



ваши личные

№4 (129)
АПРЕЛЬ 2021

финансы

семейный журнал

ТЕМА НОМЕРА

Всё выше и выше

Почему так
выросли цены
на квартиры и
вернутся ли они
к допандемийным
значениям

С.18

ЛАЙФХАК

На хорошее дело денег не жалко:
краудфандинг как способ
финансирования проектов // С. 4

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

Андрей Байтингер: «Главное
правило, которое я вынес, —
надо пахать» // С. 8

2021 —

2020 —

2019 —



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

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

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 Екатерина КОНДРАШОВА,
Анна БЕЛОЗЁРОВА, Катерина МААС,
Юлия СОЛОВЕЙ, Екатерина ПОГУДИНА,
Марина ГОЛИКОВА, Анастасия НЕЙЗЛЕР,
Елена РЕУТОВА, 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: 21.04.2021.
Время подписания в печать:
по графику — 20.00, 19.04.2021,
фактически — 20.00, 19.04.2021.

Мнение редакции может
не совпадать с мнением авторов.

Цена свободная.



ИСТОРИЯ

**Как ипотека чуть
не разорила российскую
казну и помогла
построить города**

С. 29

ПОЛЕЗНО:

Как управлять своим делом через
смартфон — обзор мобильных приложений
для ведения малого бизнеса

С. 3

ЛАЙФХАК:

Краудфандинговые истории: на какие проекты
готовы скинуться томичи и как это работает

С. 4

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

Хирург Андрей Байтингер о том,
как его призвала медицина и о возможностях
монетизации труда врачей

С. 8

СВОЙ БИЗНЕС:

Подсластили пандемию — как сети
BabaRoma удалось не только выжить
в кризис, но и расшириться

С. 16

ТЕМА НОМЕРА:

Взлет цен и ипотечный бум:
как вел себя рынок недвижимости
в 2020 году и чего ждать в 2021-м?

С. 18

ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ:

Был личный, а стал семейный: Марина Голикова
о своем подходе к ведению бюджета

С. 24

БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ:

Кофе от профи — почему для бариста
важна высокая квалификация и сколько
они зарабатывают

С. 26

КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Меню на завтрак — сырники
по улучшенному рецепту

С. 34



Восемь приложений для малого бизнеса

КАК АВТОМАТИЗИРОВАТЬ РАБОТУ БИЗНЕСА МАЛЫМИ СРЕДСТВАМИ И **вести дела не выходя из смартфона?** РАССКАЗЫВАЕМ В НОВОЙ ПОДБОРКЕ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ НЕБОЛЬШОГО СОБСТВЕННОГО ДЕЛА. ВСЕ ПРИЛОЖЕНИЯ ДОСТУПНЫ ДЛЯ СМАРТФОНОВ НА БАЗЕ ANDROID И IOS.

текст:
Катерина
МААС

1 1С: Учет для малого бизнеса

Классическая программа, адаптированная под нужды малого бизнеса. Подойдет как владельцам торговых точек, так и руководству предприятий общепита и сферы услуг. В приложении можно вести учет движения и остатков товаров, расчетов с контрагентами, учет доходов и затрат. К плюсам программы можно отнести возможность формировать коммерческие предложения и выставлять счета на оплату, не прибегая к дополнительным ресурсам. Также через приложение можно списывать товар. Единственный минус — нельзя загружать сведения из внешних баз.

2 ЕКАМ.Бизнес

Это одна из лучших в своем сегменте программ для ведения дел малыми предприятиями. В этом приложении можно делать все: формировать себестоимость товаров и услуг, вести базу контрагентов, создавать заказы и менять их статус, учитывать оплату на счет или карту, а также просматривать детализированные отчеты. Из плюсов у этого проекта есть возможность создать копию в веб-версии и вести дела на компьютере. Для создания веб-версии достаточно считать QR-код в приложении.

3 Мобильная касса и склад

Хороший выбор для сферы розничных продаж. В приложении реализован стандартный для подобного ПО набор функций вроде базы контрагентов и учета движений товара, плюс доступна возможность включать скидки и выгружать отчеты в формате CSV. К плюсам этого приложения мы бы отнесли возможность импорта и экспорта данных. Оно прекрасно подойдет для служб доставки, пункта выдачи товаров, выездной торговли.

4 Smart Business — торговля

Приложение, которое в первую очередь подойдет торговым представителям. Почему? Здесь есть функция сбора заказов от клиентов в режиме реального времени, учет долгов и товарных остатков, расчета за товар. Есть возможность импорта и экспорта данных, синхронизация между устройствами. К сожалению, плюсы этого приложения становятся

его же минусами: на смартфоне программа может работать медленнее, чем на планшете.

5 Учет продаж/кассовый аппарат — W&O POS

Приложение для ресторанов и сферы общепита в целом. Здесь специально сделан учет заказов по столам, можно разделить основной счет и чаевые, настроить реквизиты чека и даже авторизовать клиента по номеру телефона — подойдет при доставке еды на дом. Плюс этой программы в том, что она работает автономно, все данные хранятся на устройстве. Можно работать на улице или где угодно.

6 Касса МойСклад

Еще одно приложение для розничной и выездной торговли, что особенно актуально ввиду приближающегося теплого сезона. Бесплатный функционал минимален, но удобен: учет гибкого графика работы, регистрация продаж и возвратов, итогов смены. Остальное (вроде справочников, отчетности и закупок) доступно в платной версии с возможностью загрузки данных из внешних источников.

7 Мобильная торговля sTrade

Торговое приложение для самого широкого перечня работ. Руководству здесь доступен весь объем отчетности по работе торговой точки, торговые агенты могут собирать заявки и планировать работу, складские работники проводить инвентаризацию, продавцы вести всю работу с покупателями, а ревизоры оценивать процесс со своей точки зрения. Конечно, с таким широким набором функций удобнее работать на планшете, но и смартфон справится. Есть возможность обмена данными с внешними базами через FTP.

8 Мобильный кладовщик lite

Отдельное приложение для владельцев складов. В нем можно сформировать справочник товаров, присвоить каждому штрихкод, провести инвентаризацию и учет пересортицы, получить детализированные отчеты по работе склада. Единственный минус — данные нельзя вывести из приложения на печать. Зато можно заархивировать.

С миру по нитке

Как реализовать свои идеи
с помощью краудфандинга

ОДНАЖДЫ ТОМИЧ КОНСТАНТИН РЕШИЛ НАНЕСТИ НА СТАРУЮ ТРАНСФОРМАТОРНУЮ БУДКУ ПОРТРЕТ ИЗВЕСТНОГО ЗЕМЛЯКА МОСКВИТИНА. **Чтобы понять, что это нужно не только ему, он запустил сбор средств.** А ЛЮДЯМ, ПРИСЫЛАВШИМ ДЕНЬГИ, КОНСТАНТИН РЕШИЛ ДАРИТЬ ОТКРЫТКИ С ТАКИМ ЖЕ РИСУНКОМ. ВЗАИМОВЫГОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО — КАК ДЛЯ КОНСТАТИНА, ТАК И ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ. ЭТО НАЗЫВАЕТСЯ КРАУДФАНДИНГ. РАССКАЗЫВАЕМ, КТО И КАК ДЕЛАЕТ В ТОМСКЕ СВОИ ПРОЕКТЫ С ПОМОЩЬЮ ДЕНЕГ ОТ НЕРАВНОДУШНЫХ ЛЮДЕЙ.

Как это работает

Краудфандинг — сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, чтобы поддержать проекты других. Именно сотрудничество, а не просто пожертвования: человек, запускающий краудфандинговую кампанию, всегда предлагает пользователям что-то взамен. И тот, кто решился финансово поддержать идею, обязательно получит в подарок что-то эквивалентное сумме, которую он отправил. Это может быть что угодно: благодарность в титрах, футболка, расширенный доступ к материалам и так далее. Фантазия авторов краудфандинговых проектов очень широка.

В России есть несколько площадок, с помощью которых люди собирают деньги на свои идеи. Самые популярные — Planeta.ru и Boomstarter. Так, сервис Planeta.ru сообщает, что за время своей работы успешно завершил 6 394 проекта самой разной направленности: от творчества и науки, до бизнеса и благотворительности.

Томских проектов на этих платформах немало — 24 на Planeta.ru (при этом показы-

ваются только успешные кампании, а значит, их намного больше) и 8 на Boomstarter. Какие-то уже закрыты, а какие-то прямо сейчас активно собирают средства на реализацию задумки. Например, на Planeta.ru можно найти проект о создании документального фильма про известного томского скульптора Леонтия Усова. Идея собрала почти 160 тысяч рублей — это больше половины от запрашиваемой суммы. В обмен авторы предлагают пользователям приглашения на премьеру, экскурсии по мастерской Усова и участие в продюсировании картины.

Среди авторов краудфандинговых проектов можно найти разных известных томичей — Александра Лунева, который на Boomstarter пытался собрать средства на строительство своей башни, или путешественника Евгения Ковалевского, совершившего кругосветку. Можно обнаружить инициативы малоизвестных людей, но хорошо «выстрелившие» — например, компьютерную игру «Жизнь и страдания господина Бранте», которая уже доступна для игроков.

ДЕТАЛИ

Особенности краудфандинговых платформ

- Пользователь может выбрать лот на любую сумму и имеет право получить от автора проекта вознаграждение.
- Если собрать половину суммы за установленный срок не получается, все деньги возвращаются пользователям.
- Площадка краудфандинга получает долю от собранных на проект средств.

ФОТО ИЗ ЛИЧНЫХ
АРХИВОВ ГЕРОЕВ



Краудфандинг как спасение в пандемию



мастер-классы и экскурсии. Деньги ушли на гонорар специалистам по работе с особенными детьми, на оплату входа в музей, а также на запись роликов с чтением и сурдопереводом сказок — именно из них возникла идея проекта. А во время сбора средств на «Доступные сказки» команда музея записывала и выпускала видео с чтением сказок — так они показывали, что очень заинтересованы в своей идее.

— 250 тысяч — это очень немного, на самом деле. Помимо небольших взносов у нас было два крупных перечисления от неизвестного человека. Его в первую очередь интересовал музей славянской мифологии. Он отправил порядка 60 % от всего сбора. Для нас эта кампания возникла как раз в то время, когда музей остро нуждался в помощи, но я бы никогда не стала запускать проект из разряда «Мы можем не выжить, ребята, помогите». Да, мне нужно было платить зарплаты сотрудникам, но я понимала, что нахожусь в рискованной сфере бизнеса и хочу оставаться на плаву и нести добро. Тот, кто хочет, чтобы добро не иссякло, тот и поддерживает, — поясняет Ольга.

Кампанию музей продвигал в своих соцсетях. Собрать деньги так быстро, по мнению директора, получилось благодаря доверию к музею, а также теме инклюзии и старой русской культуры. Теперь в учреждении по субботам проходят занятия «Доступных сказок»: на первой встрече творческие специалисты Томска играют сказку, а на второй дети участвуют в игровом занятии по мотивам этой сказки.

С приходом пандемии бизнес почувствовал упадок. Особенно несладко пришлось сфере культурного досуга. Первый музей славянской мифологии, которым управляет Ольга Павлова, в первые месяцы пандемии запустил крупный краудфандинговый проект. В мае 2020 года на Planeta.ru появилась кампания под названием «Доступные сказки» — это адаптированное для слабослышащих и глухих людей чтение сказок, которое летом шло в онлайн-формате, а к осени развернулось в музее в формате творческой студии.

— С момента открытия музея были дни бесплатного посещения для особенных гостей. Но мне в эту тему захотелось зайти глубже. Когда работаешь с особенными детьми, начинаешь понимать, что это требует и определенной квалификации специалистов, и оборудования. А это сверхзадача, на которую нужны дополнительные средства. Поэтому инструмент краудфандинга нам очень пригодился, — говорит Ольга Павлова.

На проект команда музея запросила 250 тысяч рублей и собрала их за два месяца. Взамен предложила участникам чайные церемонии,

«Я уволился и начал делать мультсериал»



Томский аниматор Артём Карсаков когда-то работал в офисе. Для своей

музыкальной группы Reminor он и его коллеги решили создать клип на их песню «Чернозем» — получилась мрачная футуристическая история с битвами и перестрелками, подчеркнутая соответствующей музыкой с тяжелыми гитарными риффами. Создание пятиминутного клипа у Артёма заняло два года — работа велась в выходные дни и свободное время. И все за бесплатно.

— Я заметил такую особенность: как бы ни уставал, работать над анимацией всегда было интересно, не возникало психологической усталости. Тогда у меня начали возникать подозрения, что сделать хобби своей работой — весьма недурной ход, — вспоминает Артём.

Через несколько лет у аниматора случайно появился набросок персонажа: сверхъестественного существа с плавником как у рыбы-удильщика, длинными клыками-щетинками и гигантской бабочкой на спине. Набросок Артём превратил в полноценную иллюстрацию. После этого ему в голову пришла идея создать мультсериал «Курьер», главным героем которого станет это существо. Аниматор накопил больше 100 тысяч рублей и уволился с работы. И первым делом начал пытаться продвигать свою идею продюсерам.

— Я отправил больше 50 писем в различные киностудии, продю-



Иллюстрация Артёма Карсакова

серские центры и все в таком духе, но мне ответили только двое, да и те отказом. Сейчас я понимаю, что сценарий был очень сырым, возможно, это повлияло. Но все к лучшему, — рассказывает томич.

Не дождавшись реакции, в декабре 2016 года Артём запустил краудфандинговую кампанию на сервисе Planeta.ru. Стартовала она тяжело. В описании томич рассказал о своей задумке, показал готовый трейлер, в котором были видны стиль и атмосфера будущего мультсериала. Более того, в помощь шел уже созданный клип «Чернозем». Но что-то пошло не так.

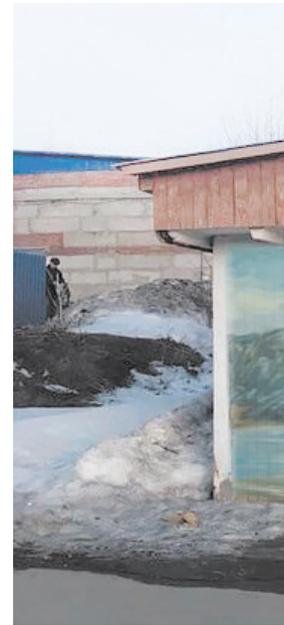
На проект Артёма можно было отправить от 100 рублей. Для каждого лота придумывались разные вариации подарков: от постеров мультсериала до дизайна кредитных карточек. Всего автор запросил 350 тысяч рублей. Изначально кампания была рассчитана на три месяца. За это время идее не удалось собрать 50 % запрашиваемой суммы. Чтобы деньги не вернулись обратно пользователям, сбор пришлось продлить еще на три месяца, а также заняться раскруткой проекта.

— Нервотрепка была, продвижением я очень не люблю заниматься. Целыми днями сидел и рассылал письма о

Томских проектов на платформах для краудфандинга немало — 24 на Planeta.ru (при этом показываются только успешные кампании, а значит, их намного больше) и 8 на Boomstarter.

проекте — отправлял их в паблики и издания. В основном без ответа. Некоторые люди откликнулись с энтузиазмом. А еще помогли несколько крупных блогеров — они опубликовали трейлер «Курьера» и ссылку на крауд-кампанию, — перечисляет Артём.

К концу кампании проект собрал 202 тысячи рублей — 57 % от нужной суммы. «Возможно, людей тогда оттолкнула черно-белая стилистика и своеобразное содержание трейлера», — размышляет собеседник. Сейчас аниматор продолжает работу над проектом, получая донаты с сервиса Patreon. Условия взаимовыгодного обмена там проще: человек, приславший донат, просто получает больше информации о внутреннем процессе работы над проектом.



ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ КРАУДФАНДИНГОВЫХ ПРОЕКТОВ

- Четко определите, чего хотите добиться в своем проекте. Ясная цель поможет пользователю понять, ради чего вы делаете проект и зачем вам нужны его деньги.
- Используйте социальные сети, рассылайте письма для распространения информации о своей задумке.
- Покажите, как вы заинтересованы в своей идее: начните делать что-то, что вам под силу, и делитесь этими новостями с пользователями.

Если у вас нет большой аудитории, делайте упор на подачу, чтобы привлечь внимание людей.

В истории Томска есть много великих личностей, которые заслуживают быть увековеченными на стенах города. Первым героем стал казак Иван Москвитин.



«Все благие инициативы в цене»

Школьный учитель истории Константин Черенков однажды решил расписать старую трансформаторную будку, мимо которой ходил каждое утро. Год вынашивал идею и понял: в истории Томска есть много великих личностей, которые заслуживают быть увековеченными на стенах города. Первым героем стал казак Иван Москвитин. Так появилась идея проекта «Томск — это люди».

— Сначала я сходил в «Горсети», рассказал им, как это вижу. Они ответили: нельзя ничего рисовать на будках. Пообещали, что сами покрасят в 2023 году. Мол, ждите, ничего страшного. Меня этот момент осадил, и я подумал: похоже, это только одному мне нужно, — вспоминает Константин.

Тогда томич обратился к городскому депутату Владимиру Резникову (гендиректору «Горсетей») и смог добиться разрешения расписать подстанцию. После этого Константин случайно узнал о таком явлении, как краудфандинг. И понял: если горожанам эта задумка покажется действительно нужной, они помогут собрать деньги. Учитель выбрал площадку, где и создал свою кампанию. Запросил 20 тысяч рублей и за месяц собрал их. Люди присылали от 70 рублей до 6 тысяч. Правда, автор идеи немного просчитался: в итоге на нанесение портрета Москвитина ушло не 20, а 32 тысячи рублей. Более того, 10 % от сбора забрала площадка для краудфандинга за помощь в ведении проекта. Но Константина это не расстроило: он больше всех был заинтересован в реализации идеи, поэ-

тому добавил собственные средства. Все деньги ушли на краску и другие расходники, а также на оплату труда художницы, которая нанесла рисунок.

— Если мне предстоит что-то еще наносить на стены, я не буду пользоваться краудфандингом. Это не такое уж благородное дело. Можно сделать это раз, но постоянно собирать деньги... Сейчас я выиграл грант на этот проект от департамента по молодежной политике, еще есть компании, которые заинтересованы в том, чтобы проспонсировать какой-нибудь рисунок. Вариантов много, — размышляет учитель.

Следующий шаг — выбрать еще три личности, связанные с Томском, для новых рисунков на стенах. Наносить их будут уже за счет грантовых средств.

— Все благие инициативы в цене. Есть у томичей запрос на добро. Много задумок можно реализовать с помощью краудфандинга. А Томск почему-то скуден на такие действия, — добавляет Константин Черенков.

Ведущий специалист НИИ микрохирургии Андрей Байтингер рассказал о том, как немецкие корни сделали из него успешного врача и почему он не стремится полностью уходить в частную медицину.



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ГЕРОЯ

интервью:
Олеся
БУТОЛИНА

Андрей Байтингер в свои 30 лет добился многого: хирург, кандидат медицинских наук, занимается любимым делом — проводит операции по реконструкции нервов и пластические операции по устранению дефектов внешности. Работает вместе с отцом Владимиром Байтингером, известным томским хирургом, профессором и ос-

нователем единственного в своем роде учреждения — АНО «НИИ микрохирургии». При этом находит время на игру в музыкальной группе и пробует силы в крафтовом пивоварении. Он рассказал о том, как привык копить с детства, как потратил первую стипендию на хирургические инструменты и о том, почему стал фанатом труда. Поскольку знакомы мы давно, общались на ты.

“

Семья научила меня доволь- ствоваться необходимым

Андрей Байтингер

”



«Надо пахать!»

— Андрей, ты помнишь, в каком возрасте и как заработал свой первый рубль?

— Свои первые деньги я заработал дома — родители и родственники поощряли меня финансово за хорошую учебу или другие успехи. Впервые я по-

нял, что это мои и только мои деньги в девять-десять лет. И интуитивно понимал, что деньги надо копить. Помню, у меня была коробочка из-под чая, куда я складывал заработанные купюры в 500 или 1 000 рублей, — это было еще до деноминации рубля. Правда, не знал, на что потратить сбережения: тогда коробка спичек стоила 500 рублей. В итоге я долго копил, а затем потратил все на подарок родителям.



Чтобы зарабатывать, нужно предлагать пациентам нечто особенное, эксклюзивное, высокого качества. Поэтому я и занимаюсь такой необычной работой, как микрохирургия.

Первый официальный заработок с записью в трудовой у меня случился уже в студенчестве. После окончания хореографической школы я устроился во Дворец творчества детей и молодежи педагогом дообразования по мужскому народному танцу. Помню, что в трудовом договоре в графе «зарплата» был пробел — итоговую сумму в документах ежемесячно вписывал бухгалтер. Я долго стеснялся спросить, сколько же буду получать. Наконец набрался смелости и узнал, что оклад будет 900 рублей. Это не считая доплат за переработки и подмену заболевших коллег. Для сравнения: моя тогдашняя повышенная стипендия в СибГМУ составляла 2 100 рублей. В этот же период у меня появилась первая банковская карта, куда мне перечисляли зарплату. Но я старался не тратить, а копить.

— Ты томич и наверняка в студенчестве тебе было проще, чем приезжим. Как минимум ты жил с родителями. Как тогда у тебя складывались отношения с деньгами?

— В студенчестве я жил с родителями, поэтому мог откладывать стипендию. Весь первый курс я так и делал, а потом на все деньги заказал из Казани два хирургических пинцета, которыми оперирую до сих пор. Мои одногруппники тогда покрутили у виска: мол, не туда ты деньги спускаешь. Вообще, во время учебы я не просил у мамы с папой денег, я кайфовал от того, что мог сам за себя платить. Родители если и давали денег, то в качестве инвестиций в мое будущее: например, я ездил в Москву учиться оперировать на крысках, потом в Румынию тренироваться на свиношках. Один раз родители инвестировали в мою гитару, она до сих пор в моем арсенале, только теперь у меня пять гитар, и на четыре из них я заработал сам.

— Все мы наследуем поведенческие сценарии из детства. Какой пример тебе показывали родители в плане финансов?

— Действительно, пример отношения к деньгам я видел прежде всего внутри семьи. Я понимал, что какие-то вещи мы можем себе позволить, но мы их почему-то не покупаем. Я спрашивал: мы мо-



ДОСЬЕ

Андрей Владимирович Байтингер родился в 1991 году. Окончил СибГМУ. Ведущий специалист в АНО «НИИ микрохирургии». Специализируется на хирургии периферических нервов, кисти, пластической реконструктивной и эстетической хирургии. Неоднократно стажировался за рубежом. Кандидат медицинских наук, автор 45 научных публикаций. Гитарист группы The Cover Touch Band.

жем это взять? Мне отвечали: да, но зачем? Лучше сэкономим деньги и потратим их на что-то серьезное. Семья научила меня довольствоваться необходимым.

— А твои бабушка с дедушкой? Ведь ты потомок немцев, а они славятся своей экономностью и финансовой рациональностью.

— Мы — семья этнических немцев. Поэтому как только начал разваливаться Советский Союз, бабушка с дедушкой эмигрировали в Германию. Тогда мне казалось, что они живут в сказочном мире: их рассказы о немецкой жизни были чем-то невероятным и стали для меня большим мотиватором. Главное правило, которое я вынес, — надо пахать.

Бабушка с дедушкой переехали в Германию в возрасте 60+. Там им назначили солидную пенсию, хотя всю жизнь они проработали на советское государство. Им можно было вообще не работать, но они так привыкли пахать, что сразу пошли искать работу. Когда я приезжал к ним в гости, мы шли по городку и дед всем говорил: «Это мой внук, приехал из Сибири». А немцы его спрашивали: «А он работает? А сколько у него работ? Несколько? Это хорошо». Я понимал, что трудиться означает быть уважаемым человеком. Я смотрел на свою родню и понимал, что тоже могу так жить, если буду мно-

го работать. При этом в Германии родители по закону обязаны давать детям деньги на карманные расходы. Я смотрел, как немецкие дети спускали деньги на жвачки и «Колу», и завидовал. С другой стороны, они могли прогулять учебу, понимая, что все есть, эти деньги им и так дадут и необязательно в школе напрягаться. В моей жизни все было иначе. Возможно, еще и поэтому у меня сформировалась доминанта рабочего класса.

— А как вы жили в 90-е годы, помнишь?

— Если честно, не очень, маленький был. Но точно помню разговоры родителей о том, что зарплату не платят месяцами. А они у меня оба бюджетники. Помню, как всей семьей ездили садить, а потом копать картошку в счет зарплаты. Помню, что отцу приходилось много работать, он тогда дежурил на скорой. Мальчишки во дворе хвастались друг перед другом: «А мой папа так много работает, что приходит домой в шесть вечера»; «А мой так много работает, что возвращается в семь». А я говорил: «А мой так работает, что вчера вообще не пришел». (Смеется.)

9 лет жизни ушли на учебу

— Как ты определялся с выбором профессии? Медицина и сейчас считается не самым прибыльным делом, если ты бюджетник. А ты на примере отца-медика видел, как зарплату не дают месяцами. Не пугала такая перспектива?

— Лет до 14 я совсем не хотел идти в медицину — видел, как много работает отец и как мало получает. К счастью, он на меня в этом плане не давил. Я хотел стать экономистом или юристом. Тогда эти профессии были на пике популярности и у многих ассоциировались с хорошими деньгами. Но все изменилось, когда отец взял меня с собой на операцию. До этого я часто бывал у мамы в библиотеке ТГУ, где она работала, и мне там было скучно. А у отца все было гораздо интереснее. Помню, в тот день он оперировал женщину с парализованным лицом, пересаживал сухожилия, чтобы исправить дефект. Меня это очень впечатлило, я вдохновился. Все приоритеты за секунду были расставлены.

Потом я поступил на бюджет в СибГМУ и шесть лет учился по специализации «Лечебное дело». Но этот диплом еще не давал право врачевания. Чтобы работать клиницистом, в те годы нужно было закончить интернатуру. В ней я год учился на хирурга общей практики. Но мечтал я о микрохирургии, поэтому уже на втором курсе начал ездить на обучение, чтобы отточить мануальные навыки. Затем два года учился в ординатуре на пластического хирурга. Всего на учебу я потратил девять лет жизни.

Закончив СибГМУ в 2014 году, я не чувствовал себя врачом, способным кого-то вылечить, и не был готов доверить себя кому-то из однокурсников. Да, в вузе было много теории, но очень не хватало практики, особенно в плане принятия самостоятельных решений и общения с пациентами.

Ведь перед тем как ко мне на операционный стол ляжет больной, с ним надо поговорить, собрать анамнез, выяснить наличие аллергии, проставить подписи в документах. Этому в универе не учат.

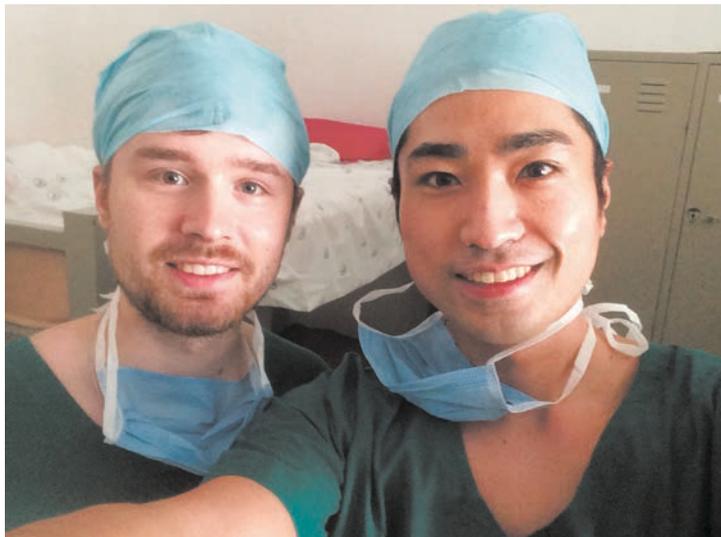
Зарабатывать, будучи врачом, я начал уже в НИИ микрохирургии. Это было после окончания интернатуры в 2015 году. Сначала я был врачом-хирургом, а потом дорос до работы своей мечты — микрохирургии. В процессе я успел поучиться в Румынии, Бразилии, Испании, Индии.

— **Обучение за границей** — отличная возможность не только набраться опыта, но и сравнить работу медиков в других странах и отношение к ним со стороны общества. Каковы были твои впечатления?

— С каждой поездкой за рубеж когнитивный диссонанс между тем, как у нас и как у них, усиливался. В итоге я решил брать от образования то, что считаю нужным и правильным. Во время заграничных стажировок я многому научился и завел множество контактов. Мне было интересно наблюдать за отношением к врачам, в том числе в финансовом плане. Например, я несколько месяцев учился по программе резидентуры по кистевой хирургии в Индии. И в один из приездов мне не хватило места в общежитии. Один из докторов в отделении пригласил меня пожить к себе. Мне было неудобно — не хотелось его стеснять. Пока я не увидел его четырехэтажный особняк.

Везде, где я учился за рубежом, все больше утверждался в своем принципе — как можно больше пахать. В Индии я вставал в 5:30 утра, чтобы к шести прийти на планерку, в семь зайти в операционную и выйти оттуда в десять вечера. И когда я спрашивал, как долго можно выдержать, работая ежедневно по 15 часов без выходных, мне говорили: ну ты же хочешь иметь четырехэтажный дом.

Для меня было удивительно отношение к докторам — максимально уважительное. Там все понимают: если закончил медицинский университет хоть по какой специальности, с голоду ты не помрешь. У нас пока не так. С другой стороны, Индия долгое время была частью Британской империи и английский там — второй государственный язык. Состоятельные семьи могут отправить детей учиться в Лондон или Штаты, а те потом возвращаются на родину, делают исключительную по качеству работу, и пациенты за это платят.



Андрей с коллегой на обучении в Индии.

Андрей выступает в составе группы The Cover Touch Band.



Когда я учился, много раз наблюдал, как пациенты и их родственники в приемном отделении торговались с врачами за стоимость операции. Со страховой медициной у них довольно туго, большинство населения не застраховано, и в случае травмы в больнице есть стартовая цена за лечение. А потом начинаются торги. Часто с утра у нас снимали операции, потому что врач и пациент не смогли договориться о сумме.

■ О нюансах работы и зарплате

— **А как у нас обстоят дела с отношением пациентов к врачам?**

— Наши пациенты грешат тем, что так и норовят попасть на прием без очереди или когда мой рабочий день уже закончился. И они не готовы за это платить. Думаю, этому способствует система бесплатной медицины: порой люди не понимают, как это работает, и иногда тяжело с этим. А пациенты потом обижаются. Например, почему я не беру трубку 1 января. Некоторые могут позвонить в четыре утра по скайпу или сделать видеозвонок во «ВКонтакте». Они не пони-

мают, что у нас большая страна, есть разные часовые пояса, которые тоже нужно учитывать.

Ментально медицина приравнивается к сфере обслуживания. Но идя к парикмахеру или на маникюр, все понимают, что это платная услуга и «прямо сейчас и бесплатно» не получится. У меня есть часы, когда я принимаю пациентов только по направлениям ОМС. Но они говорят: «У нас садик (школа, пары), поэтому мы можем к вам приехать в девять вечера». Но я не смогу, ведь мой рабочий день закончится. «Ну как же так, у нас же есть направление!» — говорят пациенты. Так что всякое бывает.

— **Что сейчас представляет собой АНО «НИИ микрохирургии»?**

— Учреждений подобного формата в стране больше нет. Микрохирургия как подраздел хирургии появилась у нас еще в советское время. И тогда во многих крупных городах были открыты такие отделения. Многие из них не пережили развал Союза, но какие-то остались. Но это именно отделения — структуры, которые занимаются лишь клинической работой, то есть лечат пациен-



тов. А мы работаем по четырем направлениям, первое из которых — это клиническая работа, а второе — научная: мы не просто лечим пациентов, а отслеживаем, анализируем, модифицируем технологии, создаем новые. Третье направление — это образовательная деятельность, у нас есть соответствующая лицензия, мы учим молодых докторов, которые приезжают к нам со всей страны. И четвертое — издательская деятельность, мы издаем свой научный журнал, который входит в список ВАК, ребята-аспиранты в нем тоже публикуются.

— Ваше учреждение работает в коммерческом секторе и в системе ОМС. Удастся ли хорошо зарабатывать в этих условиях?

— Скажем так, жаловаться на нехватку пациентов не приходится. К нам едут люди со всей страны. Едут за уникальными операциями, возможно, за единственным шансом на то, чтобы вновь начать жить полноценно, двигать руками-ногами, ходить, избавиться от дефектов на лице, связанных с нервными окончаниями. Мы шьем нервы, пересаживаем их, этим мало кто в стране

занимается. Такой труд должен оплачиваться соответственно.

Оказываем не только платные услуги, но работаем и в системе ОМС. Ей без разницы, государственная вы больница или частная. Они платят по факту выполненных работ. Зарплата в системе ОМС формируется довольно странно. Нам составляют таблицу, где считают, сколько часов мы отработали. И зарплату мы получаем за отработанные часы. С одной стороны, это неплохо, а с другой — за одно и то же время можно сделать одну операцию или десять, а получить одинаково. Качество и сложность работы никто в системе ОМС не оценивает. Это не очень правильно, на мой взгляд.

Надо понимать, что ни один современный врач не работает на одной работе. Ну если только это не управленец. Все работают как минимум на двух работах, а то и на трех. Поэтому у меня сложносоставная зарплата, которая зависит от того, сколько я полечил в рамках ОМС, в коммерческом секторе, сколько наконсультировал по вечерам. Плюс у меня есть музыкальная группа, с которой мы выступаем по выходным за гонорар. Еще я подрабатываю в ветеринарной клинике, оперирую животных. Хорошо зарабатывать в государственной медицине можно, но у меня нет универсального совета. Потому что я вижу докторов, которые пашут, и понимаю, что они могли бы зарабатывать больше. А есть те, кто не особо напрягается и получает хорошую зарплату. Возможно, они просто ближе к начальству.

Сегодня во многих организациях вводится система оценки эффективности сотрудников, так называемый КРП. Как это у врачей оценить? Например, я могу за месяц взять десять пациентов на удаленные родиночки. В итоге у меня в документах будет десять качественно выполненных операций. Либо я могу взять пять очень сложных пациентов, оперировать каждого по 12 часов, и не факт, что у них будет ощутимое улучшение. Как это оценивать? Я работаю с парализованными пациентами и, к сожалению, не всех могу «починить». Кого-то я беру, мы выкладываемся по полной, но они не восстанавливаются. Но я же все равно поработал и достоин оплаты за этот труд. Как быть с этим?

— А как ты считаешь, чтобы качественно делать свою работу, врач должен хорошо получать? Или деньги не должны являться главным стимулом? Как же клятва Гиппократова?

— Согласен, не всегда деньги могут заставить врача делать свою работу на все сто. К сожалению, есть доктора, которые относятся к своим обязанностям формально. Как с этим бороться? Думаю, все зависит от самого человека. Если ему неинтересно или он не хочет развиваться как профессионал, ничто не поможет.

Ковид, кстати, был своеобразным испытанием — испытанием жадностью. Потому что у врачей, которые работали в ковидариях, резко скакнули зарплаты. Те доктора, с которыми я общаюсь, говорили: «Раньше в магазине я всегда смотрел на ценник, а сейчас могу себе позволить купить какой-то продукт, не глядя на стоимость. Хотелось бы, чтобы так было всегда, а не только во времена пандемии».

— Зарубежное обучение помогает зарабатывать больше? Или это просто профессиональное развитие, чтобы прокачивать свои хирургические скиллы?

— Фишка в том, что пациенты с каждым годом становятся все более подкованными, они начинают выбирать, а это создает конкуренцию между врачами. И чтобы выбрали именно тебя, нужно предлагать нечто уникальное. Чтобы зарабатывать, нужно предлагать пациентам нечто особенное, эксклюзивное, высокого качества. Поэтому я и занимаюсь такой необычной работой, как микрохирургия. Она сложная, а многие врачи не заморачиваются с такими тонкими сферами.

У меня большой поток пациентов со всей страны, я этим горжусь и хочу дальше продвигать эту историю. Я прекрасно понимаю, что все это благодаря дополнительному обучению. Работа на одном месте, трудно расти. Плюс хирургия — вещь очень мануальная. Это не просто головой надо шевелить, но и руками уметь, эти навыки тренируются годами. Чтобы стать крутым хирургом, нужно учиться, пока ты молод, потому что в 50 лет освоить что-то новое очень сложно. В этом возрасте уже нет интереса рисковать, а хирургия — это всегда риск. Есть классный доктор, который к нам приезжает из Японии, наш микрохирургический сенсей. Он придумал технологию супермикрохирургии — это операции на сосудах диаметром меньше миллиметра. Так вот он берет на обучение только людей в возрасте до 26 лет. Говорит, потом уже мозг не тот.

В государственной больнице все устроено иначе. Там всегда будут пациенты. Люди падают, получают травмы, у них вырастают опухоли, они все равно

Соблазн уйти от работы по ОМС есть, но деньги — это еще не все. Есть интерес, есть энтузиазм, а еще есть пациенты, которые не смогут лечиться платно.

будут приходиться — тебе не надо биться за каждого больного. Когда я заболел коронавирусом, у меня была записана куча пациентов и мне было очень приятно, что почти все они отказались лечиться у других докторов — хотели ехать только ко мне.

— Что тебя держит в системе ОМС? Не проще ли полностью уйти в частную медицину и зарабатывать больше денег? Их можно тратить на свое обучение и освоение новых техник.

— Соблазн такой есть, но деньги — это еще не все. Есть интерес, есть энтузиазм, а еще есть пациенты, которые не смогут лечиться платно. Они уже и так попали в трудную жизненную ситуацию: получили травму и лишились работы, привязаны к коляске, у них параличи. Но даже с деньгами в государственной медицине у них мало возможностей, поскольку не всем докторам это интересно. Больнице интересно пролечить пациента, выписать его побыстрее и получить за него деньги. Ей не всегда интересно брать тяжелого пациента, долго его лечить дорогими препаратами, выхаживать.

Многие пациенты мне говорят: «От нас все отказались». И в этот момент во мне что-то включается и я говорю: «Что-нибудь придумаем». Да, не всегда операции проходят успешно, бывает, что улучшение не наступает. Но даже тогда пациенты мне благодарны — за то, что я хотя бы попытался. У меня был пациент, который приезжал на операцию из Питера. Я говорил, что травма серьезная, времени прошло много и результата может не быть. Он согласился рискнуть. Мы провели в операционной семь часов, операция была сложной. В итоге ничего не получилось. Но каждый Новый год он шлет мне поздравления и пишет: «Спасибо, что попробовали, несмотря на то, что мне везде отказали». Я не могу это бросить.

— Руки хирурга — это главный его инструмент. Не могу не спросить: твои руки застрахованы?

— Нет. Но застрахована моя жизнь. Однажды я даже воспользовался страховкой, когда упал в яму и порвал связки голеностопа. Потом пришлось месяц ходить в гипсе. Я считаю, что страхование — это важная вещь и пользоваться этим инструментом стоит.

В нашей клинике еще есть страхование ответственности врачей. Сейчас пациенты все более прокачанные, и все больше становится «недовольных». Есть даже такой термин — пациентский экс-

тремизм. Это люди, которые ложатся под нож заведомо с целью дальнейших судебных тяжб. Особенно это явление распространено в коммерческой пластической хирургии. Пациенты таким образом хотят не просто вернуть потраченные на процедуры деньги, но и высудить разные виды ущерба. Кстати, зачастую такие люди ограничиваются шантажом: или платите, или мы про вас сейчас на всех форумах напишем. На этот случай предусмотрено страхование ответственности врачей.

В Томске подобный продукт предлагают, по-моему, лишь две страховые компании, правда, они не страхуют пластическую хирургию — слишком много рисков. Страхование ответственности врачей предполагает, что все конфликты с пациентами решает страховая компания. Это очень цивилизованная история. Если же не удалось пойти на мировую, обе стороны идут в суд.

— Ты не только хирург, музыкант и пивовар, но и отец двоих детишек. Уже занимаешься их финансовой грамотностью?

— Пока еще нет, возраст еще небольшой, но дети уже технически знают, что вот это монета, вот это банкнота, а вот это карточка. И знают, что папа с мамой работают и зарабатывают деньги. Главное, чему я хочу научить своих детей, — это работать. Это такой же важнейший навык, как говорить и писать. Часто, глядя на молодежь, я думаю, что они не умеют работать. Я считаю так: чтобы поскорее чего-то добиться, нужно проработать на час больше положенного. Предположим, ты устраиваешься в фирму и твой рабочий день с 9 до 18 часов. Но ты понимаешь, что успеешь сделать больше, если поработаешь до семи, сможешь положить это в свою личную копилку. Многим этого не хватает. Или люди начинают, но быстро сдуваются и не доводят дело до конца. На мой взгляд, это от отсутствия навыка трудиться.

— А насколько ты знаком с конкретными финансовыми инструментами? Ведь мало заработать денег, надо еще уметь заставить их работать.

— У меня был опыт работы с ПИФаами. Они мне не зашли, потому что нужно отслеживать их динамику, а мне в силу постоянной занятости вообще не до этого. Я приобрел немного, заработал пару тысяч и вывел. Сделай я это раньше, заработал бы гораздо больше, но упустил момент. Еще у меня открыт ИИС и есть банковские вклады, но ставки сейчас по ним невелики. Я попробовал бы акции, но боюсь, что получится как с ПИФаами — хватит меня ненадолго.

Я потихоньку пробую разные инструменты, чтобы понять, как это работает и как много времени я смогу этому уделять. Поэтому использую небольшие суммы на небольшие сроки. Если бы в юности познакомился с разными инвестиционными инструментами, сейчас было бы не так страшно с ними работать. Все упирается в вопросы финансовой грамотности. Постараюсь сделать так, чтобы мои дети освоили ее как можно раньше.

Задайте свой вопрос
специалистам Регионального
центра финансовой грамотности



716 787

ВОПРОС-ОТВЕТ

СОВЕТЫ

Как предотвратить взыскание средств приставами

■ Следите за долгами, если они у вас есть. Отслеживайте информацию о наличии исполнительных производств по вашим долгам.

■ Если вы получили извещение от приставов о возбуждении исполнительного производства, сообщите им о счетах, на которые вам приходят пособия, алименты и т. п.

■ Держите социальные выплаты, компенсации, алименты и другие защищенные от взыскания средства на отдельном счете и не переводите их на другие счета, иначе они потеряют статус неприкосновенных.

МОЖНО ЛИ ВЕРНУТЬ ДЕНЬГИ, НЕПРАВОМЕРНО СПИСАННЫЕ С КАРТЫ ПРИСТАВАМИ?

Я сейчас не имею дохода. Получаю только пособие на ребенка. Приставы списали с банковской карты очередную такую выплату: имеют ли они на это право и как вернуть деньги обратно?

— Лариса

*Отвечает Татьяна Исакова,
эксперт-юрист Регионального
центра финансовой грамотности
Томской области:*

— Взыскание на имущество должника по исполнительным документам обращается в первую очередь на его денежные средства, в том числе находящиеся на счетах, во вкладах или на картах. Банк обязан выполнить указанное в исполнительном листе требование. Он переводит деньги кредитору напрямую или через Федеральную службу судебных приставов (ФССП). У приставов нет информации, с какого именно счета банк снимает деньги. Поэтому могут быть списаны пособия, на которые закон запрещает обращать взыскание.

Полный перечень доходов, на которые не может быть обращено взыскание, установлен в ст. 101 ФЗ «Об исполнительном производстве». В том числе к ним относятся:

- пособия гражданам, имеющим детей;
- средства материнского (семейного) капитала;
- алименты;
- пенсии по случаю потери кормильца.

С 1 июня 2020 года в соответствии с указанием Центробанка от 14 октября 2019 г. №5286-У все поступления на счет должны быть промаркированы. Защищенным от списания деньгам присваивают код «2». Банк не имеет права перечислить их в ФССП. Зарплате, пенсии и другим заработкам присваивают код «1». Из этих поступлений банк может от-

правлять в ФССП не больше 50 %. В исключительных случаях (например, когда имеются долги по алиментам) с доходов могут списывать до 70 %.

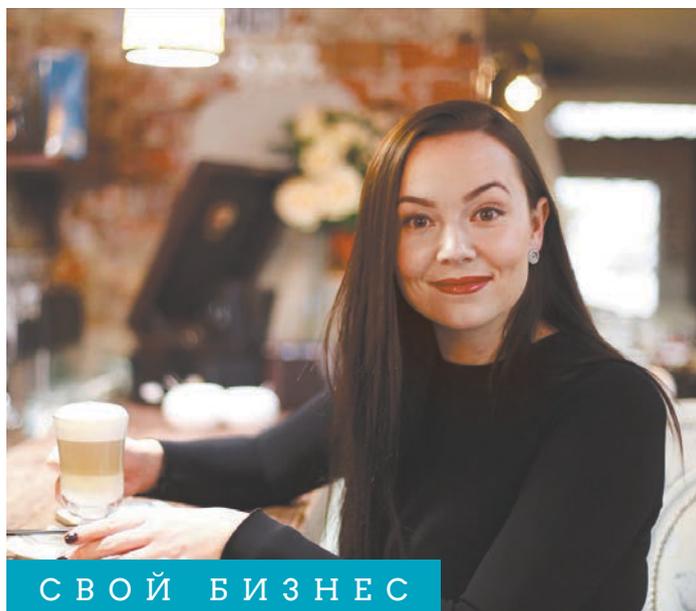
Требование по маркировке денежных поступлений исполняется не всегда. Если банк все же перечислил ФССП средства, на которые не может быть обращено взыскание, вы вправе это оспорить. В первую очередь необходимо обратиться в банк, чтобы выяснить, на каком основании произошло списание. Если банк выполнял постановление судебных приставов, нужно запросить копию этого распоряжения и выписку со счета, где указана сумма списания. Затем напишите заявление о возврате платежа. В нем нужно указать, что были списаны деньги, которые нельзя взыскивать по закону «Об исполнительном производстве».

Если код дохода был указан верно и банк списал деньги по ошибке, он может сам оформить возврат денег. Но если код в назначении платежа не указан или указан неверно, то банк не сможет вернуть деньги. Нужно обратиться к приставу и предъявить документы, подтверждающие, что вы являетесь получателем детских пособий, компенсаций и других средств, свободных от наложения взыскания. Возьмите справку, удостоверяющую, что эти деньги пришли конкретно на арестованный счет. Составьте заявление с требованием возврата необоснованно взысканных средств, в котором укажите номер исполнительного производства и перечислите суммы, которые были списаны неправомерно.

Если судебный пристав не реагирует на ваши заявления или не исправляет допущенную при списании ошибку, можно подать жалобу на бездействие руководителю отделения судебных приставов. Если рассмотрение заявления затягивается или ФССП отказывается перечислять деньги обратно, вы вправе обратиться в суд с иском к ФССП о возврате незаконно списанных средств.

беседовала:
Екатерина
КОНДРАШОВА

ФОТО
ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА ГЕРОИНИ



СВОЙ БИЗНЕС

Выросли в кризис

Томичи не сэкономили на кофе и сладком в пандемию

ОБЩЕПИТ БОЛЬШЕ ВСЕХ ПОСТРАДАЛ В ПАНДЕМИЮ КОРОНАВИРУСА — МНОГИЕ ЗАВЕДЕНИЯ УШЛИ С РЫНКА ИЛИ ЭКСТРЕННО ИЗОБРЕТАЛИ НОВЫЕ ФОРМАТЫ. МЫ НАШЛИ ПРИМЕР БИЗНЕСА, КОТОРЫЙ ИЗНАЧАЛЬНО ВЫБРАЛ ВЫИГРЫШНУЮ КОНЦЕПЦИЮ «ЕДА С СОБОЙ» И НЕ ТОЛЬКО НЕ ЗАМЕТИЛ СПАДА, НО И ПОДРОС В КОРОНАКРИЗИСНЫЕ ВРЕМЕНА. СЕТЬ КОФЕЕН-КОНДИТЕРСКИХ ВАВАРОМА СЕЙЧАС ОТКРЫВАЕТ ЧЕТЫРЕ НОВЫХ ЛОКАЦИИ. **Мы поговорили с владелицей Евгенией Семёновой** О ТОМ, КАК РАСТЕТ РЫНОК КОФЕ В ТОМСКЕ, ПОЧЕМУ СТОИТ ОЖИДАТЬ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН НА КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ И О ГЛАВНЫХ СЛОЖНОСТЯХ В «СЛАДКОМ» БИЗНЕСЕ.

Бизнес-идею привезла из Англии

— Мы купили бренд BabaRoma в 2016 году. Тогда это было одно кафе в очень неудачном с коммерческой точки зрения месте — на Говорова, 38, в таком «аппендиксе» жилого района. Часто потенциальные клиенты даже не доходили до нас, потому что точка в тупике за супермаркетом. Люди шли в него за продуктами, разворачивались и уходили: в кафе с пакетами не пойдешь, ну и многие не рассчитывали там сидеть, макси-

мум — купить с собой. Поначалу работали там только на аренду.

Мы никогда не планировали ограничиться одной точкой, задача на начальном этапе была прокачать бренд. Нам понравилась идея бизнеса — такой теплой кондитерской с современными десертами, название BabaRoma классное — отсылка к итальянской ромовой бабе. Поэтому мы не стали делать ребрендинг, но изменили все изнутри: принесли свой формат, пересобрали команду, переделали рецептуры и разработали самую ромо-

вую бабу, которой, как ни странно, вообще не было в ассортименте. Нам хотелось сделать настолько вкусные ромовые бабы, чтобы появилась запоминающаяся привязка к бренду. Сейчас у нас их три вида.

Евгения 10 лет жила в Англии — работала и училась, оттуда она привезла бизнес-идею вкусной еды на ходу.

— Я привыкла к быстрому ритму жизни. Переехала в Британию в 2004 году, там было очень популярно кофе в стаканчиках. Перед парами в колледже мы



ских-пекарен, а не кафе — без поваров, без обслуживания и кухни. Единственное — кризис подтолкнул организовать доставку. Сейчас делаем сайт-магазин с возможностью доставки.

Я уверена, что за быстрым питанием — будущее. Я сама его люблю и понимаю, как в нем работать, и вижу, что для многих это удобно, потому что нет времени каждый день обедать в ресторане. Остается только поддерживать качество. Сейчас ночью в цехе готовят, утром свежее выставляем на прилавки. Взял с собой, покушал в офисе. Будем вводить каши утром. Каша, кофе — вот уже хорошо позавтракал. На Говорова у нас единственное кафе, но лишь потому, что место себя прокачало. Пока ничего не будем там менять.

Открыть кофейню недорого, сложнее найти команду

— Открыть кофейню сейчас не очень дорого: необязательно иметь помещение в собственности, часть оборудования можно взять в аренду. У нас все точки в аренде. Самое сложное — это собрать команду, с которой ты будешь развивать бизнес, и найти хороших сотрудников. Если нет грамотного управления, маркетинга, нет умелых пекарей, никто правильно не выкладывает товар на витрины, не помогут никакие инвестиции. У нас была такая эпопея с поиском шеф-кондитера. В 2016-м их просто не было на рынке! А нужен был высококлассный, который умеет делать современные десерты, а не торты с масляными розочками.

Я очень долго искала — безрезультатно. Тогда пошла ва-банк и стала искать в инстаграме. Писала: «Не хотите ли попробовать себя и поработать кондитером у нас?» Многие хотели, но домашние кондитеры — обычно молодые мамочки, они в декрете. И хоть давно переросли свою кухню, ходят на дорогие курсы к шеф-кондитерам, повышают свои навыки, но у них есть ограничения — дети, мужья, семья. Отказывались. Я нашла единственную девочку, и мы с ней пустились во все тяжкие. Разработали линейку, которая до сих пор на 90 % не меняется в BabaRoma. Поменяли почти все рецептуры. Потом ее пригласили работать в Баку, в два ресторана Novikov Group.

Большая сложность с подбором персонала — от кладовщика до бариста и пекаря. Найти ответственного, трудолюбивого, чистоплотного, уже с ком-



петенциями трудно. Было много пекарей, которых мы сами с нуля обучали, потому что невозможно найти готового.

Почему кондитерские «портятся»

На запуск первой версии кондитерской BabaRoma прежний владелец пригласил знаменитого шеф-кондитера Цуки Мамана. Он приехал в Томск к открытию, поработал здесь, запустил линейку красочных десертов, обучил персонал. Но проблема любого общепита в том, что трудно удержать рецептуру в неизменном виде.

— То, что ты разработал рецептуру и запустил, это все здорово. На мой взгляд, это сделать легко — приглашаешь специалиста, нанимаешь кондитеров. Самое сложное начинается потом, когда надо поддерживать это качество каждый день, когда шеф уехал. Я не первый год работаю, приглашала классных специалистов, они разрабатывали рецептуры, уезжали, но это держится максимум два-три месяца. А потом происходит естественная текучка персонала, информация передается из уст в уста. Даже если все оформлено в технологическую карту, тут деталь ушла, там деталь ушла и все — качество и первоначальный вкус потеряны. Мне кажется, мы нашли решение проблемы — постоянный контроль качества и дополнительное обучение персонала.

Планируем увеличивать количество филиалов в Томске. Сколько томский рынок позволит, настолько мы готовы вырасти. Сначала откроем точки, в которых уверены, а потом можно пробовать другие районы города. Мы запланировали большой рост, ведь когда открываешь больше филиалов, бренд становится сильным, более узнаваемым. А когда бренд в городе уже знают, новые точки можно раскрутить гораздо быстрее.

с другими русскими студентами заходили в «Старбакс» и брали с собой кофе с круасанами, это стало традицией. В Томске такого вообще не было! Даже если торопишься, негде было перекусить, а в Англии даже в маленьких городах, где я жила, формат еды на ходу уже тогда был очень развит. Причем часто это нормальная здоровая еда, приготовленная как дома, — салаты, мясо, рыба с гарнирами. Можно взять с собой и съесть в парке, в офисе, дома.

Подняли продажи в кризис из-за формата «с собой»

Именно благодаря такой концепции кондитерские пережили кризис более чем удачно. Томичи приходили, покупали, забирали с собой или заказывали доставку.

— Мы не почувствовали никакого спада во время карантина, наоборот, продажи увеличились. Возможно, это связано с привычкой людей радовать себя тортиком или булочкой, когда им не очень хорошо. И мы видели, что охотно берут десерты, может, даже больше обычного.

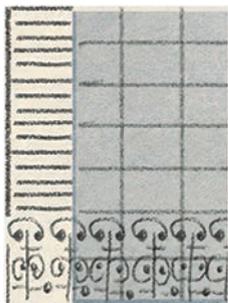
Прекрасно себя чувствовали в формате «с собой», и это даже не было антикризисной мерой. Мы изначально строили именно сеть маленьких кондитер-



Год рекордов: как сказался 2020-й на рынке недвижимости

ВОПРЕКИ ПАНДЕМИИ И ОБЩЕМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ СПАДУ, ПРОШЕДШИЙ ГОД СТАЛ РЕКОРДНЫМ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ. ПО ДАННЫМ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК, КОЛИЧЕСТВО ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В РОССИИ ВЫРОСЛО НА 35 % ПО СРАВНЕНИЮ С 2019 ГОДОМ, А **сумма выданных кредитов выросла на 50 %** И ДОСТИГЛА 4,3 ТРИЛЛИОНА РУБЛЕЙ. И ЭТО НА ФОНЕ СУЩЕСТВЕННОГО РОСТА ЦЕНЫ КВАДРАТНОГО МЕТРА. В СРЕДНЕМ ПО СТРАНЕ ЖИЛЬЕ ЗА ГОД ПОДРОЖАЛО НА 12 %, НО ЕСТЬ РЕГИОНЫ, ГДЕ СТОИМОСТЬ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 20 И ДАЖЕ 30 %. ЧТО СТАЛО ПРИЧИНОЙ СТОЛЬ ВЫСОКОГО СПРОСА И ЧТО ЖДЕТ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ, РАЗБИРАЕМСЯ ВМЕСТЕ С ЭКСПЕРТАМИ.

текст:
Елена РЕУТОВА



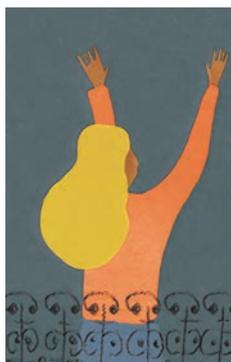
ЦЕНЫ

Сколько в среднем стоит в Томске квадратный метр жилья

Однокомнатные —
71 332 рубля;

Двухкомнатные —
66 159 рублей;

Трехкомнатные —
64 981 рубль.



«Вводные» цифры

Волна кризиса, вызванная пандемией, затронула практически все отрасли, и строительная не стала исключением. Рекордные 699 тысяч «квадратов» введенного жилья (показатель Томской области по итогам 2015 года) остаются недостижимыми. В 2019 году объем ввода жилья в Томской области составил 439 тысяч м² при годовом плане в 513 тысяч. В 2020 году этот показатель увеличился: введено в эксплуатацию 452 тысячи м² жилья. Но если посмотреть, из чего складывается эта цифра, то все уже не так радостно. Выросли лишь темпы ввода индивидуально-го жилья (258 тысяч м² приходится на них), а по многоквартирникам произошло падение — введены лишь 194 тысячи «квадратов».

Как отметил во время пресс-конференции в начале этого года заместитель губернатора по строительству и инфраструктуре Евгений Паршутто, особенно тревожно выглядит ситуация в областном центре. В Томске относительно 2019 года сдано на 45 тысяч м² меньше. Задачу по объему введенного жилья в регионе выполнили за счет Томского района, который показал уверенный рост.

Анализ рынка недвижимости, проведенный бюро оценки «ТОККО», показывает, что дефицит наблюдается на рынке недвижимости в самых «дорогих» районах областного центра. В Кировском и Советском районах предложения на первичном рынке жилья практически отсутствуют. Из общего количества совершенных сделок на эти районы приходится лишь 36% (15 и 21% соответственно). Большая часть предложений сконцентрирована в Ленинском и Октябрьском районах. Там зафиксировано 63% сделок, совершенных в 2020 году (28 и 36% соответственно).

Ипотечный бум

Конечно, не только снижение предложения на рынке недвижимости стало причиной всплеска интереса к покупке жилья в 2020 году. Снижение ключевой ставки до исторического минимума привело к тому, что депозиты в банках перестали привлекать население как инструмент долговременных инвестиций. Ставки по вкладам в среднем колеблются в районе 3-5% годовых. В нестабильной экономической ситуации и на фоне общих панических настроений, вызванных пандемией, недвижимость показала многим наиболее надежным вложением средств. Росту популярности инвестирования в квадратные метры способствовала и программа льготной ипотеки. В апреле 2020 года правительство в рамках антикризисных мер запустило льготную ипотеку не выше 6,5% годовых. Хотя она не распространяется на вторичный рынок, ставка была снижена и за пределами этой программы.

Несмотря на то, что Томскпромстройбанк не является участником льготной программы ипотечного кредитования под 6,5% годовых и ниже, средняя ставка ипотеки в 2020 году в ТПСБ как на новое жилье, так и на вторичное составляла 8,38% годовых. При этом минимальная ставка, по словам председателя правления ПАО «Томскпромстройбанк» Надежды Кайдаш, составила 7,95% годовых. Отсутствие программы льготной ипотеки в банке при этом почти не сказалось на количестве выданных кредитов, а средняя сумма выросла с 1,95 млн рублей в 2019 году до 2,4 млн рублей в 2020-м.

В банках, которые были операторами программы льготной ипотеки, разница еще более значительная. Так, в Сбербанке, где ставка ипотеки по вто-

ПОДРОБНО

В каких регионах продлят льготную ипотеку

Глава ЦБ предложила продлить льготную ипотеку только в 24 регионах РФ. В их число вошла и Томская область. Предложение Банка России основано на двух критериях: наличие достаточного объема предложения жилья и отсутствие значительного роста цен на него. Эти критерии определяют регионы, где можно ожидать положительных результатов от продления программы — поддержки спроса на жилье и повышения его доступности без возникновения ценовых «пузырей».

Список, составленный Банком России, сформирован исходя из региональных показателей за последний доступный период (4-й квартал 2020 года). Этот список можно обновлять с учетом изменения ситуации в экономике и на рынке недвижимости в регионах. Окончательное решение по программе субсидирования процентной ставки по ипотечным кредитам, в том числе о возможной региональной дифференциации, будет принимать правительство.

ричному рынку находилась на уровне 8,4 % годовых, ипотечная ставка при покупке жилья в новостройке достигала 6 % годовых. В среднем, как отметили в банке, нынешняя ставка по ипотеке на 2,8 % ниже, чем год назад. За 2020 год по господдержке в томском Сбербанке было выдано 109 кредитов. Общий рост в сравнении с 2019 годом в количественном выражении составил 56 %, а в денежном — 80 %.

Сейчас активно обсуждается необходимость продления программы льготной ипотеки в ряде регионов. По мнению вице-президента Российского общества оценщиков (РОО), директора «Бюро оценки «ТОККО» Дмитрия Хлопцова, это может привести к дальнейшему росту цен на недвижимость. Темпы роста при этом, как отмечает эксперт, зависят от объемов выдачи таких кредитов.

Спрос превышает предложение?

По мнению директора агентства недвижимости «Алатарцев. Недвижимость», 2020 год на рынке недвижимости был бурным. Наибольшим спросом при этом пользовались одно- и двухкомнатные квартиры. Загородные дома, конечно, тоже покупали более активно, но с активностью покупки небольших квартир это несравнимо.

По итогам 2020 года спрос на новостройки в Томске вырос на 9 %. Однако уровень предложения по итогам 4-го квартала 2020 снизился на 44 %. Отсутствие предложений на рынке и высокий спрос привели к росту стоимости квартир. По итогам года средняя цена квадратного метра первичной жилой недвижимости в Томске выросла на 22 % и составила 65 686 рублей. Поскольку значительная доля покупок совершается с

инвестиционными целями, ожидаемо большим спросом пользуются одно- и двухкомнатные квартиры. На них приходится 38 и 39 % сделок соответственно, доля трехкомнатных составила 22 %. Это сказалось и на разнице цены квадратного метра в зависимости от площади квартиры. Самые дорогие — однокомнатные. Несмотря на это, по словам риелторов, качественные варианты продаются в считанные дни.

Хотя пиковый спрос на льготную ипотеку уже прошел (после информации о возможном сворачивании программы в конце 2020 года), цены на квартиры в обозримом будущем вряд ли снизятся.

«Федеральная программа по субсидированию ипотеки в Томске мало повлияла на рынок недвижимости. У наших застройщиков почти нет квартир, которые можно купить, используя эту программу», — уверен Вадим Алатарцев. Подтверждают это и данные Центробанка. Доля льготного ипотечного кредитования в объеме выданных кредитов по итогам года составила в регионе 14 %. Однако, как отмечает Алатарцев, продление программы может способствовать выходу на томский рынок новых застройщиков. Это приведет к уменьшению дефицита жилья, а значит, и к стабилизации цен.



**Вадим Алатарцев, директор
агентства недвижимости
«Алатарцев. Недвижимость»**

— На изменение спроса на недвижимость повлияли несколько факторов, которые случились одновременно. Первый — локдаун. У людей остались деньги, которые они не потратили на туристические поездки за границу, на походы в кафе и рестораны. Люди не принимали дома гостей, покупали меньше одежды. Режим самоизоляции показал необходимость в дополнительных комнатах (детям и взрослым необходимо было учиться и работать онлайн, каждому требовался свой «уголок»). Появилась потребность заняться ремонтом и благоустройством жилья. А почему бы не сделать это уже в новой квартире? Второй фактор — дешевая ипотека. Впервые в нашей истории Центробанк ответил на кризис снижением стоимости денег, кредит на покупку недвижимости подешевел. Сказалось на росте интереса к недвижимости и снижение ставок по депозитам в банках. Они показывали минимумы, и держатели депозитов стали их снимать и думать, как можно деньги сохранить и приумножить другим способом.

Все бы ничего, если бы у нас в городе был избыток строящегося жилья, но его не хватает. Поэтому мы получили рост цен. Дополнительным фактором стало то, что начиная с 2010 года у нас в стране не было реального роста цен на квартиры. Озвучу крамольную мысль: квартиры были как бы недооценены.



**Роман Конов, менеджер
по недвижимости,
агентство «Терем»**

— Прошедший 2020 год завершился ажиотажным спросом как на первичном, так и на вторичном рынке недвижимости. Адекватные варианты квартир продавались буквально за несколько дней. Люди, которым требовалось продать свою недвижимость, воспользовавшись спросом, подняли цены. Но рост цен был отмечен и со стороны застройщиков, причем в этот раз не было озвучено никакой экономической составляющей, которая бы их оправдала. Новые объекты выставлялись с ценой +5 тысяч рублей за квадратный метр по отношению к объектам, которые продавались месяц-два назад, и это никого не останавливало. Даже в таких условиях квартиры приходилось бронировать. Подстегнул спрос и рост цен на недвижимость — льготная ипотека, рекордно низкая процентная ставка по вкладам и нестабильность ситуации, вызванная пандемией. На этом фоне недвижимость выглядит надежным вложением, и люди стали вкладывать в нее деньги намного активнее.

Хотя пиковый спрос на льготную ипотеку уже прошел, цены на квартиры в обозримом будущем вряд ли снизятся.

Особый спрос могу отметить в микрорайоне Северный парк. Он стал альтернативой кирпичному жилью в центре Томска. Сейчас новое строительство в Кировском и Советском районах практически не ведется, интерес закономерно сместился на район, который приближен к центру и при этом комфортен для жизни в плане благоустройства и инфраструктуры. Дополнительным фактором стало то, что район попадал под действие сельской ипотеки (после корректировки под эту программу попадают лишь дома не выше 5 этажей, что сузило выбор недвижимости для желающих купить квартиру с использованием этого вида ипотеки).

Что касается повышения ключевой ставки, оно незначительное, я не думаю, что это серьезно скажется на рынке недвижимости. Повлиять это может прежде всего на вторичный рынок. На первичном действует ставка 6,5 %, и, если учитывать, что Томская область включена в перечень регионов, где она может быть продлена, к снижению спроса повышение ставки ЦБ не приведет. Снижение спроса может быть вызвано тем, что большинство желающих уже купили недвижимость. Если в Северном парке бронирование квартир продолжается, то в районах с панельной застройкой дикого ажиотажа уже нет, происходит диверсификация спроса.

Несмотря на то, что предложение на рынке сейчас больше, чем в конце 2020 года, ассортимент намного богаче не стал. По некоторым типам квартир наблюдается серьезный дефицит. Рынок недвижимости в Томске сейчас обретает новую реальность. Например, нормой становятся цены от 3 миллионов рублей на двухкомнатные квартиры в «хрущевках» Кировского и Советского районов. Они никогда прежде столько не стоили, но покупатели находятся. Цены на однокомнатные квартиры в домах не старше 10 лет в кирпичных домах Кировского района нередко превышают 4 миллиона рублей. Это новая реальность. Коррекция цен, конечно, будет, но не думаю, что откат превысит 5-7 % от пиковых значений декабря 2020 года.



Елена Коноваленко, заместитель регионального директора по развитию розничного бизнеса Томского офиса ПСБ

— Прошедший 2020-й стал рекордным годом для рынка ипотеки в России. Его можно разделить на два этапа: до апреля 2020 и уже после введения «Госпрограммы-2020». Начиная с апреля и до конца 2020 года средняя ставка на кредитование покупки жилья на первичном рынке в ПСБ составляла 5,85 %, на вторичном рынке — 8,3 %.

«Госпрограмма-2020» стала одним из драйверов кредитного портфеля всего банка и Томского офиса ПСБ в частности. Каждый пятый ипотечный кредит, выданный нами в течение 2020 года, был предоставлен в рамках этой программы. В результате доля кредитов с господдержкой составила 25 % нашего объема выдач в прошлом году. Наш ипотечный портфель вырос значительно: темп его роста в 2020 году составил 150 %.

ЦИФРЫ

В 2020 году банки выдали жителям Томской области более 13 тысяч ипотечных кредитов на рекордную сумму — 29 млрд рублей.

Ипотечный портфель банков вырос на 20 % — до 62 млрд рублей. Средние ставки ИЖК снизились с 9 % в январе до 7,1 % в декабре. По сравнению с 2019 годом средняя стоимость кредита уменьшилась на 2,3 п. п.

Средний размер ипотечного кредита в 2020 году в Томской области составил почти 2,2 млн рублей, это на 13 % больше, чем в 2019 году — тогда жители области занимали у банков на покупку жилья в среднем 1,9 млн рублей.

Доля просрочки по ипотеке в регионе в 2020 году не превышала 0,5 % от величины портфеля.

ДНЕВНИК ЧИТАТЕЛЬНИЦЫ

Как я веду семейный бюджет: лайфхаки для всех



ФОТО
ИЗ ЛИЧНОГО
АРХИВА
ГЕРОИНИ

ОТ РЕДАКЦИИ

Томичка **Марина Голикова** продолжает делиться с читателями «ВЛФ» личным опытом управления финансами. Напомним, в прошлом она участвовала в нашем реалити-шоу «Битва инвесторов». Марина работает, платит ипотеку и умудряется копить. Она с удовольствием делится своей финансовой мудростью, которая, надеемся, поможет и вам.

— **В**сем привет! Сегодня я расскажу о том, как веду бюджет и учитываю расходы — сейчас и несколько лет назад.

Личный бюджет

В 2016 году мы съехались с будущим мужем и оказалось, что вести семейный бюджет сложнее, чем личный, и мои способы записи и анализа расходов больше не подходят. Но все же опишу, как это было.

У меня стояло мобильное приложение для учета личных финансов. В нем можно было завести несколько счетов: например, вклады, валютные накопления, счет каждой банковской карты и наличные. Я вносила в приложение все, что потратила с каждого из счетов. Раз в пару дней сверялась, чтобы суммы, которые отображаются на балансе карт и лежат в кошельке, сходились с суммами, которые указаны в приложении. Если не сходились, вспоминала, что могла забыть, и в крайнем случае пользовалась двумя категориями расходов: «Разное» и «Не помню». Приложение было очень простым, но мне и не нужны были многие функции: я не сканировала чеки и не считывала СМС от банков (вносила вручную), не ставила лимиты на категории (хвatalo дисциплины), не вела планирование будущих доходов. Только учет, анализ потраченных сумм и сверка с текущим балансом.

В приложении было много предустановленных категорий расходов, я пользовалась ими и добавила несколько своих («Дни рождения на работе», «Мама», «Не помню»). У меня была настроена ежедневная автоматическая транзакция — 50 рублей в категории «Проезд» со счета наличных, остальное вносила вручную. Было удобно: всегда могла посмотреть, сколько денег у меня на руках и в накоплениях, сравнивала и анализировала данные за разные месяцы.

Веселый бухгалтер шаблон

Файл Правка Вид Вставка Формат Данные

100% p. % .0 .00 123 Arial

	A	B	C	D	E
1	Месяц	Еда, коты, дорожное	Коммуналка	Развлечения, подарки	Общепит
2	Ср/мес	19500,0	5850,0	2915,0	1855,0
3	Янв 21	21300	5450	1360	1250
4	Фев 21	17700	6250	4470	2460
5					
6					

Семейный бюджет

Когда мы съехались, быстро стало понятно, что скрупулезно заниматься бюджетом буду я, потому что мне это нравится. Более того — супруг поддерживает и разделяет мои взгляды, но не готов сам ежедневно переносить все данные в приложение или куда-то еще. Когда я попросила его дважды в месяц просто заходить в гугл-таблицу и отмечать галочкой, что его зарплата пришла, он и это забывал делать.

Поначалу наш бюджет отчасти можно было назвать раздельным: я по-прежнему учитывала в приложении баланс моих личных счетов, но при этом начала вносить в заметки на телефоне все совместные расходы (продукты, хозяйваы, коммуналка, совместный досуг и прочее). Мы не скидывались на них поровну, а просто считали все деньги общими, оплачивал покупки тот, кому сейчас удобнее. В магазинах муж брал чеки, я переносила данные, но в баланс его карт погружалась минимально: пару раз в месяц спрашивала, сколько у него там примерно, чтобы оценить общую сумму, которой располагаем, и спланировать ближайшие расходы. Раз в месяц расходы из заметок переносила в общую таблицу с аналитикой и формулами (о ней подробнее расскажу дальше).

Шло время, у нас появлялось все больше крупных совместных планов и накоплений, мы открыли инвестиционные счета, тогда же активно развивались программы кешбэка и бонусов по банковским картам — в общем, наша система хранения и распределения денег ветвилась и усложнялась, а бюджет пришел к полностью совместному. У каждого появилось по несколько банковских карт, мы постоянно

Инструменты Дополнения Справка Последнее изменение: только что

10 B I A

F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
Итоги	Ипотека	Проезд	Мама	Спорт	Общ. регул.	Поездки	Одежда	Техника, мебель	Учеба	Итого	Ипотека досрочка	Итого с ипотекой	Ремонт, квартира
11000,0	11000,0	1765,0	5000,0	1400,0	50935,0	4500,0	2300,0	2795,0	0,0	60530,0	28000,0	75930,0	40000,0
2400	11000	1470	5000	2800	52030	9000	0	5590	0	69420	14000	83420	40000
900	11000	2060	5000	0	49840	0	4600	0	0	54440	14000	68440	0

переводили между ними туда-сюда разные суммы, чтобы делать покупки в определенных категориях выгоднее за счет кешбэка, и постоянно сверять данные в моем приложении стало неудобно. К тому же наличные почти полностью вышли из нашего оборота, а банковские приложения стали удобнее — баланс карты легко можно было посмотреть в любой момент. Карты друг друга добавлены у нас в Apple Pay и Samsung Pay (мобильные приложения для бесконтактной оплаты), а в некоторых банковских приложениях на своем телефоне я авторизована под аккаунтом мужа, чтобы удобнее было смотреть и записывать траты. Я отказалась от приложения для личных финансов и удалила его (для общих расходов оно не подошло). Остались только заметки в телефоне и сводная таблица.

Веселый бухгалтер

Такое жизнерадостное название закрепилось за гугл-таблицей, в которой я учитываю расходы, доходы, активы и долги. Я создала ее примерно в 2017 году и с тех пор постоянно дополняю и улучшаю. В ней формулы, которые считают среднее значение там, где нужно среднее, и суммарное — там, где нужно суммарное.

На вкладке «Расходы» есть большая категория «Общие регулярные», которая включает несколько отдельных категорий расходов: «Еда, коты, здоровье», «Коммуналка», «Развлечения, подарки», «Общепит», «Салоны», «Ипотека», «Проезд», «Мама», «Спорт». Дальше идут нерегулярные категории (те, в которых траты обычно происходят не каждый месяц): «Поездки», «Одежда», «Техника, мебель», «Учеба». Регулярные и нерегулярные расходы суммируются в столбце «Итого», но это еще не все — дальше идет столбец с досрочными взносами по ипотеке, столбец «Итого с ипотекой» и столбец «Ремонт, квартира».

У всего этого есть логика: например, «Итого» я чаще всего просматриваю для оценки среднемесячных показателей, а

вот категория «Ремонт, квартира» — это обычно редкие, но крупные расходы, которые испортят всю статистику по среднему, поэтому выношу их в другое место. Досрочные взносы по ипотеке указаны в отдельном столбце, потому что формула над ними считает не среднемесячный показатель, а общую сумму. Зачем это нужно: скажем, коммунальные расходы будут всегда и их размер от меня почти не зависит, поэтому они интересуют меня в среднегодовом выражении, а вот на размер досрочных взносов я всегда могу повлиять, зато общая сумма вверху таблицы показывает, насколько я приблизилась к закрытию кредита.

Недавно я завела в таблице новую вкладку — «Расходы (архив)» — и перенесла туда все расходы за 2017–2018 годы, поскольку и цены растут, и квартиру мы сменили в начале 2019 года (как минимум выросли коммунальные платежи). При расчете средних показателей данные за те годы делали нашу статистику не совсем актуальной. Кажется, данные за 2019-й тоже уже пора перенести в архив.

На вкладку «Ожидаемые доходы» я вношу суммы, которые мы ждем в ближайшее время: зарплата, аванс, отпускные, премия, гонорар за статью, налоговый вычет и т. п. Когда деньги приходят, ставлю галочку. Таким образом, на вкладке хранятся и прогнозы (без галочек), и исторические данные (строки с галочками я не удаляю). Кстати, купоны и дивиденды по инвестициям я тут не указываю, потому что не считаю доходами, на которые мы можем сейчас рассчитывать: как только они приходят на банковскую карту, я тут же реинвестирую их, то есть отправляю обратно на инвестиционный счет и покупаю на них бумаги.

На вкладку «Активы» внесены данные об инвестиционных счетах, вкладах и валюте: в какие даты были пополнения и на какую сумму, по какому курсу куплена валюта. Формулы считают общую сумму по всем источникам.

Вкладка «Квартира» появилась в 2019 году, когда мы купили жилье. Туда вынесены все расходы — от госпошлин до штор. Там четыре большие категории трат: «Административные» (оценка квартиры, госпошлина, услуги юриста и т. п.), «Ремонт», «Мебель и хранение», «Техника и электроника». Расходов было очень много, они вытянули почти все наши накопления, но на текущее потребление влияли слабо и с текущими доходами также были почти не связаны. Поэтому я решила вынести их на отдельную вкладку, чтобы статистика текущих расходов оставалась «чистой». Кстати, столбец «Ремонт, квартира» на вкладке «Расходы» — это те же данные, но обобщенные. Например, там может быть указана общая сумма расходов за конкретный месяц 36 800 рублей, а на вкладке «Квартира» расписано, что, скажем, диван стоил 34 000, чайник 2 100, а зеркало в прихожей — 700.

Вкладка «Долги» сейчас пуста. В нее я вносила данные, если мы одалживали кому-то деньги, и отмечала их возврат. Речь, конечно, не о долгах типа оплаты общего счета в кафе с подругами, когда они должны перевести свою часть суммы до вечера. Нет, займы были довольно крупными, с договором, расписками и графиком погашения. Мы сами крупных сумм ни у кого не занимали, но если доведется, внесу данные на эту же вкладку.

Думаю, что и эта версия таблицы — не последняя, она продолжит изменяться вслед за нашими обстоятельствами. Какие-то категории расходов уйдут, какие-то добавятся, какие-то трансформируются для более прозрачной аналитики. Например, буквально пару месяцев назад категории «Кафе и развлечения» и «Обеды» превратились в «Развлечения» и «Общепит»: мне стало не хватать информации о том, сколько мы тратим на еду вне дома (и неважно, обед это в рабочее время или целенаправленный выход в заведение) и сколько — непосредственно на мероприятия (кино, квизы, дни рождения и т. п.), включая подарки. Но как бы ни менялась моя жизнь, думаю, ведению бюджета всегда будет в ней место. В конце концов, это жутко увлекательное занятие!

Доходы и расходы

— Стереотип о том, что бариста — это временная и несерьезная профессия, понемногу уходит. Подработка вполне может перерасти в полноценную работу, есть масса крутых тренеров, обжарщиков, управляющих и владельцев кофеен, которые выросли из бариста.

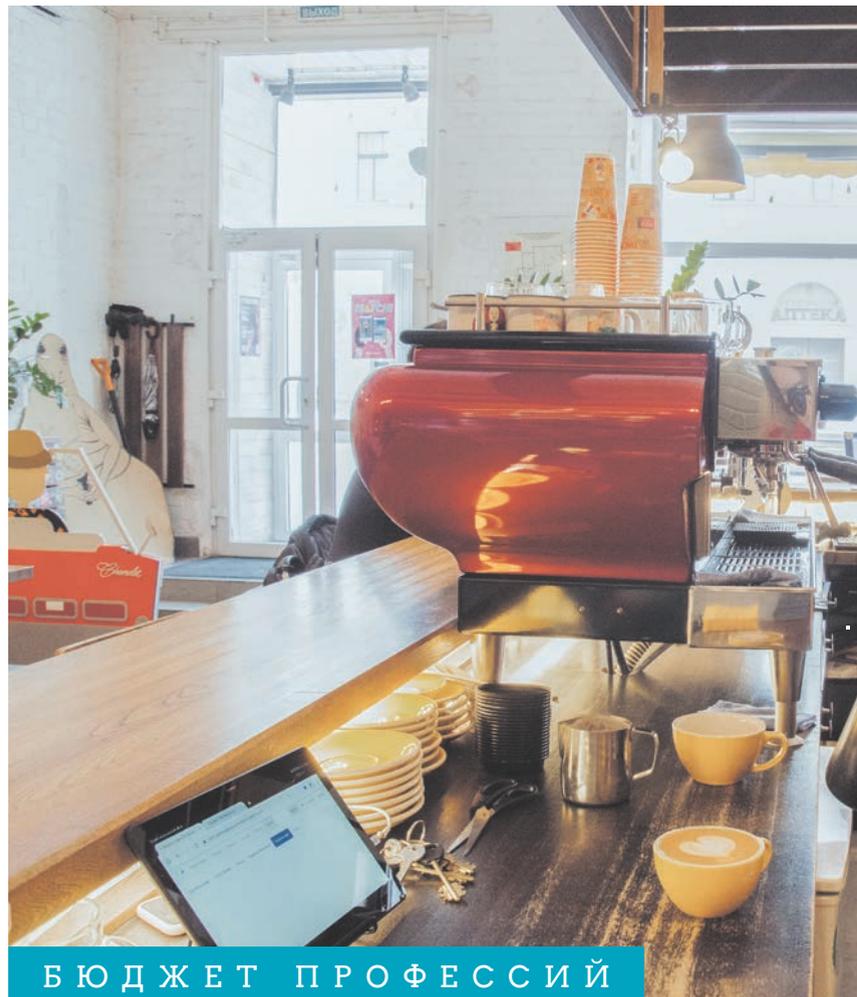
Сейчас бариста зарабатывает по-разному, ведь график гибкий и оплата почасовая — от 100 до 140 рублей, у нас в кафе — 120 рублей. В среднем бариста работает 160-180 часов в месяц, но никто не запрещает набрать больше смен и работать 200 и более часов. Это тяжело, но возможно, — рассказывает Тимур. — Тренеры-бариста получают от 25 до 40 тысяч рублей. Говоря обо мне, важно понимать, что я не только тренер, но и специалист по управлению кафе, поэтому мой среднемесячный доход составляет 60 тысяч рублей.

Я живу с девушкой, бюджет у нас общий. Недавно взяли квартиру в ипотеку, платим 12 500 рублей в месяц. На машину уходит около семи тысяч в месяц, на продукты — 20 тысяч, на связь и интернет — 2 тысячи рублей, подписка на музыку и кино обходится в 2 тысячи рублей. На посещение кафе и доставку еды расходует порядка 15 тысяч рублей. Покупку одежды, техники и прочего не планируем заранее, поэтому от месяца к месяцу сумма разная.

Ну и, конечно, я пью много кофе — стабильно по пять-шесть чашек в день. Если с утра не выпью кофе, голова совсем не работает, поэтому дома он есть всегда. Тратим на него 1 500 рублей в месяц. Кстати, на эту сумму можно десять раз выпить кофе в кафе или купить 500 граммов отличного и интересного зернового кофе — хватит примерно на восемь литров фильтр-кофе, если готовить дома. Хороший и свежееобжаренный кофе в зернах покупать надо точно не в магазинах. У нас в Make Love Pizza есть хороший кофе в зернах от разных обжарок. Также есть в «Сырнике», в Pugs coffee. У «Буланже» вообще своя обжарка кофе. Я, конечно, пью кофе не только дома, но и на работе: дегустирую от 4 до 12 чашек кофе в день.

Путь к работе бариста

— Как и многие студенты, во время учебы я подрабатывал официантом, трудился в сети городских кофеен. Потом мне стало интересно, что делают за баром. Я задавался вопросом: почему все бариста так трепетно относятся



БЮДЖЕТ ПРОФЕССИЙ

Кофейных дел мастер

Сколько зарабатывает бариста?

ЧАСТО ВХОДЯ В КОФЕЙНЮ И ЗАКАЗЫВАЯ ЧАШКУ ГОРЯЧЕГО НАПИТКА, МЫ НЕ ОБРАЩАЕМ ВНИМАНИЕ НА ТЕХ, КТО ГОТОВИТ НАШ ЗАКАЗ. ХОТЯ РАБОТА БАРИСТА НЕ САМАЯ ПРОСТАЯ. НУЖНО УМЕТЬ РАЗБИРАТЬСЯ В СОРТАХ КОФЕ, ГОТОВИТЬ ЕГО РАЗНЫМИ СПОСОБАМИ, СЛЕДИТЬ ЗА ТЕНДЕНЦИЯМИ РЫНКА И ПОСТОЯННО УЧИТЬСЯ. МНОГИЕ ПРИХОДЯТ В ЭТУ СФЕРУ В СТУДЕНЧЕСТВЕ НА ПОДРАБОТКУ, НО ЕСТЬ И ТАКИЕ, КТО ОСТАЕТСЯ В ПРОФЕССИИ НАДОЛГО. СО ВРЕМЕНЕМ ОНИ СТАНОВЯТСЯ ВОСТРЕБОВАННЫМИ МАСТЕРАМИ СВОЕГО ДЕЛА. ТОМИЧ **Тимур Димов** РАССКАЗАЛ, КАК ИЗ ОБЫЧНОГО БАРИСТА СТАЛ ТРЕНЕРОМ И СКОЛЬКО ТЕПЕРЬ ЗАРАБАТЫВАЕТ.



текст:
Анастасия
НЕЙЗЛЕР

ДОСЬЕ

Тимур Димов, 29 лет

Имеет незаконченное высшее образование — факультет психологии ТГУ. Участвовал в российском чемпионате бариста и других конкурсах, связанных с кофейной индустрией. Занимал призовые места на Сибирском чемпионате бариста и побеждал на томском фестивале кулинаров «Царство вкуса». Работал во многих заведениях города, сейчас — тренер-бариста и управляющий в Make Love Pizza.

к кофе? Решил тоже попробовать себя в этой роли. Основные знания по профессии есть в интернете, комьюнити бариста открытое, и мне, по крайней мере, никогда не отказывали в ответе на правильно поставленные вопросы. Толковых курсов в Томске нет. Лучший способ научиться — это идти работать, тебя в любом случае научат основам и ты поймешь, куда двигаться дальше. Научить готовить напитки и дать необходимый минимум можно за 2-3 недели, дальше все зависит от энтузиазма бариста.

Меня обучал мастер-бариста. Я приходил на обучение к нему в выходные. Оказалось, чтобы стать хорошим бариста, нужно учиться у тех, кто относится к кофе как к продукту. В кулинарии ведь есть рецепты. Кофе тоже надо уметь приготовить по рецепту — недостаточно просто нажать на кнопку кофемашины. Готовить для клиентов меня допустили только тогда, когда я сдал тренеру экзамен — показал, что умею делать действительно вкусные напитки. И я загорелся профессией бариста и с головой ушел в работу. Причем настолько, что пе-

Толковых курсов в Томске нет. Лучший способ научиться — это идти работать, тебя в любом случае научат основам, и ты поймешь, куда двигаться дальше.

ред защитой диплома уехал на российский чемпионат бариста, поэтому вуз я в тот год так и не закончил. На чемпионате занял шестое место. Тогда я не до конца понимал, что делаю.

После трех лет работы в кофейне у меня появились собственные взгляды на деятельность. Мы с девушкой решили открыть свое маленькое дело — точки «Кофе с собой», правда, в итоге из этого ничего не получилось. Но я все равно продолжал развиваться в индустрии кофе. Так со мной всегда: постоянно хочю

большого. Поэтому беру много задач, а доход увеличивается. Например, знакомые позволили мне помочь с открытием The Burger Lab. Я самостоятельно освоил финансовый и товарный учет, а затем взял в управление не только бар, но и весь персонал. В конечном счете я проработал там четыре года. Потом начал искать новые задачи по душе. В итоге устроился в Make Love Pizza. Сейчас я управляющий кафе и тренер-бариста — обучаю начинающих, как когда-то обучали меня. Моя главная задача — рассказать сотруднику теоретическую базу и проконтролировать его работу на практике. Он должен встать в смену и справиться со всем потоком задач.

Детали работы

— Работа интересная и очень увлекательная, но в то же время сложная и порой монотонная. Важная задача бариста — настроить рецепт эспрессо и не испортить его. Это непросто, потому что само зерно кофе меняет свой состав. Есть рецепт эспрессо, но на следующий день вкус по нему получится уже другим



и нужно находить новые пропорции. Поэтому бариста постоянно пробует кофе на вкус, бывает, с самого утра выпивает несколько чашек, а потом еще несколько в течение дня — проверяет, что рецепт не сбился. Первый год организм привыкает к такой дозировке кофеина, и потому когда я просыпаюсь утром, чувствую слабость до тех пор, пока не выпью кофе.

Бариста весь день стоит на ногах, разговаривает с людьми, которых не знает, и всегда должен быть им рад. Сотрудник может быть уставшим и злым, но он обслуживает гостя, а к нему нужно относиться с уважением, наслаждаться общением. Из-за этого многие быстро эмоционально выгорают в профессии. Плюс ко всему клиенты хотят быстро и вкусно. Среднее время приготовления кофе — 2-2,5 минуты. Но если заказов много, то клиент ждет 15 минут. Бариста старается распределить напитки в такой последовательности, чтобы успеть приготовить каждый вовремя. Томичи, наверное, как и все остальные, чаще заказывают кофе с молоком, самые популярные у нас в кафе напитки — капучино и латте, соленая карамель. Немного меньше, но тоже хорошо берут американо и фильтр-кофе.

В общем и целом в городе с кофе все нормально, есть кафе и кофейни с разным уровнем профессионализма, у каждого свои гости. Сам я пью кофе только в паре мест, потому что у меня повышенные требования — это уже профформация.

Как стать лучше и получать больше

— Нужно стремиться стать лучше — понимать вкус кофе, этапы производства,

которые продукт проходит до того, как попадает в руки бариста, готовить качественнее, работать быстрее. Стоит чаще задавать себе вопрос: а как сделать лучше? И искать ответы. А когда найдешь, пробовать на практике и оттачивать до идеала.

Существуют разные платные курсы для бариста, бесплатные блоги есть почти у каждого обжарочного производства, массу полезных каналов можно найти на YouTube. Первые четыре года работы бариста я постоянно зависал на профильных форумах, читал статьи о кофе и участвовал в разных конкурсах. Ездил на сибирский чемпионат в Новосибирск, на российский чемпионат в Москву. Там ты тренируешься, становишься профессиональнее. Были случаи, когда бариста исследовали то, что раньше не применялось в индустрии кофе, создавали новые напитки и презентовали их. Это меняет сферу нашей работы, меняет общепит. Я как тренер возил обученных мною бариста на чемпионаты.

Дополнительное обучение я приветствую, но его польза зависит от курса и преподавателя. Увы, никто не платит обладателю сертификата о повышении квалификации больше: полученные знания просто помогут делать работу лучше и, возможно, вырасти в должности. Или вы сможете самостоятельно стажировать новичков. Сейчас много заряженных бариста, у которых можно брать знания. Вроде как даже складывается мини-комьюнити среди ребят — они ходят друг к другу в кафе по выходным, обсуждают сорта и новости, связанные с кофе.

ЛАЙФХАК

4 способа сделать вкусный черный кофе дома

■ С помощью капельной кофеварки (стоит от 1 500 до 15 000 рублей): вода заваривает молотый кофе, полученный напиток проходит через бумажный фильтр. Кофеварка работает автоматически.

■ С помощью пуровера (стоит от 800 до 6 000 рублей). Пуровер — это воронка, они бывают разные по форме и материалу. Воду нужно вливать вручную, значит, можно регулировать объем, скорость поступления, время заваривания и прочие нюансы рецепта, чтобы кофе получился еще вкуснее.

■ С помощью французского пресса (стоит от 150 до 2 500 рублей). Это стеклянный чайник с поршнем-фильтром. Самый простой способ заварить кофе — засыпать и залить горячей водой. Дать настояться определенное время, а потом опустить поршень и перелить в чашку.

■ С помощью аэропресса (стоит от 3 200 рублей). Это пластиковая колба, в основание которой вставляется бумажный фильтр, а сверху — специальный поршень. Аэропресс — один из самых современных методов заваривания, которым удобно готовить кофе как дома, так и в дороге. Напиток заваривается как во французском прессе, а затем под небольшим давлением продавливается через бумажный фильтр.

текст:
Екатерина
ПОГУДИНА



Облигация Петроградского городского кредитного общества (слева). Закладной лист Московского земельного банка (справа). В Российской империи ипотеку выдавали не деньгами, а облигациями, закладными листами и прочими ценными бумагами. После заемщики продавали их на бирже и только тогда могли использовать взятые в кредит средства.

ИСТОРИЯ

7 000 000 крестьян в залог

В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ XVIII ВЕКА ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ ПОЛЬЗОВАЛСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ. ТОЛЬКО ВЫДАВАЛИ ЭТИ КРЕДИТЫ НЕ ПОД ЗАЛОГ КВАРТИР ИЛИ ДОМОВ, А ПОД ЗАЛОГ ИМЕНИЙ — ЭТО ДВОРЯНСКОЕ ЖИЛЬЕ, ВСЯ ДЕРЕВНЯ С КРЕСТЬЯНСКИМИ ДОМАМИ И ХОЗЯЙСТВЕННЫМИ ПОСТРОЙКАМИ, ЗЕМЛЯ И САМИ КРЕСТЬЯНЕ. ТОЛЬКО В XIX ВЕКЕ ИПОТЕКУ СТАЛИ ВЫДАВАТЬ ПОД ЗАЛОГ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. НО НЕ ОТДЕЛЬНОЙ КВАРТИРЫ, КАК МЫ ПРИВЫКЛИ, А ЦЕЛОГО ЖИЛОГО ДОМА ИЛИ, НАПРИМЕР, ЗАВОДА.

Ипотека по сути своей — это залог недвижимости. Заемщик получает средства, покупает жилье, а потом постепенно возвращает деньги с процентами. При этом недвижимость одновременно находится у него в собственности и в залоге у того, кто дал средства на ее покупку. Подобный кредит под залог был известен еще в Древней Греции, хотя условия кредитования в то время были намного страшнее. Если человек не мог выплатить долг, он не только терял землю или дом, но становился рабом кредитора. По сути, человек отдавал

в залог самого себя. Исторических документов о процентных ставках того времени не сохранилось, но по доступной информации ученые сделали вывод, что ставка достигала 50 % от суммы займа. Часто такие проценты были неподъемными. Этот способ кредитования повсеместно обращал свободных людей в рабов.

В VI веке до н. э. Солон, правитель Афинского полиса, провел радикальную реформу — сисафию или «стряхивание бремени». Людям простили их долги, а кредиторам запретили продавать афинян в рабство. Отныне люди отдавали в залог только недвижимость. Если чело-

Облигация Московского городского кредитного общества

век не мог выплатить долг, земля переходила к кредитору и тот получал право распоряжаться ею по своему усмотрению.

Чтобы афиняне не закладывали земельные участки одновременно у нескольких кредиторов, на территориях устанавливали столб или камень с табличкой: здесь писали имя заемщика, сумму долга и срок погашения. Этот столб по-гречески назывался *hypotheka*, что переводится как «залог». Название образовалось от словосочетания *hypothemē*: *hypo* значит «под», а *tithemē* переводится как «положить, класть, поставить». Позже столбы сменились таблицами на заборах или дверях, потом информация о залоге недвижимости стали записывать на бумаге и сдавать на хранение в местные архивы. Но название «ипотека» сохранилось.

Займы «по заручательству его Величества»

В России подобие ипотеки зародилось вместе с правом владеть землей. В XIII веке землю уже закладывали, в XV недвижимость сдавали в залог вторично в другие руки. Официально ипотека оформилась в XVIII веке. Конечно, она была доступна только для людей высшего сословия. В 1754 году по инициативе графа Петра Шувалова появились государственные банки, первым стал Дворянский заемный банк. Его задумывали как способ борьбы с ростовщиками, которые устанавливали любые проценты для займов бесконтрольно. Императрица Елизавета Петровна желала «уменьшить во всем государстве процентные деньги» и создать «щадящие» условия кредитования для дворян.

Банк выдавал займы под залог имений с учетом всех крепостных душ, то есть крестьян мужского пола. Срок выплаты кредита дворяне выбирали сами: 15, 28 лет или 33 года. Чтобы получить средства, владелец имения отправлял заявление в банк, и специальная комиссия оценивала стоимость хозяйства, которое помещик собирался заложить. За одну «ревизскую душу» давали 10-70 рублей серебром в зависимости от размеров сельскохозяйственных угодий.



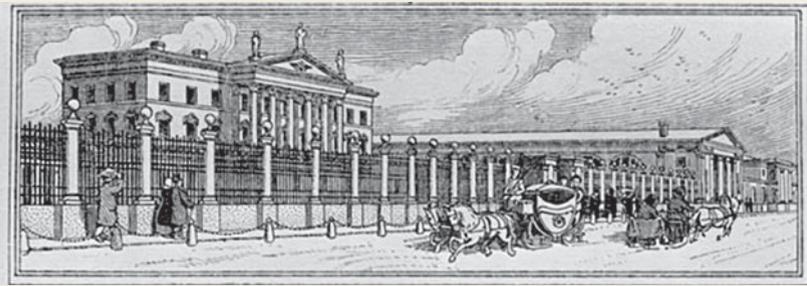
В среднем закладывали имения размером в 600 душ. Банк выдавал займы «всегда круглыми числами по десяткам рублей для избежания раздробленных расчетов». Минимальная сумма займа составляла 1 500 рублей, максимальная — 100 000 рублей.

Однако комиссия не проверяла, действительно ли существуют «ревизские души», живы ли еще эти крестьяне, выполняют они свою работу или давно сбежали. Банк учитывал души, указанные в документах. При этом никто не вел повседневный учет крепостного населения. Людей подсчитывали во время ревизий, но с 1719 по 1850 год такие ревизии проводили всего 10 раз. Поэтому умершие или беглые крестьяне до следующей ревизии числились живыми. Помещики пользовались этим и брали кредиты под «мертвые души». В итоге подобные долги ложились на Дворянский земельный банк, что привело его к убыточности. Несмотря на это он продолжал работать до 1786 года. А в 1772 году даже появилось другое кредитное учреждение подобного типа — Сохранная каз-

ПОДРОБНОСТИ

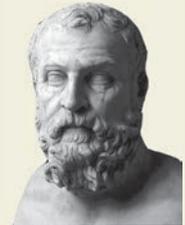
Обязательство до смерти

С распространением греческого влияния в мире слово «ипотека» разошлось по странам Европы в похожих формах. Однако в Англии для обозначения ипотеки используют другое выражение — *mortgage*. Оно образовалось из *mort* — «мертвый» и *gage* — «обещать». Буквально это обещание или обязательство до смерти.



Санкт-Петербургское городское кредитное общество

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



Солон

Жил в VII-VI веках до н. э. Происходил из знатного афинского рода Кодридов, потомков царя Кодра. Первый афинский поэт, писал в том числе и на политические темы. В то время Афинами управляла коллегия из девяти архонтов, которую избирали на год. В качестве архонта провел ряд крупных реформ в сферах сельского хозяйства и ремесел. Разделил граждан на четыре имущественных разряда и дал среднему классу право участвовать в политической жизни вместе с богатыми. Учредил суд присяжных и Совет четырехсот — новый государственный орган, который готовил и вносил законопроекты на рассмотрение Народного собрания.

на. Здесь тоже выдавали займы помещикам под залог имений с крестьянами. Основными клиентами этих учреждений были придворная знать и крупные провинциальные землевладельцы, им порой выдавали деньги даже без залога, «по заручательству его императорского Величества». Отсюда тоже росло нежелание выплачивать долги, когда приходило время.

В 1859 году в банках и Сохранных казнах было заложено больше 7 млн крестьян и 64 % всех поместий страны. Общий долг помещиков перед государством составлял 425 млн рублей. Реальная задолженность превосходила официальные данные, потому что дворяне все равно закладывали и перезакладывали поместья у ростовщиков. Долги копились, но механизмов для возврата денег не существовало. У дворян нельзя было отобрать владения. Они наследовали их пожизненно и продавали имение только в крайнем случае, если оно закладывалось уже не один раз и больше невозможно было получить кредит. Однако имение, обремененное долгами, стоило намного меньше и не могло покрыть всю сумму долга.

Александр запретил, Александр разрешил

Чтобы спасти казну от разорения, Александр II в 1859 году запретил выдавать деньги под залог недвижимости. Отныне госбанк предоставлял только краткосрочные займы. Однако потребность в «длинных» деньгах нигде не исчезла. Эта проблема стала особенно острой с отменой крепостного права в 1861 году. Теперь не только высшее сословие нуждалось в дополнительных средствах. Огромному количеству освобожденных крестьян требовались деньги на покупку земли, и для них это был вопрос выживания. Александру II пришлось снять запрет на долгосрочное кредитование.

После этого рынок ипотечного кредитования стал огромным: помимо государственных быстро появились частные кредитные учреждения с разными формами собственности. И все они выдавали долго-

срочные ссуды: в городах — под залог земли, жилых домов и разнообразных коммерческих строений, за пределами города — под залог частновладельческой земли.

Городские кредитные общества были первыми частными организациями, которые занялись ипотекой. Ипотеку в них выдавали по следующей схеме: сначала заемщик подавал заявку на ссуду (он обязательно был членом общества, что обеспечивало его благонадежность), кредитное общество оценивало реальную стоимость недвижимости, которую отдавали в залог, и доходность этой недвижимости. Заложненное имущество обязательно должно было приносить доход, чтобы заемщик мог выплачивать проценты по кредиту. После общество решало, выдавать ли средства и в каком объеме. Кредит выдавали в виде облигаций, которые заемщик продавал и получал уже реальные деньги. Первое городское кредитное общество открылось в Санкт-Петербурге в 1861 году. Масштаб его работы был огромным. С основания и до закрытия в 1911 году общество приняло в залог 9 462 единицы разнообразного недвижимого имущества и выдало кредитов на 332 млн рублей. Чаще всего заемщики использовали кредитные средства для постройки доходных домов или производственных зданий. Это значительно повлияло на благоустройство Санкт-Петербурга, который в то время был столицей. Городское кредитное общество могло принудительно взимать платежи с заемщиков. С 1863 по 1911 год общество продало 1 360 заложенных зданий, чтобы взыскать долги.

Вскоре свое кредитное общество появилось и в Москве. Его деятельность была столь же масштабной и тоже оказала значительное влияние на развитие города. За время существования общество выдало 35 035 займов на общую сумму 662,6 млн рублей. За счет этих кредитов Москва быстро разрослась. С 1876 до 1911 года там построили 16 147 жилых и 25 002 нежилых дома. Сроки кредитования в московском обществе зависели от качества залога. Выдавали «под де-

Справа — дом Чижевского подворья на Никольской улице. Заложен в Московском городском кредитном обществе в 1869–1907 годах.



ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



Граф Пётр Иванович Шувалов

Родился в 1711 году в семье мелких костромских помещиков. Служил пажом при дворе Петра I. Участвовал в дворцовом перевороте 1741 года и возвысился с приходом к власти Елизаветы Петровны. Провел множество реформ: отменил внутренние таможи в стране, разделил империю на войсковые округа, инициировал Генеральное межевание земель, чтобы точно определить границы отдельных владений. Не все реформы принесли пользу империи, часть помогала только собственному обогащению графа. В 1754 году объявил винокурение дворянской монополией и тут же занял должность сборщика налогов с производства вина по всей Сибири.

ревянные дома на 15–18 лет, а под каменные и состоящие под ними земли, а равно под огороды, сады и пустопорожные земли без строений на 26, 29 и 36 лет».

В доходном доме

«Длинные» деньги чаще всего вкладывали в создание доходного дома. Под залог кредита застройщик отдавал сам дом по мере постройки. То есть владелец возводил первый этаж на собственные деньги, закладывал его, получал средства, строил следующий этаж и снова закладывал. Постройка стандартного кирпичного дома в пять этажей обходилась примерно в 400 000 рублей. Дом строили очень быстро: пять этажей возводили за шесть месяцев, потом оставалась только внешняя отделка. Через год после закладки фундамента в доме уже жили люди.

Как владелец использовал обычный доходный дом? Первый этаж он сдавал под магазины, трактиры, мастерские и прочее. На втором и третьем этажах располагались две-четыре квартиры с высокими потолками, множеством комнат и отдельной кухней. Такие квартиры сдавали в аренду состоятельным семьям. На четвертом и пятом этажах потолки были намного ниже, здесь сдавали уже не квартиры, а комнаты. В них селилась интеллигенция: писатели, журналисты, преподаватели и т. п. Каждый снимал пространство в меру своих возможностей. Кто-то мог позволить себе пару комнат, кто-то — одну, другие и того меньше. Одна комната стоила 40–80 рублей в год.

Под самой крышей селились рабочие и студенты, они жили по несколько человек в комнате. Здесь сдавали койки и даже углы. Одна комната могла быть полностью заставлена кроватями, а избыточные жильцы платили за место на полу в коридоре или в кухне. Рабочие даже снимали одно койко-место на двоих, если трудились в разные смены. Обычный рабочий мог получать до 500 рублей в год при большом везении, поэто-

му не мог позволить себе отдельную комнату в городе.

Много ли зарабатывал домовладелец, если сдавал в аренду все пространства своего дома? Он с этого дохода не только возвращал кредит и выплачивал проценты, но и сам платил аренду — за землю. Вся городская земля в Российской империи была частной и обычно принадлежала богатым дворянам. Иногда они строили на этой территории сами, но чаще просто сдавали участки в аренду. Строить дом на арендованной земле было рискованно, но купить землю было почти невозможно. Когда истекал срок аренды, владельцы земли не всегда соглашались продлевать договор. Даже если на этом участке уже стояло чужое здание. И домовладелец никак не мог получить компенсацию или как-то иначе возместить потерянные средства. Иногда домовладельцы предпочитали даже сжигать свои дома, чем отдавать их хозяину земли. В итоге после всех выплат домовладелец получал в год около 10 000 рублей реального дохода с дома, в который вложил около 400 000 руб. с сч.

При всех этих рисках и низкой доходности люди все равно строили дома, потому что это был способ вложить деньги в нечто долгосрочное. Через десять лет дом можно было продать и одновременно получить вдвое больше вложенного. И такие вложения действительно работали. В Москве треть клиентов кредитного общества увеличили стоимость своей недвижимости и выгодно продали ее.

Ипотека на 66 лет

Через десять лет после городских кредитных обществ появились земельные банки — они выдавали деньги под залог сельскохозяйственных участков. Земельные банки молниеносно стали популярными, потому что освобожденные крестьяне нуждались в земле. В итоге они раскинули основную часть своих сетей в центральной половине страны и почти ушли из городов.

Одним из главных был Крестьянский поземельный банк. Он открылся в 1882 году и находился в ведении Министерства финансов. Здесь выдавали только целевые займы на покупку участков у землевладельцев. Сам банк тоже пользовался этой возможностью: с 1895 года он скупал земли на свой капитал и продавал их крестьянам. С конца XIX - начала XX века 80 % всех покупок земли проходили именно через Крестьянский банк. Крестьяне стали основными покупателями земли. Займы составляли 80 % от стоимости земельного участка, их выдавали на 49 лет под 6 % годовых. Но цена земли для крестьян изначально была выше рыночной в 2,2 раза, иногда цены завышали в 5-6 раз.

В 1885 году открылся Государственный дворянский земельный банк «во внимание к нуждам дворянского поместного землевладения, во многих местах расстроенного оскудением хозяйственных средств и затруднением кредита». Ссуды в нем выдавали на 49 лет под 5 % годовых и на 37 лет под 6 %. А с 1890 года срок кредитования стал и вовсе небывало лояльным — 66 лет и 5 месяцев. После государственных земельных банков появились частные:

ЦИФРА

**20 МЛН
БЫВШИХ
КРЕПОСТНЫХ**

**ПОЛУЧИЛИ
ЗАЙМЫ ПОСЛЕ
ОТМЕНЫ
КРЕПОСТНОГО
ПРАВА.**

Харьковский, Ярославско-Костромской, Петербургско-Тульский, Бессарабско-Таврический, Нижегородско-Самарский, Киевский, Полтавский и Донской.

В начале XX века ипотека приобрела массовый характер. Две трети всех землевладельцев империи были клиентами земельных банков. Самый пик ипотечного кредитования пришелся на 1914-1915 годы. Число выданных займов достигло 508 000, общая их сумма составила 3 322 млрд рублей. Пальму первенства держали разнообразные земельные банки — на них приходилось 90 % всех займов.

Потом произошла революция, частную собственность запретили, и ипотека исчезла сама собой. Декрет Совета народных комиссаров «О ликвидации городских и губернских кредитных обществ» в 1919 году поставил официальную точку в развитии ипотечного кредитования. Ипотека возродилась только в 1998 году, когда вышел Федеральный закон №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Крестьянский поземельный банк в Нижнем Новгороде





Готовим сырники по-новому

ПОЗДНИЕ ЗАВТРАКИ СТАЛИ ГЛАВНЫМ ПРИЕМОМ ПИЩИ ВЫХОДНОГО ДНЯ. КАЖЕТСЯ, ЧТО НОВЫЕ УЮТНЫЕ КОФЕЙНИ ОТКРЫВАЮТСЯ ТОЛЬКО ДЛЯ ЭТОГО. СЛЕДУЯ ОБРАЗУ ЖИЗНИ СОВРЕМЕННЫХ ГОРОЖАН, **многие блюда вынужденно переживают настоящее перерождение.** БЛЮДА ИЗ ЯИЦ — ЭТО БОЛЬШЕ НЕ СКУЧНАЯ ПЕРЕЖАРЕННАЯ ЯИЧНИЦА, БУТЕРБРОД С КОЛБАСОЙ ПОБЕЖДЕН БРУСКЕТТОЙ... ОСТАЛИСЬ СЫРНИКАМИ, НО СТАЛИ В СТО РАЗ ВКУСНЕЕ. КАК? ПОПРОБУЕМ ВЫЯСНИТЬ.



наш повар:
Анна БЕЛОЗЁРОВА

фуд-блогер,
копирайтер

Мое переосмысление сырников началось с того, что этимология слова «сырники» навязчиво подсказывала: в их составе должен быть сыр. Стоило только добавить к рецепту настоящий творожный сыр и вкус заиграл. Сырники стали более удобными для лепки и отлично удерживали форму. На этом я не остановилась и продолжила эксперименты с добавками. Так появились мои любимые сырники — кокосовые.

Что еще можно добавить прямо в тесто? Банан, орехи, сушеную клюкву, порубленный шоколад, цукаты, цедру апельсина или лимона, мак. Только не все за раз. Я поделюсь базовым рецептом сырников, на основе которого вы сможете вывести свою формулу волшебного позднего завтрака. Который, кстати, обойдется вам совсем недорого.



РЕЦЕПТ

- 1** Творог тщательно размять вилкой, добавить сахар и еще раз хорошо размешать. Наша задача — разбить крупные зерна творога. Затем всыпать кокосовую стружку.
- 2** Добавить к творогу 1 яйцо. Лучше, если оно будет комнатной температуры — это обеспечит легкое смешивание.
- 3** В творожную массу добавить поочередно два вида муки (без горки на ложке) и разрыхлитель. Безглютеновая мука сделает текстуру сырников интереснее, вот увидите!
- 4** Замесить тесто и оставить его «отдохнуть» минут на 10. Можно слегка охладить. Затем сформировать одинаковые сырники с помощью формовочного кольца. Если кольца нет, можно либо скатать тесто в колбаску и порезать на ровные кружочки, либо слепить колобки и сплюснуть их.

**ВАЖНО**

Жарьте сырники на среднем огне, чтобы они прожарились равномерно и не подгорали. Не допускайте перегревания сковороды.

КАЛЬКУЛЯТОР**Сколько стоит приготовить (8-9 штук):**

Творог 5-9 %	200 г	60,00 ₽
Творожный сыр	80 г	44,00 ₽
Яйцо отборное	1 шт.	6,00 ₽
Сахар	2 ст. л. без горки	6,00 ₽
Мука рисовая (кокосовая, кедровая)	2 ст. л.	3,00 ₽
Мука пшеничная	1 ст. л. + 1 ст. л. для обвалки	3,00 ₽
Кокосовая стружка (мелкая)	30 г	30,00 ₽
Разрыхлитель теста или сода	3 щепотки	
Растительное масло для жарки (подсолнечное или кокосовое)		4,00 ₽
Шоколад — опционально		

Итого: ~ **156,00 ₽**

за 3 порции сырников без добавок, 52 рубля за порцию

КСТАТИ

Пусть вас не пугает список ингредиентов. Вся муку можно заменить на обычную пшеничную, а кокосовую стружку не добавлять вовсе.

СОВЕТ

Чтобы сырники были более однородными и нежными, протрите творог через мелкое сито.

5 Каждый сырник припудрить мукой с двух сторон. Разогреть сковороду, тонко смазанную растительным маслом. Порциями по 3-4 штуки обжарить сырники до румяности с двух сторон. Сырники должны поджариться так, чтобы держали форму.

6 В конце можете вернуть все сырники на сковороду, уменьшив огонь, и накрыть крышкой. Так они доготовятся внутри.

7 Шоколад растопить в микроволновке и полить сырники, сверху посыпать кокосовой стружкой, орехами или сахарной пудрой — чем душа пожелает.



Региональный центр
финансовой грамотности
Томской области

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

8 800 201 6770
сайт: VLFin.ru



Департамент
Финансов
Томской области



ваши личные

финансы