

НАШ МОНИТОРИНГ:
НАТУРАЛЬНЫЙ КОФЕ

СТР. 10

СРОЧНЫЕ ВКЛАДЫ
В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

СТР. 21

СТРАНА ФИНАНСОВЫХ
УРОКОВ

СТР. 22-23



деловой
вестник

Ваши личные финансы



№ 4 (10)
апрель 2011
Томск



Дом, который построил... ты

Участники «Круглого стола», организованного проектом «ВЛФ», опираясь на строгие цифры и личные наблюдения, констатируют: рынок ипотеки и недвижимости в Томской области в кризис существенных потерь не понес. Читайте на **СТР. 8-9**



ЦБ РФ ОСТАВИЛ БЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ СТАВКУ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ

Центробанк России оставил без изменения ставку рефинансирования и процентные ставки по операциям ЦБ РФ, сообщает департамент внешних и общественных связей финрегулятора.

С 1 апреля 2011 года вырастут нормативы обязательных резервов по обязательствам кредитных организаций перед юридическими лицами-нерезидентами в валюте РФ и иностранной валюте с 4,5 до 5,5%.

Нормативы обязательных резервов по обязательствам перед физическими лицами и иным обязательствам кредитных организаций в валюте РФ и иностранной валюте увеличатся со следующего месяца с 3,5 до 4,0%.

«Указанное решение принято в связи с сохранением высоких инфляционных ожиданий и рисков для устойчивости экономического роста, а также с учетом нестабильной ситуации на глобальных финансовых и товарных рынках, развитие которой может оказать на российскую экономику неоднозначное воздействие», — отмечается в сообщении.

Следующее заседание совета директоров ЦБ РФ, на котором будут рассмотрены вопросы процентной политики, предполагается провести в апреле 2011 года.

С 1 июня 2010 года ставка рефинансирования ЦБ РФ составляла 7,75% годовых, а с 28 февраля 2011 года была повышена до 8% годовых.

GOOGLE ЗАЙМЕТСЯ ВНЕДРЕНИЕМ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ В МАГАЗИНАХ С ПОМОЩЬЮ МОБИЛЬНЫХ ТЕЛЕФОНОВ

Корпорация Google присоединяется к компаниям MasterCard и Citigroup в рамках разработки проекта по внедрению технологии, которая позволит пользователям платформы Android использовать мобильные телефоны как средство оплаты в магазинах, со ссылкой на осведомленные источники пишет The Wall Street Journal.

Главная цель нововведений — превращение мобильных телефонов в электронный кошелек, сообщает газета.

Новая возможность позволит клиентам оплачивать покупки, проведя мобильным телефоном по специальному устройству в кассах. Владельцы карт Citigroup смогут оплачивать покупки после активации специально разработанного приложения для телефонов на платформе Android.

Платежная система позволит Google предоставлять ритейлерам больше информации о клиентах, таким образом, рекламные акции и скидки будут разрабатываться в соответствии с полученной информацией.

Согласно совместному исследованию консалтинговой фирмы Edgar Dunn & Co и компании MasterCard, оплата покупок с помощью мобильных телефонов может достичь \$618 млрд. к 2016 году.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ ДОСТИГЛИ ОТМЕТКИ В \$500 МЛРД.

В официальном сообщении департамента внешних и общественных связей Центрального банка говорится, что международные (золотовалютные) резервы России за период с 11 по 18 марта 2011 года возросли на \$2,7 млрд. — с \$497,3 млрд. до \$500 млрд. Таким образом, международные резервы России вновь достигли отметки в \$500 млрд. Впервые подобный показатель был достигнут в марте 2008 года. Своей рекордной величины — \$598,1 млрд. — международные резервы достигли 8 августа 2008 года.

Проект «Ваши личные финансы», банк ВТБ24 и академический факультет ТУСУРа объявляют о запуске образовательного проекта «Технологии успешного инвестирования», посвященного фондовому рынку и биржевым операциям.

Начало занятий с 25 апреля
В настоящее время ведется набор слушателей на семинары и курсы. Приглашаем всех желающих!

Справки по телефонам: (3822) 535-178, 233-008
Подробная информация о семинарах и курсах на сайте VLFin.ru



Программа ярмарки «Ваши личные финансы»

УМЕНИЕ УПРАВЛЯТЬ СВОИМИ ДЕНЬГАМИ В НАШЕ ВРЕМЯ ПЕРЕСТАЛО БЫТЬ УДЕЛОМ ИЗБРАННЫХ СЛОЕВ НАШЕГО ОБЩЕСТВА. БЫТЬ ГРАМОТНЫМ В ВОПРОСАХ КРЕДИТОВАНИЯ, СТРАХОВАНИЯ, СБЕРЕЖЕНИЯ И ПРИУМНОЖЕНИЯ ИМЕЮЩИХСЯ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ — ЭТО РЕАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗБЕЖАТЬ ДЕНЕЖНЫХ ПРОБЛЕМ В БУДУЩЕМ, ЭТО ФИНАНСОВАЯ ЗАЩИТА КАК САМОГО СЕБЯ, ТАК И СВОИХ БЛИЗКИХ.

В большинстве своем люди имеют лишь поверхностные знания о финансах, и не только у нас в России, но и большинство во всем мире. На практических семинарах, посвященных личным финансам, которые пройдут в Томске 15–16 апреля в рамках второй выставки-ярмарки «Ваши личные финансы», выступят профессионалы, имеющие многолетний опыт работы на финансовом рынке. Преподавателями школы финансовой культуры станут представители известных финансовых институтов: **Пенсионного фонда России,**



Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ), известных банков и страховых компаний, а также первый в России финансовый консультант **Владимир Савенок** — основатель Консалтинговой группы «Личный капитал» (Москва).

Владимир Савенок, как общепризнанный эксперт в сфере личных финансов, принимает участие в экспертных советах многих журналов и сообществ по личным финансам, является автором таких бестселлеров по личным финансам: «Путь к финансовой независимости», «Как реализовать Личный Финансовый План, или Сколько денег нужно для счастья», «Личные финансы». Имеет 15 лет практического опыта управления деньгами, в том числе в условиях двух глобальных финансовых кризисов. Многократно проходил обучение по данной тематике в крупнейших финансовых структурах Европы и США.

Всем посетителям выставки-ярмарки предоставляется уникальный шанс посетить бесплатный мастер-класс

Выставка-ярмарка «Ваши личные финансы» организована Департаментом финансов Томской области при содействии Федеральной службы по финансовым рынкам РФ

Владимира Савенка — первого финансового консультанта в России! Участники лекции смогут не только узнать, как эффективно управлять семейным бюджетом и не жить от зарплаты до зарплаты, но и получить ответы на давно волнующие их вопросы. Участие в мастер-классе Владимира Савенка — бесплатное, предварительная регистрация по телефону: 710-898.

Помимо традиционного предложения банковских, страховых и ипотечных продуктов, для посетителей выставки будут представлены специальные льготные условия по различным финансовым продуктам. За время работы выставки вы сможете получить всю информацию о различных банковских и страховых продуктах, для изучения которых обычно тратится не один день.

Новшеством на данной выставке станет презентация программ поддержки государством стартапов и малого бизнеса. Будут представлены льготные программы для бизнеса от банков.

Выставка-ярмарка ждет к себе в гости и родителей с детьми, для которых будет работать специальная площадка, а также организован конкурс лучших фотографий, с главным призом — цифровой фотокамерой.

Полезная информация:

2-я выставка-ярмарка

«Ваши личные финансы»

Дата проведения: 15–16 апреля 2011 г.

Место проведения: Большой концертный зал, г. Томск, пл. Ленина, 12а

Время работы: с 11.00 до 18.00

Вход свободный.

Телефон для справок: 710-898

Подробная информация на сайте

www.VLFin.ru





Если звезды зажигают, значит это кому-нибудь нужно!

Планируя апрельский номер, сложно было обойти стороной разговор о космосе. Достижения в этой сфере давно уже перестали быть чем-то грандиозным, и мы к ним просто привыкли. Но вот тема, которая вновь возвращает нас к мечтам о космических авантюрах и, более того, рассматривается как объект инвестиционных вложений и извлечения прибыли, стоит того, чтобы о ней поговорить на страницах апрельского ВЛФ. Речь пойдет о космическом туризме.



«**К**осмический туризм — это возможность для человека или группы людей за определенную плату совершить путешествие в космос и обратно на Землю. Для рождения и развития космического туризма, если его рассматривать как сферу предпринимательской деятельности, требуются миллионы долларов на исследование и разработку моделей космических кораблей для туристов, а как любой бизнес, он может стать и прибыльным, и убыточным.

На каждый товар всегда есть свой покупатель. Так, глазами совладельцев компании «Space Adventures», организация космических полетов на коммерческой основе выглядит самым что ни на есть полноценным и рентабельным делом, так как на экскурсию в космос за \$25 миллионов всегда найдутся потенциальные клиенты. И японская компания «First Advantage» вряд ли останется без желающих за \$2,3 млн. пожениться на борту космического корабля в условиях нулевой гравитации, как только запустит свой проект в жизнь.

А когда эта отрасль начнет набирать космические обороты, орбитальными или суборбитальными полетами дело уже не ограничится, ведь в планах у космических бизнесменов организация путешествий к Луне! Все та же компания «Space Adventures» готова организовать близкий просмотр спутника

Земли для каждого желающего всего за \$100 миллионов!

Думаете, эти развлечения только для богатей, готовых заплатить за путешествие в космос не один миллион долларов? Отнюдь, нет. Менее обеспеченные потенциальные клиенты также смогут полететь в космос. В кругу банкиров уже дискутируют о вопросах кредитования космических путешествий. Так, глава «Первого Чешско-Российского Банка» Роман Попов не так давно заявлял о возможности предоставления кредитов для потенциальных космических туристов сроком на 5 лет. Кто знает, может в ближайшем будущем кредит на полет в космос станет таким же обычным делом, как и потребительский кредит.

ОТЕЛЬ С ВИДОМ НА ЗВЕЗДЫ

Когда же полеты в космос перестанут ограничиваться одно-двухчасовой прогулкой, а повлекут за собой более длительные перемещения, возникнет необходимость остановки в каком-нибудь космическом отеле, где можно будет не только ощутить себя космонавтом, но и просто «экстремально» отдохнуть. Идея строительства жилья в космосе уже не один десяток лет будоражит умы прогрессивных и предприимчивых землян.

Не исключено, что и российские инженеры тоже включатся в борьбу за господство на рынке космического туризма! Подтверждение тому — обещание, что в ближайшую пятилетку на

околоземной орбите может появиться российская коммерческая станция с «отелем». Этот проект разрабатывает государственная корпорация «Энергия» совместно с компанией «Орбитальные технологии». В «гостинице» на орбите будут располагаться четыре каюты, в которых смогут находиться до семи человек одновременно. На орбиту туристы будут доставляться кораблями «Союз», а продовольствие — кораблями «Прогресс». Сама «гостиница» будет спроектирована и построена в 2012—2013 годах. Первые туристы там могут появиться в 2016 году. Так что конкуренция зарубежным коллегам в этом секторе предполагается нешуточная!

А нашим ответом компании «Virgin Galactic», недавно представившей летательный аппарат «WhiteKnightTwo» для катания космических туристов за \$200 тыс. с человека, станет проект «Aerospace Rally System» — многообразный летательный аппарат для совершения суборбитальных космических полетов для туристов. Разрабатывается он специалистами Московского авиационного института (МАИ), МГТУ им. Баумана, ЦАГИ, Институтом военной медицины, а также Центром полезных нагрузок ракетно-космической корпорации «Энергия». При этом разработчики обещают в скором будущем продавать путевки в этот полет по рекордно низким ценам — всего-то в районе \$50 - 60 тысяч!

Варвара СОКОЛОВСКАЯ



На новой волне

Посещение бани — один из лучших способов расслабления. А после напряженного трудового дня или даже целой рабочей недели потребность в релаксации у человека, засидевшегося в офисе, многократно возрастает. В фитнес-клубе «РЕМИКС» вновь начинает работу турецкая баня! Для частых посетителей, а также новых гостей клуба это событие станет не только приятным известием, но и важным пунктом в собственном регламенте здоровья! Ведь баня — это не просто обычай, обойтись без которого трудно, сходить в турецкую баню — это ритуал, меняющий образ жизни, так как основа ее философии — физическое и духовное очищение.



Для большинства людей температурный режим именно турецкой бани идеально подходит для укрепления здоровья, являясь альтернативой финской сауны или русской парной с их повышенными температурами и низкой влажностью. Микроклимат хаммама особенно полезен при заболеваниях дыхательных путей и ревматизме, улучшает циркуляцию токов в организме, очищает и регенерирует кожу. Говоря о

лечебно-оздоровительном эффекте турецкой бани, подразумевают также улучшение кровообращения, избавление от бессонницы, а также от лишнего веса, спровоцированного, как правило, современным малоподвижным образом жизни. У женщин сеансы в турецкой бане получают особое признание за убедительную помощь в омолаживании, оздоровлении организма в целом и борьбе с целлюлитом. Может быть поэтому

редкий человек, живущий в городе, откажется от удовольствия банных процедур.

Для посещения турецкой бани отведите, как минимум, полтора или два часа. Этого будет вполне достаточно, чтобы почувствовать себя очистившимся и приятно уставшим, а следующий новый день или новая рабочая неделя начнется для вас уже совсем на другой волне, настроенной на здоровье и успех!



**ВАШ СПОРТИВНЫЙ
ИНТЕРЕС!**

Remix

Фитнес-клуб
Центр красоты

Томск, ул. Енисейская, 26
Тел: 55-01-24, 55-01-26



Дом, который построил... ты

Финансисты и риелторы ожидают улучшений на рынке ипотеки



К НЕПРОСТОЙ ТЕМЕ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРОЕКТ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ОБРАТИЛСЯ НЕСЛУЧАЙНО. ВО-ПЕРВЫХ, КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС — КРАЕУГОЛЬНЫЙ КАМЕНЬ В ЖИЗНЕУСТРОЙСТВЕ ВСЯКОЙ СЕМЬИ; ОТ СРОКОВ И УСПЕШНОСТИ ЕГО РЕШЕНИЯ ЗАВИСИТ ОЧЕНЬ МНОГОЕ. ВО-ВТОРЫХ, СТРОИТЕЛЬНАЯ СФЕРА ЕЩЕ ПО-НАСТОЯЩЕМУ НЕ ВЫШЛА ИЗ СТУПОРА. ПЕРЕЖИВШИЕ В КРИЗИС ПОТЕРЮ РАБОТЫ ИЛИ СНИЖЕНИЕ ЗАРАБОТКОВ ТОМИЧИ ВСЕ ЕЩЕ ОПАСАЮТСЯ ДЛИТЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ — ОБ ЭТОМ СВИДЕТЕЛЬСТВУЮТ РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ. НО, НЕСМОТРИ НА ЭТО, ФИНАНСИСТЫ И РИЕЛТОРЫ, УЧАСТНИКИ ОРГАНИЗОВАННОГО ПРОЕКТОМ «КРУГЛОГО СТОЛА», ОПИРАЯСЬ НА СТРОГИЕ ЦИФРЫ И ЛИЧНЫЕ НАБЛЮДЕНИЯ, КОНСТАТИРУЮТ: РЫНОК ИПОТЕКИ И НЕДВИЖИМОСТИ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ В КРИЗИС СУЩЕСТВЕННЫХ ПОТЕРЬ НЕ ПОНЕС. А В 2010-М ОН НЕ ТОЛЬКО ОЖИЛ, НО ДАЖЕ ПО СВОЕМУ ОБЪЕМУ ПРЕВЫСИЛ ДОКРИЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ.

Об этом же свидетельствует краткая справка, озвученная в самом начале беседы модератором встречи — руководителем проекта «Ваши личные финансы» Михаилом Сергейчиком.

В 2008-м, в период «ипотечного бума» и пиковых цен на недвижимость, объем выданных в Томской области ипотечных кредитов составил 3,2 млрд. рублей (рост к 2007 году 52 %). В 2009-м наблюдалось падение на 45 %: тогда жилищных кредитов выдали всего на 1,8 млрд. рублей, средневзвешенная ставка по ним составляла 14,2%. А в 2010-м объем кредитов превысил планку докризисного бума — 3,6 млрд. рублей, рост более 200 %! Причем, средневзвешенная ставка по ним снизилась до 13 %.

Сколько всего назанимали наши граждане, купившие жилье? На 1 января 2011 года задолженность заемщиков по ипотечным кредитам во всех кредитных организациях области составила 12,6 млрд. рублей — это 34% от всех выданных населению кредитов. В 2009-м, в пик кризиса, просрочка по ипотечным кредитам увеличилась на 45 %, однако сегодня она составляет 191 млн. рублей — это всего 1,5% от выданных кредитов.





Выходит, кризис не порушил ипотеку? В чем же секрет стойкости столь сложного сегмента финансового рынка? И чего ждать дальше?

Ведущий «Крулого стола» Михаил Сергейчик попросил участников рассказать о текущих тенденциях и своем видении завтрашнего дня ипотечного рынка, основываясь на конкретном опыте живого банковского дела.

ОЖИДАЕМ ПОДЪЕМА

Денис Беклемешев, Сбербанк:

— Мы в Сбербанке наблюдаем существенный рост по сравнению с 2010 годом и видим тенденцию к дальнейшему существенному улучшению ситуации с ипотечным кредитованием. В прошлом году средняя сумма ипотечного кредита выросла на 170 тыс. рублей по сравнению с 2009-м и составила 960 тыс. рублей. Средний срок кредитования 23 года (прогнозируем и его рост). Сейчас максимальный срок — 30 лет, но те, кто берет кредиты так надолго, гасят их, как правило, досрочно. Общее количество заемщиков увеличилось у нас в полтора раза.

Ирина Баранова, МБРР:

— Мы начали выдавать ипотечные кредиты только в конце 2010 г., так что о тенденциях говорить рановато. Максимальный срок у нас 25 лет, средний — 15.

Юлия Веснина, МДМ-банк:

— У нас средний срок кредита 10–15 лет, предельный — 20. В основном ипотеку у нас берут 30–35-летние томичи на улучшение жилищных условий. Многие реализуют сертификаты материнского капитала. Нередко клиенты обращаются за рефинансированием. Рынок сейчас сильно закредитован.

Лариса Гришко, ВТБ-24:

— У нас средняя сумма также около 900 тыс. рублей, и также люди в основном берут кредиты на улучшение жилищных условий. Очень активно работает социальная ипотека, субсидирование процентной ставки и сертификаты по программе «Жилище». По сравнению с 2009 годом выдача ипотечных кредитов в ВТБ-24 возросла вдвое, но средняя сумма при этом стала снижаться.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА: БЛАГО ИЛИ ОПАСНОСТЬ?

Михаил Сергейчик:

— С чем, по-вашему, связан рост ипотечного кредитования?



Юлия Аврамчик, Росбанк:

— Думаю, он связан, прежде всего, со стимулирующими действиями со стороны государства и банков. В первых, ставки по сравнению с 2009 годом заметно снизились, банки проводят различные акции, например, отменяют комиссии. Плюс хорошо заработавшая государственная программа субсидирования процентных ставок и первоначального взноса.

К нам очень часто обращаются участники социальной ипотеки — врачи, учителя, приходят семьи, которые улучшают жилищные условия, используя материнский капитал. Они берут у нас ипотечные кредиты и, получив сертификат, гасят их досрочно. Это существенное подспорье для молодых семей.

Михаил Сергейчик:

— Я правильно понимаю: если бы не участие государства, то такого оживления рынка не было бы? Или рост все же объективно назрел?

Наталья Быкова, «Лига профессиональных риелторов»:

— По моим данным, сделок, которые совершены только на личные накопления граждан (без подключения ипотечного кредита, сертификатов и социальных программ), сейчас не более 20%. Львиная доля происходит с привлечением различных финансовых механизмов. К концу 2010 г. доля чисто ипотечных сделок стала еще выше.

Людмила Першина, РИАТО:

— Мы также наблюдаем рост ипотечных кредитов. Около 60–65 % наших заемщиков в возрасте 30–35 лет, примерно половина из них улучшает жилищные условия, у другой половины

это первая квартира. В прошлом году 120 семей погасили ипотечные кредиты на средства материнского капитала. На длительные сроки — до 30 лет — кредиты берут те заемщики, которые в меньшие сроки не могут уложиться по своей платежеспособности.

Думаю, развитие ипотеки будет, но вряд ли стоит ждать бурного роста: это связано с продолжением финансового кризиса, с неуверенностью людей в завтрашнем дне. Томичи по-прежнему опасаются брать обязательства на длительный срок. Плюс еще одна существенная проблема: нехватка предложений на рынке жилья. Пока предмет сделок — в основном вторичное жилье, «живых» застройщиков осталось немного, новые дома не закладываются. Третья проблема: к нам сейчас массово идут клиенты с большим количеством других потребительских кредитов, плохо осознающие свои возможности, неспособные просчитать свое будущее.

Михаил Сергейчик:

— Как вы полагаете, текущее положение на рынке не является ли надуванием очередного кредитного пузыря? Вспомним, мировой финансовый кризис начался как раз с того, что американцы не смогли обслуживать свои ипотечные кредиты... Одним из критериев надувания считается снижение первоначального взноса, который у нас стал практически символическим — 10 %. При этом в экономике наблюдается тенденция к повышению ставок.

Наталья Быкова:

— Да, многим тяжело, но что делать — жить-то где-то надо. В 2010 году львиная доля сделок была по одноком-



натным квартирам (37,4 %). Если сюда прибавить сделки по малогабаритному жилью (малосемейкам, гостинкам, секционкам), получится 56,6 %.

То есть 57 % сделок — это явно первая покупка жилья в жизни людей.

Для них есть всего два варианта: аренда или получение ипотечного кредита и покупка собственной квартиры. Чтобы купить однокомнатную квартиру, человек берет в банке кредит 1 млн. рублей по ставке 11,5 %. Ежемесячный платеж около 12,5 тыс. рублей. Снять аккуратную однокомнатную квартиру за эти деньги можно далеко не в каждом районе Томска. Пока ипотека чуть дороже аренды, баланс будет сохраняться. Как только она станет дешевле аренды, как в 2007–2008 годах, опасность опять появится.

ИПОТЕЧНЫЙ КОНСТРУКТОР

Михаил Сергейчик:

— Прогнозируете ли вы изменение спроса на кредиты? Ожидаете появления новых предложений у финансовых институтов? Насколько отвечают линейки банковских продуктов потребностям клиентов?

Елена Горшкова, Промсвязьбанк:

— Промсвязьбанк запустил программы ипотечного кредитования совсем недавно — с 25 февраля. Но уже сегодня таких программ четыре, к сентябрю мы планируем разнообразить их еще. Наши продукты будут представлять некий конструктор, состоящий из понятных параметров (срок, сумма, платежеспособность, наличие страховки и т.д.) — с тем, чтобы человек мог подобрать для себя то, что ему нужно. Будет возможность использовать в качестве залога не только новую покупку, но и имеющуюся недвижимость под целевой кредит. В планах банка сделать свои ипотечные продукты чуть более инновационными.

Лариса Гришко:

— Уже сегодня существуют разные виды ставок: фиксированные, переменные и комбинированные. Каждый заемщик может выбрать, что он хочет. Одним удобнее быть в рынке — это означает переменную ставку или комбинированную, другим проще зафиксировать ее, скажем, на 12% и платить такой процент до конца срока кредитования. Но все же большим спросом пользуются именно переменные ставки — особенно среди тех клиентов, кто готов погасить займ в течение 5–7 лет. Те, у кого в планах рассчитаться за 20–25 лет, выбирают чаще фиксированные ставки.



ЧТОБЫ ДЕЛО НЕ ДОХОДИЛО ДО ИЗЪЯТИЯ

Михаил Сергейчик:

— Как банки пережили кризис? Приходилось ли изымать квартиры, находящиеся в залоге?

Денис Беклемешев:

— В Сбербанке просрочка увеличилась ненамного, всего 5 кредитов были реструктурированы, по некоторым дана отсрочка по платежам. Сейчас все возвращается на докризисный уровень.

Юлия Веснина:

— В кризис МДМ-банк активно предлагал такую услугу, как реструктуризация действующего кредита — как для просроченной задолженности (она составила порядка 8%), так и до стадии просрочки (7%), эту услугу мы предлагаем до сих пор. Реструктуризация непросроченной задолженности подразумевает снижение платежей на год, после выхода из льготного периода недоплаченное распределяется равномерно на оставшееся время. Для тех, кто находится в тяжелой финансовой ситуации, практиковалось и обнуление процентной ставки на год.

Надо заметить, что были обращения и по поводу повторной реструктуризации. Мы считаем, что не все наши заемщики вышли из кризиса.

Лариса Гришко:

— ВТБ24 включился в программу по реструктуризации ипотечных кредитов АИЖК. Мы предлагали заемщикам, испытывавшим финансовые трудности, взять ипотечную карту (нынче мы выдали уже 5 таких карт) — это кредит на оплату аннуитетного платежа. Мы изъяли три квартиры, но пока не реализовали их.

Лариса Гришко:

— У нас есть программа рефинан-

сирования. То есть, взяв ипотечный кредит по более высоким ставкам, можно, написав заявление, оформить кредит за меньший процент.

Людмила Першина:

— К нам приходили клиенты, которые в своих банках не могли найти взаимопонимания. За полтора года было реструктурировано 48 таких кредитов. Основная проблема у людей — внезапная потеря работы, снижение доходов. На сегодня все эти заемщики уже вошли в график. Считаю эту программу очень нужной и актуальной.

КОМУ НЕ ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТА

Михаил Сергейчик:

— В кризис были категории заемщиков, которые считались ненадежными, им кредиты не выдавались вовсе: индивидуальные предприниматели, представители малого бизнеса...

Денис Беклемешев:

— Мы выдаем кредиты всем категориям заемщиков, способным подтвердить свой официальный доход. Если индивидуальный предприниматель предъявит нам налоговую декларацию с соответствующими показателями, он получит кредит. Ограничений нет.

Ирина Баранова:

— До кризиса мы кредитовали всех: и предпринимателей, и учредителей ООО. Но именно у этой группы заемщиков оказался самый большой процент просрочки. Сейчас, как и во многих других банках, у нас введены ограничения на кредитование предпринимателей.

Юлия Веснина:

— А наш банк, напротив, с начала этого года вышел на рынок со специальным предложением для индивидуальных предпринимателей, адвокатов, собственников бизнеса — в нем ограничен только срок кредита пятью



годами. Мы не кредитуем только тех, кто не работает и достиг пенсионного возраста.

Лариса Гришко:

— В ВТБ24 нет ограничений для индивидуальных предпринимателей. Единственное — для них требуется больше подтверждающих бумаг, со второго квартала мы предполагаем существенно улучшить условия для ИП.

Юлия Аврамчик:

— Мы кредитовали все категории клиентов, в том числе и в период кризиса. Обязательное условие — регистрация в качестве ИП. Все риски, которые банк несет, выражаются в процентной ставке.

Людмила Першина:

— Для таких категорий заемщиков у нас лишь несколько ужесточены требования: мы кредитуем их с условием наличия созаемщика, работающего по найму.

Елена Горшкова:

— В Промсвязьбанке все программы пока рассчитаны на тех, кто работает по найму. Но для ИП есть коммерческая ипотека в рамках кредитования малого и среднего бизнеса.

Михаил Сергейчик:

— Ваши заемщики — томичи или жители области? Есть иногородние?

Ирина Баранова:

— В нашем портфеле иногородних заемщиков нет. Около 15% зарегистрированы в области, но живут и работают в Томске. Нам важно получить подтверждение от работодателя, что данный гражданин работает, получает зарплату. Иногда мы ограничиваемся устным подтверждением.

ПОПУЛЯРНАЯ МАЛОГАБАРИТНОСТЬ

Михаил Сергейчик:

— Какое первоначальное жилье сейчас покупают люди? Оно минимальное, или томичи стали стартовать с лучших позиций?

Ирина Баранова:

— Сейчас вообще не берут большие квартиры под 300 «квадратов», какие покупали до кризиса. Улучшают жилищные условия, увеличивая площадь ненамного — на одну комнату. Что касается покупки недвижимости как способа инвестирования, то у нас таких клиентов практически нет. Люди покупают жилье не для того, чтобы на нем заработать, а чтобы в нем жить.

Юлия Аврамчик:

— Процентом 30–40% звонков на-

шим консультантам посвящены вопросам относительно кредита на покупку гостинок, малогабаритных квартир, секционок. К сожалению, банк их не может кредитовать, так как предметом залога у нас может выступать только полноценная квартира с отдельной кухней и санузлом.

Лариса Гришко:

— Мы секционки тоже в залог не берем, но и требования, чтобы кухня была выделена в отдельное помещение, тоже нет. В новых малогабаритных квартирах кухню вовсе не выделяют, там комната-студия. Если в свидетельстве будет записано, что это квартира, — такое жилье мы берем в залог.

В ОДНОЙ ЛОДКЕ С КЛИЕНТОМ

Михаил Сергейчик:

— Банки являются помощниками заемщиков, когда квартира не сдана? Можете ли вы воздействовать на строительную компанию, оказываете ли юридические услуги?

Юлия Аврамчик:

— Все строительные компании проходят у нас процедуру аккредитации. До кризиса таких было достаточно много, сегодня, к сожалению, очень мало. У нас были хорошие надежные заемщики, которые брали необеспеченные кредиты (первичное жилье). Мы им, разумеется, оказывали всевозможную помощь и шли навстречу, когда у них начались сложности со строительством. К счастью, для всех из них ситуация благополучно разрешилась. В этом вопросе банк и заемщик — в одной лодке.

Юлия Веснина:

— Мы только что вышли на рынок кредитования новостроек. Пока планируем аккредитовать три компании.

Денис Беклемешев:

— Наш банк работает с шестью застройщиками.

— Но если клиент все же хочет купить квартиру у неаккредитованной компании?

Денис Беклемешев:

— Кредиты на приобретение строящегося жилья до 1,5 млн. рублей предоставляются без промежуточного залога иной недвижимости под поручительство платежеспособных физических лиц. Если сумма кредита больше, то в этом случае нужен промежуточный залог: имеющаяся недвижимость у заемщика или у третьих лиц. Впрочем, есть застройщи-

ки, по которым банк не предоставляет кредиты на участие в долевом строительстве даже под промежуточный залог.

Наталья Быкова:

— За время кризиса люди стали более грамотными. В Томске сейчас 2–3 компании, в недостроенных домах которых люди готовы покупать квартиры. Кризис научил людей бояться недостроенных домов. Как будет меняться отношение в будущем? Во многом это зависит от того, как разовьется нынешняя ситуация с обманутыми дольщиками.

Людмила Першина:

— До кризиса доля ипотечных кредитов, выданных по первичному рынку, составляла 60–65%. Дома ТДСК мы кредитовали на стадии 35-процентной готовности. Цены на них были ниже, чем на готовое жилье. И, кстати, по этим кредитам ни одной просрочки не было.

Сейчас банки кредитуют объекты только с высокой степенью готовности.

СПРОСИТЕ У БРОКЕРА

Михаил Сергейчик:

— А как отличить профессионала на ипотечном рынке от «серого» брокера?

Наталья Быкова:

— Отличить просто. Нужно обратиться в выбранный вами банк с вопросом, есть ли договор с человеком, называющим себя ипотечным брокером? Если говорят, что такого не знают, лучше отказаться от его услуг. Услуги настоящих брокеров стоят не так уж дорого: 5–15 тысяч рублей, все зависит от набора услуг.

Наталья Быкова:

— Это миф, что ипотека очень дорогая, настоящая кабала. Представим молодую семью, которой нужно 400–500 тысяч, чтобы переехать в более просторное комфортное жилье. Выплаты по ипотеке в этом случае составят 4–5 тысяч рублей в месяц (а за 10 тыс. в месяц можно переехать и в «трешку»).

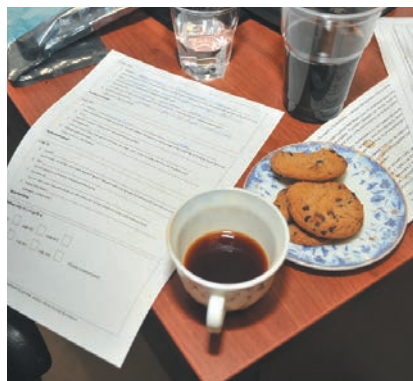
Решая жилищную проблему, важно не быть максималистом, а действовать поэтапно, с промежуточными остановками: купить недорогую и новую квартиру, потом переехать в жилье посвежее, затем — еще просторнее. Тогда рисков, проблем и потерь будет меньше.



Натуральный кофе. Ловкость рук и никакого обмана.



САМОЕ УЮТНОЕ УТРО ИМЕЕТ КОФЕЙНЫЙ АРОМАТ. САМОЕ РОМАНТИЧНОЕ НАЧАЛО ДНЯ — СВЕЖЕСВАРЕННЫЙ КОФЕ, ПРИНЕСЕННЫЙ В ПОСТЕЛЬ. САМЫЕ УДАЧНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ — ЗА ЧАШЕЧКОЙ ЭТОГО БОДРЯЩЕГО НАПИТКА. САМАЯ ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА — ПОСЛЕ КОФЕ-ПАУЗЫ... СТОИТ ЛИ ПРОДОЛЖАТЬ, КОГДА И ТАК ПОНЯТНО, ЧТО МНОГИЕ СТОРОНЫ НАШЕЙ ЖИЗНИ, НЕ БУДЬ КОФЕ, НЕ ИМЕЛИ БЫ СТОЛЬ ЯРКОЙ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ ОКРАСКИ, КОТОРУЮ СПОСОБНО ПРИДАТЬ МАЛЕНЬКОЕ КОФЕЙНОЕ ЗЕРНЫШКО. НА ПРИЛАВКАХ СУПЕРМАРКЕТОВ ОГРОМНЫЙ ВЫБОР РАЗНЫХ УПАКОВОК С НАТУРАЛЬНЫМ КОФЕ В РАЗНОМ ЦЕНОВОМ ДИАПАЗОНЕ, ТАК КАКОМУ ОТДАТЬ ПРЕДПОЧТЕНИЕ?



Привычка не варить кофе, а разводить его в горячей воде, основное преимущество которой — удобство приготовления и невысокая цена (на кофе российского производства), — это особенность российского рынка. Несмотря на тенденцию роста доли натурального (зернового и молотого) кофе, пройдет еще много времени, прежде чем пропорции потребления кофе приблизятся к европейским (по данным международной кофейной ассоциации, в большинстве европейских стран, например в Германии, уровень потребления молотого кофе достиг 80%).

Истинные поклонники этого напитка знают, что купить хороший

зерновой и молотый кофе не легче, чем хорошее вино, поэтому покупают любимые сорта в специальных магазинах или заказывают через интернет. В отличие от этикеток вина, на пачке с кофе крайне редко, а то и никогда не встретишь сведения о том, когда и где был собран урожай кофе, как долго кофейные бобы хранились до обработки, о плантации, где выращивают конкретный сорт. А ведь во многом вкус кофе зависит именно от этих условий.

Опросив нескольких знакомых и подглянув в чужие покупательские корзины, мы решили отобрать для нашего эксперимента самые, на наш взгляд, популярные виды молотого кофе и в компанию к этому набору прибавили два образца элитного кофе, не прода-

ющегося в супермаркетах. Итак, наша очередная дегустация проходила непосредственно в редакции «ВЛФ» при участии друзей и знакомых, считающих этот благородный напиток.

Дегустируемый нами кофе — натуральный, жареный, среднего помола в количестве 6 единиц — «Живой кофе», «Жардин» (Jardin), «Жокей», «Меркуриус» (элитный), «Черная карта» и «Мальхер» (элитный). Традиционно чистоты эксперимента добивались расфасовкой подопытного материала в пронумерованные одинаковые пакеты, чтобы впечатления и присуждение баллов носили исключительно объективный характер. Надо сказать, тостирование кофе почти не отличается от теста вина. Основными показателя-



Наименование показателя (норма)	Живой	Жардин	Жокей	Меркуриус	Черная карта	Мальхер
Плесени	в 1,0 г не обнаружено	в 1,0 г не обнаружено	в 1,0 г не обнаружено	в 1,0 г не обнаружено	в 1,0 г не обнаружено	в 1,0 г не обнаружено
Массовая доля кофеина (в пересчете на сухое вещество, не менее 0,7%)	0,2	0,4	1,0	1,1	0,4	0,83
Массовая доля экстрактивных веществ (20,0-35,0%)	17,3	23,6	23,6	23,0	20,7	23,0
Массовая доля влаги (не более 5,5%)	2,0	1,52	1,03	2,49	3,34	2,0
Массовая доля общей золы (в пересчете на сухое вещество, не более 0,6%)	4,2	4,5	4,5	4,5	4,3	4,1
Массовая доля общей золы, не растворимой в HCl (в пересчете на сухое вещество, не более 0,2%)	0,11	0,08	0,10	0,10	0,11	0,1
Афлатоксин В1 (не более 0,005 мг/кг)	Менее 0,003	Менее 0,003	Менее 0,003	Менее 0,003	Менее 0,003	Менее 0,003
Свинец (не более 1,0 мг/кг)	0,12	0,012	0,10	0,032	0,035	Менее 0,04
Мышьяк (не более 1,0 мг/кг)	Менее 0,001	Менее 0,001	Менее 0,001	Менее 0,001	Менее 0,001	Менее 0,001
Кадмий (не более 0,05 мг/кг)	Менее 0,05	0,021	0,025	0,0012	0,0012	Менее 0,05
Ртуть (не более 0,02 мг/кг)	Менее 0,015	Менее 0,015	Менее 0,015	Менее 0,015	Менее 0,015	Менее 0,015

ми, по которым шла дегустация, были: аромат, вкус, послевкусие, общее впечатление. Тестирование проводилось ручным фильтр-способом, придуманной изобретательницей кофейных фильтров Мелиттой Бенц (через бумажный ароматифilter, с температурой воды 90-95 °С).

Итак, кофе №1 — «Живой кофе», занявший в нашем любительском тестировании 4-е место, оставил, в общем, приятное впечатление, поразив, благородным ароматом, гармоничным, с небольшой кислинкой, вкусом. Вполне подходящий вариант для кофе на каждый день.

Кофе №2 — «Жардин» (Jardin) отдала 2-е место и самые противоречивые комментарии. Кому-то аромат напитка напомнил пепел от сигарет и жженую бумагу, кто-то посчитал его теплым и уютным. Вкус этого кофе очень контрастировал с ароматом, собирая неплохие характеристики в свой актив: с приятной горчинкой, богатый, яркий, сладкий. Послевкусие больше

собрало отрицательных отзывов, нежели положительных.

Кофе №3 — «Жокей», как ни странно, на 3-м месте. Почему странно? Потому что по результатам лабораторного анализа, о котором речь пойдет во второй половине материала, этот экземпляр, хотя и соответствовал всем физико-химическим показателям ГОСТа, имел абсолютно отрицательные органолептические характеристики. То есть, вкус и аромат у него самый худший из всех участников рейтинга.

Кофе №4 — «Меркуриус» (элитный). Несмотря на то, что сразил всех своим особым шоколадным ароматом, занял лишь 5-е место в нашем рейтинге. Может потому, что после первого впечатления от запаха вкус показался простым, не таким сильным и выраженным, как хотелось бы. Послевкусие оценили как слабое, немного жженое и солоноватое.

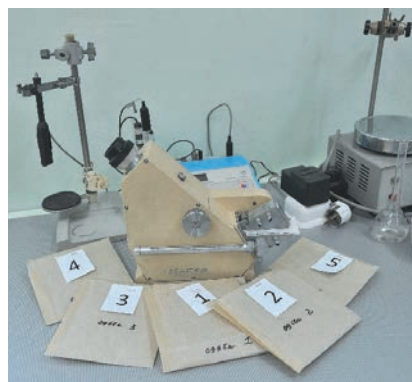
Кофе №5 — «Черная карта» не впечатлил, оказавшись на 6-м месте. Аромат слабый, практически отсут-

ствовал. Вкус разбавленный, даже плесневелый и почти единогласно — отсутствие какого-либо послевкусия. В одной из анкет так и написали: «Подать гостям, когда нужно, чтобы ушли побыстрее».

Кофе №6 — «Мальхер» (элитный) стал нашим лидером, заняв призовое 1-е место. Яркий и вкусный аромат, гармонирующий с богатым, приятным, горьковатым вкусом и благородным послевкусием, — оставил всех конкурентов позади. Наши дегустаторы отметили также его особую приятность даже в остывшем виде.

ЧТО ЖЕ НАМ СКАЖЕТ ЛАБОРАТОРИЯ?

Все испробованные образцы кофе были отправлены на экспертизу для проведения химического анализа в Томскую областную ветеринарную ла-





бораторию. В программу экспертизы качества натурального молотого кофе были включены показатели безопасности и химические показатели, лабораторные результаты по которым сравнивались с нормами, установленными СанПиНом и ГОСТ Р 52088-03. Лабораторные исследования были дополнены ознакомительной дегустацией кофе. Результаты проведенных исследований смотрите в таблице.

При оценке качества кофе учитывались 2 основных показателя:

содержание экстрактивных веществ. Этот показатель является одним из наиболее важных. Кофейные зерна высшего сорта должны содержать не менее 20%, первого сорта - 25-27% и второго сорта - 28-30% экстрактивных веществ;

содержание кофеина. В первую очередь этот показатель зависит от вида кофе и района, в котором его выращивают и может колебаться от 0,7% до 2%.

Обзор результатов по всем образцам соответствует требованиям, за исключением трех образцов, где массовая доля кофеина состоит в недостаточном количестве, и одного образца с недостаточным содержанием доли экстрактивных веществ (в таблице отмечено цветом).

Данный ГОСТ подразделяет молотый кофе на 4 сорта: премиум, высший, первый и второй. Первый органолептический показатель — цвет — соответствует нормам во всех представленных образцах. Для справки: сорта премиум и высший вырабатываются из ботанических сортов «Арабика». Первый сорт — из ботанического сорта «Арабика» с добавлением «Робусты», и второй — только из «Робусты». Важный акцент для оценки качества кофе: у кофейного зерна есть бороздка в серединке, частички которой всегда присутствуют при помоле. Этот факт однозначно указывает на то, что молотый кофе

получен
из на-

туральных зерен, или хотя бы таковые присутствуют.

Примерно три четверти мирового производства кофе основывается на разновидности дерева «Арабика». Зерна имеют продолговатую форму, гладкую поверхность и, будучи промыты, имеют синевато-зеленоватый цвет. В целом вкусовые качества сорта «Арабика» очень высоки.

Сорт «Робуста» является более быстрорастущим, более доходным и более устойчивым к вредителям, чем «Арабика». Зерна имеют кругловатую форму, цвет — от светло-коричневых до серовато-зеленых. Данный сорт, на который приходится четверть мирового производства кофе, имеет несколько землянистый и, скорее, жестковатый вкус.

Определить сорт можно только по аромату и насыщенности вкуса.

«Робуста» — это второй вид ботанического сорта, который Россия закупает на мировом рынке. Он занимает около 70% на российском рынке.

Образец № 1 «Живой кофе» имеет слабовыраженный аромат, но приятный вкус, хотя и малонасыщенный. Это обусловлено малой долей кофеина и экстрактивных веществ. Все остальные показатели в норме. В помоле присутствуют частички бороздок натуральных зерен кофе, что подтверждено тестом с холодной водой на наличие примесей (частички натурального кофе содержат углекислый газ и, когда происходит реакция с холодной водой, они имеют свойство держаться на поверхности). Частицы кофе, в котором присутствует кофезаменитель, сразу выпадают в осадок (растворяются), цвет напитка мутнеет. По осадку определяют: если он разделен на крупинки — значит натуральный кофе, а если стал вязкой массой, то однозначно присутствует кофезаменитель.

Из-за малого количества кофеина в образце можно сделать вывод, что несмотря на хорошую органолептику, не исключено добавление в продукт малого количества ассортиментного фальсификата — другого

КАЧЕСТВЕННАЯ ФАЛЬСИФИКАЦИЯ КОФЕ — ЧАСТИЧНАЯ ИЛИ ПОЛНАЯ ЗАМЕНА НАТУРАЛЬНОГО ПРОДУКТА ПИЩЕВЫМИ ИЛИ НЕПИЩЕВЫМИ ОТХОДАМИ, КОТОРЫЕ ОБРАЗУЮТСЯ ПОСЛЕ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ИЗ НЕГО НАИБОЛЕЕ ЦЕННЫХ КОМПОНЕНТОВ. В ЖАРЕННЫЙ МОЛОТЫЙ КОФЕ ПО РЕЦЕПТУРЕ МОГУТ ВВОДИТЬ ДО 20% ЦИКОРИЯ, КОТОРЫЙ ЛЕГКО ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ РАСТВОРЕНИЕМ КОФЕ В ХОЛОДНОЙ ВОДЕ, ОКРАШИВАЯ ВОДУ В ТЕМНОКОРИЧНЕВЫЙ ЦВЕТ ЖЕЖЕНОГО САХАРА.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ФАЛЬСИФИКАЦИЯ КОФЕ — ЭТО ОБМАН ПОТРЕБИТЕЛЯ С ПОМОЩЬЮ НЕТОЧНОЙ ИЛИ ИСКАЖЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ О ТОВАРЕ. ЭТОТ ВИД ФАЛЬСИФИКАЦИИ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ПУТЕМ ИСКАЖЕНИЯ: ИНФОРМАЦИИ В ТОВАРНО-СОПРОВОДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТАХ; МАРКИРОВКИ; НЕПОЛНОЙ ИНФОРМАЦИИ, НАНОСИМОЙ НА УПАКОВКУ; РЕКЛАМЫ. ПРИ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ИНФОРМАЦИИ О КОФЕ ДОВОЛЬНО ЧАСТО ИСКАЖАЮТСЯ ИЛИ УКАЗЫВАЮТСЯ НЕТОЧНО СЛЕДУЮЩИЕ ДАННЫЕ: НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА; СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ ТОВАРА; ФИРМА-ИЗГОТОВИТЕЛЬ ТОВАРА; КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА.

вида кофе или спитого высушенного кофе.

Образец №2 «Жардин» имеет слабовыраженный аромат, горько-вяжущий вкус, что соответствует лишь второму сорту молотого кофе. Осадок выпал желеобразный, а это на 100% означает, что в образце присутствуют кофезаменители, которые обычно представлены растительными измельченными добавками: цикорий, свекла, морковь, корни одуванчика, подходящие по цвету, а могут быть и добавки, не предусмотренные рецептурой. Помимо растительных добавляются ингредиенты, богатые крахмалом, — желуди дуба, каштаны, семена бобовых, горох, люпин, грецкий орех. Они не содержат кофеина, но обладают вяжущим свойством, благодаря присутствию крахмала, дающего в осадке желеобразную массу. Но в данном случае йодный тест не показал наличие крахмала в этом кофе.

Образец №3 «Жокей» — самый нестандартный образец, несмотря на то, что его основные показатели соответ-





ствуют норме: и кофеин, и массовая доля экстрактивных веществ. Аромат отсутствует, зато выражен запах горелости и вкус горечи, что однозначно говорит о присутствии в кофе кофезаменителей. Аромат горелости объясняется просто: еще на начальной стадии производства кофе зерна распределяются по сортовым значениям, в том числе и на дефектное зерно. Дефектное зерно может быть потемневшим, испорченным, поэтому его зажаривают до такого цвета, чтобы продать на рынке, вплоть до обуглившегося состояния и мелют в порошок для сокрытия низ-

кого качества исходного продукта. Но поскольку кофе очень дорогой на рынке, продавцы продают все, что можно продать, используя разные способы обжарки. На биржах закупщики, как правило, знают, кто занимается подделками, поэтому натуральный кофе ценится очень высоко. Следовательно, образец «Жокей» из-за низких органолептических показателей относится ко второму, последнему сорту кофе, вырабатываемому исключительно из сорта «Робусты», без добавлений «Арабики», поэтому ни о каком аромате здесь речь идти не может.

Образец №4 «Меркуриус» — это самый лучший вариант, лидер лабораторного тестирования. Однозначно — это сорт премиум, выработанный из «Арабики». Аромат ярко выраженный, вкус приятный. При тесте с холодной водой все частички всплыли наверх и долго не оседали и при осадке разделялись один к одному, соответственно, натуральность данного образца — 100%. Сомнений не вызывает ни цвет, ни помол.

Образец №5 «Черная карта» соответствует по цвету, имеет выраженный аромат, приятный вкус. В помол присутствуют частички бороздок зерен. Достаточно средний образец с малым содержанием кофеина, что указывает на частичную фальсификацию растительными компонентами.

И последний — **образец №6 «Мальхер»** — не имея никаких нареканий со стороны лаборатории, также претендует на 100% натуральность, но по органолептике уступает «Меркуриусу».

Итак, на каком бы кофе ни остановился наш выбор, простой тест на его натуральность провести не сложно: открыв упаковку, первым делом почувствуйте аромат ее содержимого, ведь характерный восхитительный аромат — главный показатель свежего и качественного молотого кофе.

КАК ПРОВЕСТИ ДОМАШНЮЮ ПРОЦЕДУРУ ДЕГУСТАЦИИ КОФЕ

Две столовых ложки обжаренного кофе каждого сорта мелко смалывают и помещают в отдельные емкости. Затем в каждую емкость доливают воду при температуре, близкой к точке кипения. Частицы молотого кофе постепенно всплывают и скапливаются на поверхности. Через несколько минут дегустатор размешивает содержимое емкости, вдыхая его аромат. В течение трех-пяти минут после перемешивания частицы кофе опускаются на дно. Чтобы получить наиболее полное представление о вкусе, при дегустации следует втягивать кофе вместе с воздухом. Таким образом, воздух сначала попадает в кофе, а затем обволакивает ротовую полость целиком, так что вкусовые рецепторы воспринимают не только вкус, но и аромат напитка. Во избежание чрезмерного употребления кофеина кофе обычно не проглатывается. Пробовать кофе следует дважды — горячим и после остывания. При высокой температуре лучше воспринимается плотность напитка, а при более низкой — оттенки вкуса и кислинка.



Авиация. Авиастроители. Продолжение.

В прошлом номере ВЛФ мы начали серию статей, посвященных инвестиционным идеям на фондовом рынке. Мы выбираем акции тех компаний, которые торгуются на бирже ММВБ и обладают достаточной степенью ликвидности, чтобы их можно было в любой момент купить и продать. Это условие мы будем соблюдать и в будущем, тем самым ограничивая круг возможных инвестиционных идей, но зато снижая риск «зависания» с бумагами на неопределенный срок. В первой публикации в качестве инвестиционной идеи были рассмотрены бумаги представителей российских авиаперевозчиков — «Аэрофлота» и «ЮТэйр». Безусловно, авиакомпании являются наиболее заметной частью авиационного бизнеса, но далеко не единственной. Одними из важнейших в цепочке создания и организации авиаперевозок выступают авиастроители, среди которых мы также постарались найти компанию, вложения в акции которой, могут быть хорошей инвестиционной идеей.



Валерий ЧИНДИН,
частный трейдер

Сегодня речь пойдет о корпорации «Иркут». Кто они? Корпорация «Иркут» занимает лидирующие позиции среди российских авиастроительных предприятий и представляет собой вертикально интегрированный холдинг, деятельность которого направлена на проектирование, производство, реализацию и послепро-

дажное обслуживание авиационной техники военного и гражданского назначения.

Корпорация объединила отечественных производителей и разработчиков в области авиастроения: «Иркутский авиационный завод», «Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Г. М. Бериева», ОАО «ОКБ им. А.С.Яковлева», ЗАО «БЕТА ИР» и т. д.

В марте 2004 г. впервые в истории российского авиастроения и оборонной промышленности корпорация успешно провела первичное публичное размещение (ИРО) 23,3% своих акций на фондовой бирже среди российских и иностранных частных и институциональных инвесторов. С ноября 2006 г. компания становится частью российской объединенной авиастроительной корпорации (ОАК).

Основным продуктом Корпорации «Иркут» являются боевые самолеты семейства Су-30. Компания является головным исполнителем программы производства Су-30МКИ для ВВС Ин-

дии. В рамках диверсификации своего продуктового ряда корпорация также разрабатывает и производит многоцелевые самолеты-амфибии Бе-200, учебно-боевые самолеты Як-130, беспилотные летательные аппараты, компоненты для пассажирских авиалайнеров семейства Airbus.

В соответствии с планами развития отечественного авиастроения, Россия к 2020 году должна занять 10% глобального рынка гражданской авиации преимущественно за счет двух пилотных проектов — ближнемагистрального самолета Sukhoi Superjet-100, который вот-вот примет на борт своих первых пассажиров, и ближне- и среднемагистрального самолета МС-21 (аббревиатура расшифровывается как «Магистральный самолет XXI века»), первый полет которого намечен на 2014 год, а коммерческая эксплуатация с 2016 года. Исполнителем последнего и самого прорывного продукта нашего гражданского самолетостроения является именно корпорация «Иркут».



Самолет будет выгодно отличаться от своих конкурентов, в частности благодаря использованию в конструкции лайнера композитных материалов. По оценкам конструкторов, их доля в устройстве самолета достигнет 40%. Из композитных материалов планируется создавать новые сверхкритические профили крыла, которые существенно улучшат аэродинамику воздушного судна. Кроме того, в самолете будут использованы передовые технологии мирового авиастроения, для чего в создании самолета наряду с российскими компаниями будут задействованы западные поставщики систем. Внедрение передовых технологий на МС-21 обеспечит на 25% улучшение топливной экономичности, на 15% снижение эксплуатационных расходов, а также новый уровень экологической безопасности.

Общая стоимость программы «МС-21» составляет 190 млрд. руб., 100 млрд. из которых выделяет государство. Оставшиеся средства «Иркут» должен привлечь самостоятельно. В настоящее время заключен один твердый контракт с малайзийской компанией «Сресом» на поставку 50 самолетов МС-21. Ожидается, что в ближайшее время будет подписан аналогичный твердый контракт с «Ростехнологиями» в интересах авиакомпании «Аэрофлот». Также «Иркут» по предварительным соглашениям и опционам с другими компаниями имеет заказы еще на 90 самолетов семейства МС-21.

Ожидается, что успешное развитие проекта МС-21 в ближайшие годы самым благоприятным образом отразится на денежном потоке корпорации «Иркут», ведь уже сейчас компания получила рекордную за всю историю своей деятельности прибыль!

21 марта 2011 года корпорация «Иркут» впервые опубликовала промежуточную финансовую отчетность за период с января по сентябрь 2010 г., подготовленную по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО). До этого компания публиковала лишь годовую отчетность по МСФО. В целях улучшения информированности инвесторов, партнеров и аналитиков о результатах деятельности компании в дальнейшем корпорация планирует публиковать промежуточную отчетность вместе с годовой.

За 9 месяцев 2010 года корпорация «Иркут» показала впечатляющие

ТАБЛИЦА 1

Показатели, млн. \$.	2008	2009	9мес.2010	2010 П
Выручка	1 248,0	1 313,7	1 202,7	1 732,1
Темп роста к предыдущему году	22,03%	5,26%	-	31,85%
ЕВИТ	75,3	53,2	158,7	205,7
Темп роста к предыдущему году	-6,38%	-29,30%	-	286,52%
Чистая прибыль	-34,9	-19,4	93,4	122,4
Темп роста к предыдущему году	-192,01%	-44,43%	-	731,48%
Чистый долг	591,1	704,4	902,6	



результаты. Так, выручка компании составила \$1202,7 млн., что на 45,4% превышает аналогичный показатель за этот же период прошлого года. Операционная прибыль выросла до \$158,7 млн. вместо операционного убытка в \$5,68 млн. годом ранее, чистая прибыль составила рекордные за всю историю деятельности корпорации \$93,4 млн. (см. таблицу 1). Таким образом, рентабельность по чистой прибыли за девять месяцев 2010 г. достигла 8%.

По сообщениям корпорации, рост ключевых финансовых показателей достигнут как за счет увеличения объемов производства и повышения ритмичности поставок продукции, так и за счет внедрения в производство инновационных технологий, снижения производственных издержек и широкого использования методов бережливого производства.

Резюмируя все вышеизложенное, можно отметить, что акции «Иркут» имеют очень высокий шанс вырасти уже в ближайшее время. Многие аналитики пророчат их рост более чем в 2 раза, считая справедливой цену акции на уровне 21-22 рублей (текущие значения около 10 рублей за акцию). Покупать акции можно уже на текущих уровнях или при кратковременном снижении цены к зоне поддержки в районе 9-9,5 руб. за акцию.

Но, несмотря на радужные перспективы, мы не должны забывать о рисках вложений в такие инструменты, как акции. И помним о том, что диверсификация вложений позволяет снижать такие риски. Поэтому доля в портфеле акций корпорации «Иркут» не должна превышать 10 % от суммы вашего счета.



Надежность — залог стабильности

В предыдущих выпусках «Ваших личных финансов» мы неоднократно говорили о преимуществах облигаций Томской области, способах приобретения и работы с данным финансовым инструментом. Однако в данной статье основное внимание будет направлено на один из главных параметров, которому следует уделять внимание при выборе способа сохранения и приумножения сбережений, — надежности. Безусловно, каждый человек сам выбирает приемлемый для себя уровень рисков, с которыми так или иначе приходится сталкиваться в процессе управления сбережениями. Одни предпочитают максимальную доходность при минимальных гарантиях, другим «по душе» пусть и небольшой доход, но полная уверенность в сохранности средств.



Несмотря на то, что по экономической сути облигации являются полным аналогом банковского вклада, юридически это абсолютно разные инструменты. Если банковский вклад — это прямое обязательство банка, то облигация — это, прежде всего, ценная бумага. В связи с этим механизмы защиты вкладчиков и покупателей ценных бумаг различаются.

Механизм защиты средств вкладчиков регулируется Федеральным законом от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Согласно этому закону, возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, осуществляется в размере 100% от суммы вкладов в банке, но не более 700 000 рублей. Таким образом, если сумма ваших сбережений не превышает 700 тысяч рублей, то в случае банкротства банка Агентство по страхованию вкладов обязано в полном объеме возместить сумму вклада, включая капитализированные проценты (причисленные к сумме вклада). Однако если сумма ваших сбережений превышает 700 тысяч рублей в одной кредитной организации, вероятность того, что вам удастся взыскать с обанкротившегося банка эту сумму, крайне мала. Кроме того, вызывает опасение ситуация относительно достаточности средств для страховых выплат в случае банкротства нескольких крупных банков одновременно. То, что такая ситуация возможна, наглядно доказал кризис 2008–2009 годов, когда в США был обанкрочен один из крупнейших инвестбанков мира «Lehman Brothers», а также поглощен во избежание банкротства один

из признанных мировых лидеров в сфере банковских услуг — банк «Merrill Lynch».

Защита прав владельцев облигаций в российском законодательстве регулируется целым пакетом документов: законом № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», законом № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», Гражданским кодексом и целым рядом других нормативно-правовых актов. Однако в отношении государственных ценных бумаг, а значит, и государственных облигаций Томской области, ответственность эмитента фактически регулируется статьей 102 Бюджетного кодекса Российской Федерации. В соответствии с ней, долговые обязательства субъекта Российской Федерации, в данном случае Томской области, полностью и без условий обеспечиваются всем находящимся в собственности субъекта Российской Федерации имуществом, составляющим соответствующую казну, и исполняются за счет средств бюджета. Таким образом, в ежегодно принимаемый областной бюджет (на каждый текущий год и два последующих за ним в плановом порядке) включаются все необходимые для исполнения обязательств области средства на обслуживание государственного долга. Учитывая, что срок обращения облигаций Томской области не превышает 3-х лет, соответствующая статья бюджета — «Расходы на обслуживание государственного долга» — постоянно содержит средства на своевременное исполнение обязательств. Кроме того, эта статья расходов является «защищенной», т.е. не подлежит секвестированию или сокращению в силу особой важности для государства и населения. В дополне-

ние к этому, Министерство финансов осуществляет ежемесячный мониторинг за ситуацией с долгами каждого из субъектов с целью недопущения ухудшения финансового положения. Следовательно, независимо от суммы средств, инвестируемых каждым из владельцев облигаций областных внутренних займов, Томская область всегда и в полном объеме несет ответственность за свои обязательства.

Таким образом, уровни надежности вложения средств в облигации и банковские вклады, несмотря на различия в механизме обеспечения исполнения обязательств по этим способам сбережения, весьма схожи. Единственное отличие, по существу, заключается в уровне ответственности: если по банковским вкладам ответственность несет Федеральное Агентство по страхованию вкладов — федеральный уровень, то по облигациям отвечает непосредственно Томская область — уровень субъекта федерации. При этом государство в лице Правительства РФ отвечает за все вклады в банках, участвующих в системе страхования, а Томская область — только по собственным обязательствам.

Стоит отметить, что альтернативные источники сохранения и приумножения сбережений — паи инвестиционных фондов, акции публичных компаний, вложения в валюту и драгоценные металлы, инструменты срочного рынка — на законодательном уровне не подлежат никакому виду страхования или обеспечения. На практике, при использовании данных инструментов организации, оказывающие услуги по предоставлению доступа к данным инструментам сбережения, заранее оговаривают, что ответственность за сохранность средств несет сам владелец.



В заключение напоминаем, что любую информацию об облигациях Томской области можно получить по тел.: 51-12-12 у Уполномоченного представителя Департамента финансов по работе с облигациями Томской области — ОГСУ «Томская Расчетная Палата», а также на сайте <http://trp.tomsk.gov.ru>.



Обзор мировых рынков за март

Ключевым событием прошедшего месяца (по 27 марта включительно), предопределившим динамику мировых индексов, стала беспрецедентная по силе и масштабам последствий серия землетрясений и ставшее следствием одного из толчков цунами, обрушившиеся на Японию. Начало силами коалиции военной операции, направленной против ливийского лидера М. Каддафи, осталось на фоне японской катастрофы менее заметным фактором.

Первая декада марта для мировых рынков завершилась в целом нейтрально, особенно, учитывая ряд праздников, имеющих место в том числе и в России. Если ряд индексов, в том числе российских, выросли, то основная масса мировых индексов находилась в выжидательном положении. Положительное влияние на российский фондовый рынок оказывала целая совокупность макроэкономических и геополитических факторов, но основной движущей силой в начале месяца оставалась дорогая нефть. В целом же на мировых рынках царили осторожные настроения: инвесторы внимательно следили за ситуацией на Ближнем Востоке, ожидая нормализации обстановки. Гражданская война в Ливии в начале месяца плавно перетекала из массовых демонстраций и столкновений повстанцев в бегство мирного населения на сопредельные территории. Ситуация в Ливии была столь напряженной, что ее ухудшения ждать было просто нецелесообразно. По мнению аналитиков, даже если бы началась военная операция, существенного влияния на цену нефти и, как следствие, мировые индексы это бы уже не оказало.

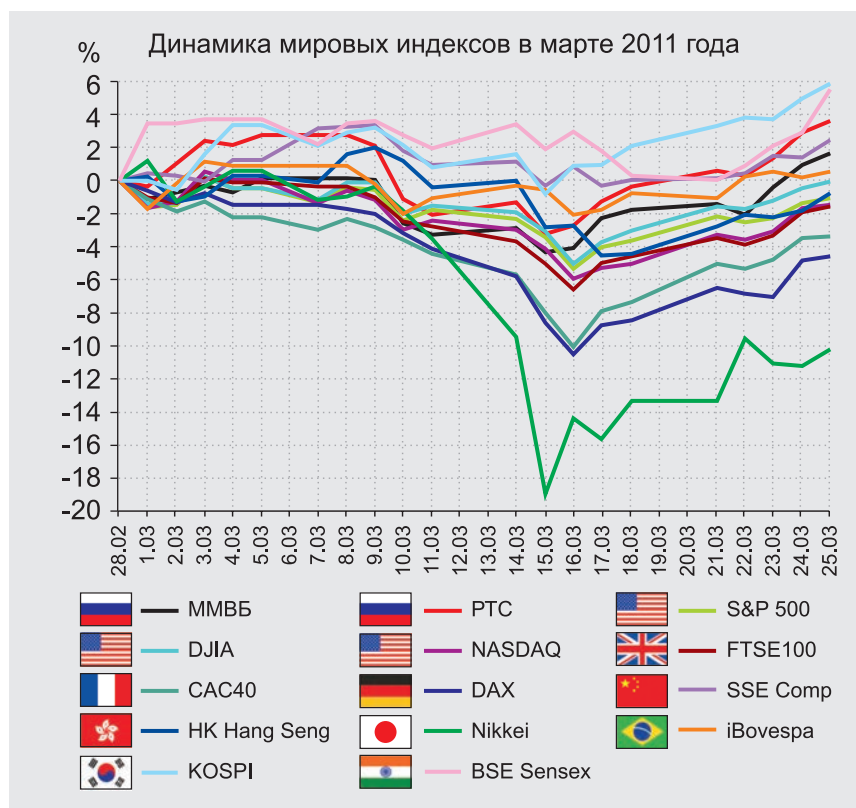
В первую неделю марта негативные новости появились в Евросоюзе: доходность португальских облигаций превысила 7% годовых. Примеры Греции и Ирландии, каждая из которых не смогла после этого момента обойтись без помощи из европейского стабилизационного фонда, серьезно обеспокоили инвесторов. 3 марта негатива добавил и глава Европейского Центробанка Жан-Клод Трише: он высказался за более скорое поднятие ставки в еврозоне. Ужесточение монетарной

политики может моментально преобразить восходящий тренд на рынках, поддерживающийся исключительно накачкой денежной ликвидностью, в нисходящий.

Третья неделя марта началась с отыгрывания новостей о катастрофических масштабах разрушений в Японии. Несмотря на то, что фактически землетрясение и цунами обрушились на японские острова ещё в пятницу, 11 марта, истинный масштаб разрушений по состоянию на 14 марта были неизвестны, поэтому аналитики могли толь-



ко догадываться о том, какое влияние японские события окажут на конъюнктуру мировых финансовых рынков. По состоянию на конец недели ориентировочная стоимость разрушенной инфраструктуры оценивалась в пределах от 200 до 350 млрд. долларов, что составляет от 4% до 6% от ВВП Японии. Если бы ситуация ограничилась потерями от цунами и землетрясения, мировые фондовые рынки отыграли бы эти новости достаточно быстро. Однако наиболее тревожной для инвесторов является ситуация с атомными

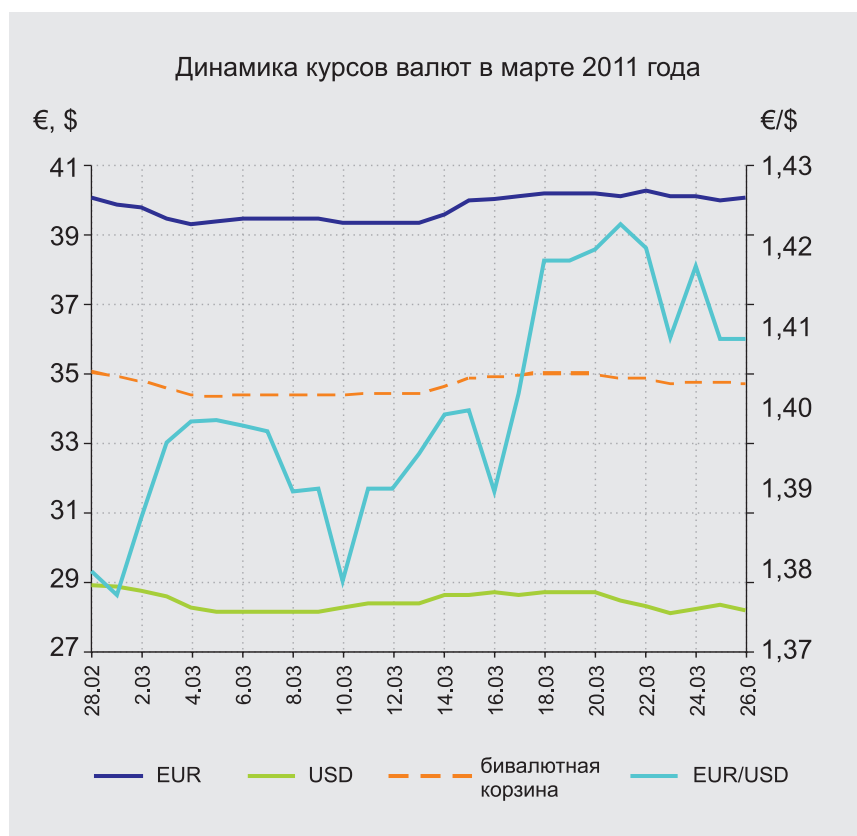
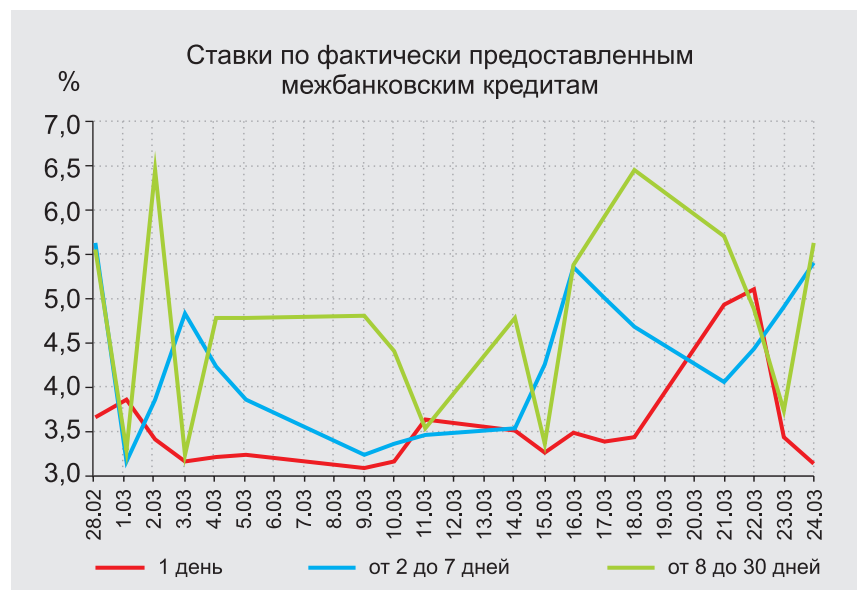




Что касается российского фондового рынка, то лидерами роста в рассматриваемый период были, несмотря на остающуюся на высоком уровне цену на нефть, компании сферы услуг: Дальсвязь (+11,49%), Ростелеком (+10,61%), АФК Система (+18,16%), Сибирьтелеком (+5,62%), ритейлер Магнит (+5,51%). Некоторая стабилизация ситуации вокруг конфликта акционеров Норильского никеля привела к росту акций на 7,18%, кроме того, повысил капитализацию Газпром, «подорожавший» на 5,74%.

За период с 1 по 27 марта российский рубль практически не изменился по отношению к Евро — потерял 1 коп., или 0,02% до 40,02 руб./€, одновременно укрепившись к доллару на 72 коп., или 2,48% до 28,22 руб./\$. Причиной столь резкого падения американской валюты является безусловное ослабление доллара, вызванное не в последнюю очередь событиями в Японии. Дело в том, что в Японии существует явный дефицит активов при колоссальном объеме имеющегося капитала, в связи с чем японские инвесторы вынуждены вкладывать средства в зарубежные активы. В текущих условиях аппетит японских инвесторов к риску упал, объемы инвестиций снизились. Более того, для покрытия страховых выплат японские компании активно «выходят» из активов по всему миру, что приводит к существенному укреплению йены и падению доллара, т.к. значительная часть инвестируемых средств находилась в долларовом выражении. Масштаб укрепления йены в марте стал угрожать всему валютному миропорядку, в связи с чем крупнейшие центробанки мира (ФРС, ЕЦБ, банки Англии, Канады и самой Японии) были вынуждены договориться и провести валютные интервенции, что привело к возврату ситуации на прежний уровень. Что касается пары доллар-евро, то американская валюта потеряла 2,07%, достигнув уровня 1,4085\$ за 1€.

В отношении прогнозов на будущий месяц аналитики едины в одном: пока американский фондовый рынок будет набирать капитализацию (через «накачивание» экономики деньгами), несмотря даже на очевидно негативные новости, фундаментальные факторы будут дви-



гать большинство мировых индексов в рост. Учитывая, что фондовые индексы США по различным мультипликаторам выглядят перегретыми, вхождение в рынок на текущем этапе выглядит крайне рискованным мероприятием. Что касается акций

российских компаний, то многое, как и всегда, будет зависеть от внешних рынков: ситуации в Японии, дальнейшего развития операции сил НАТО в Ливии, а также ситуации с долгами стран Еврозоны.

Максим БОРЦОВ



Срочные вклады в вопросах и ответах

РАССКАЗЫВАЕТ УПРАВЛЯЮЩИЙ
ТОМСКИМ ФИЛИАЛОМ ОАО АКБ «СВЯЗЬ-БАНК»
КОБЗЕВ ВИКТОР ВЛАДИМИРОВИЧ



ЧТО ТАКОЕ СРОЧНЫЙ ВКЛАД?

Срочный вклад или депозит — это сумма денег, которая размещается в банке на определенный срок. Именно от слова «срок» и произошло определение «срочный». По истечении оговоренного в договоре периода вклад либо возвращается вкладчику, либо продлевается на следующий срок, что обязательно оговаривается в условиях вклада.

КАКИЕ ВКЛАДЫ БЫВАЮТ?

Классический срочный депозит открывают на строго определенный срок. За время действия договора вкладчик не может доносить или снимать денежные средства, а проценты по вкладу выплачиваются в конце действия договора. По таким депозитам, как правило, предлагаются самые высокие ставки.

Более современные виды депозитов предлагают самые различные варианты размещения: с возможностью пополнения или частичного расходования средств. Проценты по таким вкладам могут начисляться ежемесячно, ежеквартально или по истечении срока действия депозита. Заработанные проценты могут быть переведены по желанию вкладчика на счет до востребования либо на любой другой счет, открытый в банке, или присоединиться к сумме депозита. Присоединение процентов к сумме депозита называется капитализацией, за счет которой сумма вклада увеличивается, что влечет за собой и увеличение суммы процентного дохода в следующем периоде.

«Связь-Банк» предлагает своим клиентам широкую линейку срочных вкладов, в которой присутствуют депозиты с возможностью пополнения и снятия части денежных средств, вклады с простой процентной ставкой и вклады с капитализацией. Сроки действия вкладов варьируются от месяца до двух лет.

КАК ВЫБРАТЬ ВКЛАД?

Выбирая банк, вкладчик должен обязательно обратить внимание на то, является ли выбранный финансовый институт участником системы страхования вкладов. С конца 2008 года государство гарантирует каждому вкладчику возврат его вклада с процентами на общую сумму до 700 000 рублей из каждого банка, где у него открыты депозиты. ОАО АКБ «Связь-Банк» также с 2005 года является участником Системы Страхования Вкладов.

Для разных целей подойдут разные вклады. Если ваша цель — сбережение крупной суммы, то вам подойдет классический вид вклада. Например, «Сберегательный резерв» от «Связь-Банка».

Если вы предпочитаете регулярно откладывать деньги и хотите накопить сумму денег на крупную покупку, оплату обучения или поездку, то вам подойдет срочный вклад с возможностью его пополнения. «Связь-Банк» для таких целей предлагает депозит «Пополняемый резерв».

Если для вас важна возможность регулярно расходовать деньги со счета, воспользуйтесь вкладом «Управляемый резерв». Он удобен тем, что позволяет и пополнять счет, и частично расходовать средства с него.

Для состоятельных клиентов Связь-Банк предлагает вклад «VIP-резерв», по которому предусмотрена гибкая процентная ставка, изменяющаяся в зависимости от накопленной суммы. По данному депозиту допускается как частичное снятие денежных средств, так и пополнение вклада.

Специально для людей пенсионного возраста* «Связь-Банк» предлагает срочные вклады «13-я пенсия» и «Пенсионный резерв». Вклад «13-я пенсия» очень популярен среди клиентов банка, так как предлагает удобные условия открытия и повышенную процентную ставку.

Чтобы клиентам было проще сориентироваться в многообразии вкладов, «Связь-Банк» предлагает воспользоваться депозитным калькулятором, расположенным на его сайте (www.sviaz-bank.ru или sviaz-bank.ru). Выбрав параметры, которые вас интересуют, с помощью калькулятора вы сможете выяснить, какие депозиты «Связь-Банка» вам наиболее подходят и на какой доход по ним можно рассчитывать.

КАК ОТКРЫТЬ ВКЛАД?

Для того, чтобы открыть вклад, вам достаточно прийти в ближайшее отделение «Связь-Банка» с документом, удостоверяющим личность. Сотрудники банка проконсультируют вас по всем интересующим вопросам, а само открытие вклада займет не больше 15 минут.

* Для лиц, получающих пенсии по старости и за выслугу лет от Пенсионного фонда Российской Федерации (территориальных органов ПФР), министерств и ведомств, осуществляющих пенсионное обеспечение, и от негосударственных пенсионных фондов.



ТЕЛ. КОНТАКТ-ЦЕНТРА: 8-800-200-23-03
(КРУГЛОСУТОЧНО, ЗВОНОК ПО РОССИИ
БЕСПЛАТНЫЙ)

WWW.SVIAZ-BANK.RU ИЛИ СВЯЗЬ-БАНК.РФ
ОАО АКБ «СВЯЗЬ-БАНК» ОСНОВАНО В 1991 Г.
ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ
№ 1470 ОТ 15.11.2002.

Адрес филиала в Томске: г. Томск,
ул. Карла Маркса, 3, тел.: 511-291



Страна финансовых уроков



Любому путешественнику, когда он попадает в чужую страну, требуется путеводитель или, как минимум, карта местности. Примерно так же ощущает себя ребенок, делая первые шаги в мир финансовых понятий, определений и взаимоотношений. Ребенок среднего школьного возраста 9-12 лет — это не только быстрорастущий организм, но и стремительно развивающееся внутреннее «Я» с попытками самовыражения и проявлением независимости, развитием общественного сознания, формированием не связанных со школой увлечений. Вот уж действительно, огромное поле для родительского творчества и грамотных экспериментов!

Что нового в таком возрасте должны узнать о финансах школьники? На первый взгляд, их интересует только одна сторона — тратить деньги. Они обсуждают между собой, кому и сколько дают родители «на карман», совершают разные, порой бестолковые покупки, занимают друг у друга небольшие суммы, пытаются на что-то копить. Некоторые умудряются примерить роль бизнесмена, как, например, мой сын. 2 года назад он, как и многие его сверстники, был «болен» комиксами про Человека-паука, коллекционные карточки от которых заполнили всю детскую. Как-то застала его за таким занятием: сидел и клеил из картона подобие кармашков, заполнял их картинками с супергероями по какому-то только ему ведомому принципу. На мой вопрос «к чему вся эта деятельность?» прозвучал вполне серьезный ответ: «продавать буду». Насколько я помню, ему удалось пристроить не больше 2-х наборов, на этом тема продаж была закрыта. Но вот что порадовало в этой истории, так это то, что ребенок творчески подошел к процессу и не просто сложил товар «кучками», а попытался придать

товарный вид, продумал и сделал упаковку.

Ближе к 12 годам дети очень отчетливо начинают осознавать социальное неравенство, равно как и то, что у разных семей разное количество денег и разные статьи расходов. И если так сложатся обстоятельства, что подросток получит возможность легального заработка денег, это может стать ощутимым шагом в развитии уверенности в себе, а также стать подспорьем родителям, если ребенок будет в состоянии покрывать ряд своих трат самостоятельно.

КАКИЕ ФИНАНСОВЫЕ НАВЫКИ УЖЕ МОЖНО РАЗВИВАТЬ У ДЕТЕЙ В ЭТО ВРЕМЯ?

Самое элементарное — это внедрение ребенка в хозяйственную жизнь семьи поручениями совершить необходимые покупки продуктов, оплатить интернет и домашний телефон. Постепенно ребенок начнет привыкать вести учет мелких бытовых трат, подбивать баланс расходов, считая сдачу, и уже во взрослой жизни личное финансовое планирование не будет для него чем-то сверхъестественным и сложным.

Самое время в этом возрасте донести до ребенка и понимание стоимости вещей. Он должен знать, что все в окружающем мире имеет свою цену. Почему бы не предложить ему поработать семейным бухгалтером, собирать все чеки и расписывать в тетрадке общие траты за месяц. За такую работу ему можно даже платить небольшую зарплату. Это, в свою очередь, будет формировать у ребенка представление о заработанных деньгах.

Не исключено, что ребенок этого возраста проявит инициативу и предприимчивость. К сожалению, не имею возможности привести пример на эту тему про детей своих знакомых из Томска, но зато очень показательна история нашего родственника мальчугана, живущего в Германии. В возрасте 11 лет он разместил на местном сайте своего города объявление о том, что оказывает услуги по выгулу собак и мытью машин. Кстати, как рассказывала мама начинающего бизнесмена, помыть машину в этом немецком городке на автомойке стоит 5-6 евро, а мальчик предлагал ручную мойку за 3 евро. И желающих было немало, так как в Германии детская инициатива работать очень даже приветствуется.



6 упражнений

Для развития финансовых навыков у детей 9 - 12 лет от Джолайн Годфри — автора книги «Как научить ребенка обращаться с деньгами».

УМЕНИЕ ВЕСТИ СЧЕТ ДЕНЬГАМ

Доверьте ребенку заполнять за вас квитанции об оплате коммунальных услуг — за квартиру, за электричество. Вместе с ним подсчитывайте суммы, которые вам необходимо уплатить. Выберите один постоянный вид расходов (походы в кино, покупка любимых книг или видеофильмов), по которому ребенок будет сам вести учет затрат. Пусть представляет, в какую сумму вашей семье обходится то или иное развлечение.

УМЕНИЕ ГОВОРИТЬ О ДЕНЬГАХ

Предложите ребенку написать короткую пьеску о том, как герой одолжил деньги другу, а тот не вернул их вовремя. Выделите время на разговоры о финансовых перспективах семьи в экстренных случаях. Спросите, нет ли у ребенка вопросов о деньгах.

УМЕНИЕ ТРАТИТЬ С УМОМ

В большом магазине организуйте игру «Поиск сокровищ». Пусть ребенок найдет вещи на заданную тему по минимальной цене — например, бумажник для приятеля. Покажите, как читать этикетки значкомых для детей товаров (кормов для домашних животных, чипсов, сока). В каком виде эти товары обходятся дешевле: если покупать по одной упаковке, по нескольку упаковок, вразвес? Обсудите разницу между потребностями, желаниями и мечтами.

УМЕНИЕ ЖИТЬ ПО СРЕДСТВАМ

Определите бюджет для покупки школьных принадлежностей, затем возьмите ребенка в магазин и предложите придерживаться бюджета. Определите бюджет на то, что интересует ребенка, — книги, диски, предметы для коллекционирования. Попросите ребенка рассказать, как он потратит деньги, а затем попросите отчитаться, предложив предоставить чеки.

УМЕНИЕ ПРОЯВЛЯТЬ ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ

Прочитайте ребенку рассказ о предпринимателе, превратившем увлечение в бизнес. Поиграйте с ребенком в игру «Монополия» или в другой вариант этой настольной игры.



Когда работала над этим материалом, стало интересно, насколько мой сын и его одноклассники, ученики 5-го класса, имеют представление о деньгах и бюджете, выдаются ли им карманные деньги, и как они их тратят. Была составлена анкета с простыми вопросами и передана классному учителю, согласившемуся помочь в сборе информации. Ответы детей, касающиеся термина «деньги», оказались достаточно полными и, скорее всего, дублировали слова, когда-то озвученные родителями. Большинство назвали деньги бумажками или средствами, на которые живет семья, тратит на разные нужды и на которые можно купить что угодно. Из оригинальных ответов: деньги — это мусор, но полезный; деньги — это все!; деньги — это метод выжить.

Вопрос, касавшийся карманных денег, поставил меня в тупик, так как я была удивлена, что многим детям их просто не дают. Но те, кто их получает, имеют, в среднем, в своем распоряжении от 50 руб. в день, но не

более 200 руб. в день. Как правило, тратятся «карманные» на обед в столовой или мелкие личные вещицы. Только четверо из двадцати четырех детей копят «карманные» деньги на что-либо.

Творческий вопрос, предлагавший пофантазировать на тему: «Если бы вам дали 15 000 рублей, как бы вы ими распорядились?» выдал множество интересных вариантов: четверо детей положили бы их в копилку, трое купили новые телефоны, еще четверо сразу бы потратили на себя и подарки родителям, пятеро полностью или половину суммы отдали родителям. Одна девочка 12 000 руб. отдала бы в детские дома и лишь 3 000 руб. потратила на одежду для себя, другая вложила бы всю сумму в фонды детских больниц, лечащих опасные и страшные детские болезни, а еще одна купила бы немецкую овчарку.

Мальчики были более настроены на предпринимательство и выдали свои варианты. Так, например, один купил бы фингер-парки (игрушечный

скейт-парк, по которому можно кататься на фингер-борде (скейтборд для пальцев рук) и давал бы другим кататься за деньги. Этот же мальчик уехал бы на эти деньги в другую страну, где нет школы. Другой молодой «предприниматель» вложил бы их в бизнес, с пометкой «белый». И только один подумал о благотворительности и решил отдать всю сумму на пожертвования бедным животным.

И, наконец, определение слова «бюджет» почти всех озадачило. Пятнадцать из двадцати четырех вообще не знают, что оно обозначает. Семеро ассоциируют бюджет с деньгами, которые находятся в личном владении, в семье или у предприятия, а также с зарплатой. А вот два ответа заслуживают дословного упоминания: 1. Бюджет — это экономика денег и их грамотная трата; 2. Бюджет — это сбережения. Если городской, то это городские деньги, на которые строят дороги и т.д.



Департамент финансов Томской области

Выставка «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ»

15–16 апреля
2011 г.

БКЗ

Большой концертный зал
ост. «Площадь Ленина»



Полезная информация **об ипотеке, кредитах, способах
сбережения и приумножения финансов**

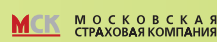
Присутствие различных банков, финансовых, строительных
и страховых компаний в ОДНОМ месте позволит узнать все необходимое и выбрать
наиболее интересные ДЛЯ ВАС варианты вложения и сбережения денежных средств.

Вход — бесплатно

Генеральные
партнеры:



Официальные
партнеры:



При
участии:



Телефон для справок: 710-898, www.VLFin.ru

Газета «Ваши личные финансы»
Учредитель ЗАО «Р-консалт»,
634050, г. Томск, пл. Батенькова, 2.
Руководитель проекта **Михаил Сергейчик**,
тел. 8 (3822) 71-23-73

ваши | личные
финансы

Редактор **Наталья Волкова**
Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>
Информ. партнер <http://www.banki.tomsk.ru>
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции: 634050, г. Томск,
пл. Батенькова, 2, тел. 8 (3822) 710-898
По вопросам размещения рекламы: тел. 710-898

Дата выхода в свет: 01.04.2011
Время подписания в печать:
по графику - 23.00, 29.03.2011
фактически - 23.00, 29.03.2011
Тираж 20 000 экз.
Отпечатано в типографии ОАО «Советская
Сибирь», 630048, г. Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.

Издание распространяется
бесплатно.
Газета зарегистрирована
Министерством печати и
информации РФ. Свидетельство
о регистрации ПИ № ТУ 70-00154.