

НАШИ ИНВЕСТИЦИИ:
МЕТАЛЛУРГИ. ЧАСТЬ II
СТР. 12

С БАНКОМ ПО ЖИЗНИ
СТР. 16

ДЕТЯМ О ФИНАНСАХ
СТР. 20



деловой
вестник



№ 12
июнь 2011
Томск

ваши личные финансы



Инвестиции в будущую жизнь

Инвестиции в образование, а значит в свое будущее, обязательно принесут дивиденды и окупятся в достаточно короткий срок, а потом — только чистая прибыль! Читайте на **СТР. 8-10**



К 2025 ГОДУ ЕВРО И ЮАНЬ ПОТЕСНЯТ ДОЛЛАР

Доллар, скорее всего, перестанет играть главную роль в мировой финансовой системе к 2025 году. Всемирный банк (ВБ), опубликовавший доклад о новой глобальной экономике, считает, что это правильно. Доллар заменит система из трех валют: евро, доллара и азиатской валюты (почти наверняка юаня), каждая из которых станет самостоятельной международной расчетной единицей.

Причины таких перемен в том, что валютные резервы развивающихся стран быстро растут. Если в 2000 году они составляли 37% от мировых резервов, то в 2010 — уже две трети. Суверенные и другие фонды развивающихся стран становятся все более весомым источником инвестиций на мировом финансовом рынке и скоро будут более важны, чем инвестиции стран развитых. Несмотря на все это и на растущую роль развивающихся стран в мировой финан-

совой системе, значимый размер их экономик, до сих пор ни одна из их валют не используется в международных расчетах. Вместо этого мировые финансы опираются на доллар — при том, что США уже не первый год пугают всех своими перекосами в бюджете и платежном балансе. Такая ситуация, считают в ВБ, неустойчива и неестественна.

Конкуренты доллара — это евро, статус которого возрастет, если еврозона сможет преодолеть кризис суверенного долга, и, конечно, юань. Китай — это не только вторая экономика мира, но и крупнейший экспортер — в 2010 году экспорт из этой страны составил \$2,9 трлн. Китай достаточно силен, чтобы его валюта стала резервной для всего мира. Россия в докладе ВБ называется в числе стран, которые станут лидерами по росту экономики к 2025 году: Китай, Бразилия, Южная Корея, Индия, Индонезия и Россия обеспечат более половины мирового экономического роста.

ДЕРЖАТЕЛИ АКЦИЙ «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ» ПОЛУЧАТ \$1,22 МЛРД.

Компания «Норильский никель» приняла решение выделить на выплату дивидендов \$1,22 млрд. или 24% от прогнозного показателя чистой прибыли. Таким образом, выплата за одну акцию составит 180 рублей.

Соответствующее решение принял совет директоров компании. Всего же, как сообщил генеральный директор ГМК Владимир Стржалковский, в 2010 году «Норникель» получил более \$5 млрд. чистой прибыли.

В прошлом году размер дивидендов стал причиной конфликта между советом директоров и основным владельцем «Норильского никеля» Олегом Дерипаской. Тогда Дерипаска предлагал направить на дивиденды \$3 миллиарда (115% от чистой прибыли за 2009 год), а совет утвердил 50%.



Вниманию посетителей сайта «ВЛФ» <http://vlfm.ru> и вещание телеканала «ФинграмТВ» — бесплатного общедоступного интерактивного Всероссийского интернет-телеканала, организованного совместными усилиями Ассоциации российских банков и Телекомпании «АРБ-ТВ».

Цель проекта «ФинграмТВ» — повышение финансовой грамотности населения, информационная поддержка малого и среднего бизнеса, содействие продвижению региональных инвестиционных проектов.

Трансляции имеют информационно-тематические блоки:

- Ваш финансовый консультант
- Банки: продукты и услуги
- Ассоциация российских банков: новости, события, комментарии
- Региональные инвестиционные проекты
- StartUP — презентация инновационных бизнес-проектов

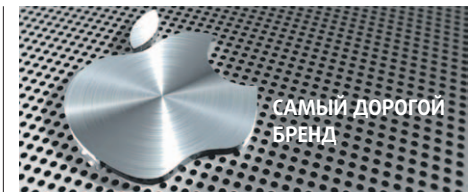
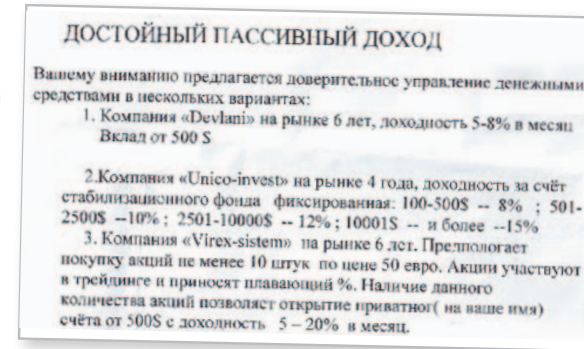


Будьте бдительны!

На страницах нашей газеты мы в той или иной форме постоянно повторяем своим читателям, что для правильного распоряжения своими деньгами не обязательно быть специалистом в области инвестирования — достаточно быть отчасти скептиком. Шанс стать жертвой сомнительных мошеннических схем есть даже у самых умных, образованных и финансово грамотных людей при условии, что они очень легковерны. Будьте осторожны в выборе финансовых инструментов для сохранения, сбережения и преумножения своих денежных средств. Обращайтесь только в проверенные компании, имеющие помимо контактного телефона свой юридический адрес, все разрешающие документы на осуществление деятельности и достаточную известность на этом рынке услуг.

Перед вами — живой пример из жизни финансовых мошенников — сомнительная реклама,

случайно попавшая к нам в руки. Мы, в свою очередь, передали ее в контролирующие органы для компетентной оценки и надеемся, что они дадут быстрый и действенный ответ по данной рекламе. При первом же рассмотрении этот текст, изобилующий опечатками и ошибками в пунктуации и орфографии, должен сразу предостеречь от какого-либо желания что-то доверить обозначенным здесь компаниям. Если вам предлагают нечто подобное, найдите достойное применение этому «выгодному» предложению — воспользуйтесь ближайшим мусорным баком, потому что Томск — чистый город!

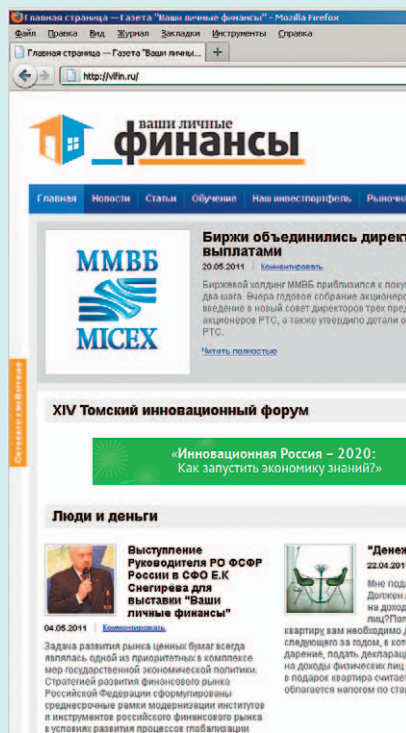


Прибавив в стоимости 84% за прошлый год, корпорация «Apple» стала самым дорогим мировым брендом. Его стоимость оценивается в \$153 млрд. По мнению аналитиков, выпуск новых моделей смартфонов «iPhone», компьютеров «iMac» и планшетников «iPad» помог корпорации выйти на первое место в рейтинге 2011 года. Компания «Google», потерявшая за прошлый год 2% и оцениваемая экспертами в \$111,5 млрд., сместилась на второе место. Третье место заняла компания «IBM», которая набрала за 2010 год 17%, — стоит порядка \$100,8 млрд. Бренд российской компании «МТС» опустился с 72-й на 80-ю строчку рейтинга «Millward Brown». Его стоимость на 2011 год составляла \$10,9 млрд. Бренд «Билайн» вообще вылетел из списка 100 самых дорогих брендов: в прошлом году он занимал 92-ю строчку и оценивался в \$8,2 млрд. Зато в рейтинге появился российский «Сбербанк», оцененный в \$8,5 млрд., и вставший на 99-е место.

На сайте газеты «ВЛФ» <http://vlfm.ru> регулярно ведет свою работу рубрика «Школа инвестора». Полезные навыки и умения здесь приобретет не только начинающий инвестор, планирующий работать и зарабатывать на рынке ценных бумаг, но и любой другой посетитель сайта, заинтересованный в знаниях, необходимых для правильного управления личными сбережениями.

Раздел содержит материалы и сведения, необходимые тем, кто уже знаком с работой на финансовых рынках. Также имеются материалы для самообразования, которые помогут лучше понять правила работы в этой сфере. Информация, опубликованная в данной рубрике, — ваш первый шаг к успешному и грамотному инвестированию.

Если у вас появились вопросы, вы можете получить бесплатную консультацию наших финансовых экспертов в специальной рубрике «Вопрос эксперту».



А

Альфа-Банк



Телефон для справок:
8-800-333-6-333

Заточены под Вас

ПЕРСОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТ

- От 25 000 до 1500 000 рублей**
- От 14,99%* в рублях на остаток задолженности
- От 1 до 5 лет.
- На любые цели — ремонт, поездка на отдых и т.п.
- Без залога и поручителей.
- Размер комиссии за выдачу — от 1%
- Отсутствие комиссий за ведение счета
- Досрочное погашение через 3 месяца
- Возможно добровольное страхование кредита
- Оформление на рабочем месте — консультант сам придет к Вам!

* Указанная ставка действительна для корпоративных и зарплатных клиентов с подтвержденным ежемесячным доходом после вычета налогов не менее 10 000 руб.
** Лимит кредита зависит от срока кредитования и размера ежемесячного дохода клиента.



Уровень финансовой грамотности в России постоянно повышается

В рамках второй выставки-ярмарки «Ваши личные финансы» в Томске прошел семинар одного из первых финансовых консультантов в России, автора многих книг по личным финансам Владимира Савенка. Консультант поделился своими взглядами на нынешний уровень финансовой грамотности «среднестатистического россиянина».



— Это проблема в мире стоит давно, и пока еще никому не удавалось ее решить. Думаю, что это и невозможно. Первый простой вопрос — кто будет преподавать эти дисциплины в школах и университетах? Сами учителя, имеющие небольшой доход, в большинстве случаев не могут управлять своими деньгами. Т.е., это такая дисциплина, которой не учат в университете и не учат, как обучать.

Пытаясь найти применение личному капиталу, ошибок и потерь избежать практически невозможно, считает финансовый эксперт. И поменять современную систему образования, которая сегодня не дает необходимых знаний и навыков в обращении с личными финансами, нереально.

— Эта проблема в мире стоит давно, и пока еще никому не удавалось ее решить. Думаю, что это и невозможно. Первый простой вопрос — кто будет преподавать эти дисциплины в школах и университетах? Сами учителя, имеющие небольшой доход, в большинстве случаев не могут управлять своими деньгами. Т.е., это такая дисциплина, которой не учат в университете и не учат, как обучать.

Цитата:

Я сейчас веду в МГУ небольшой 20-часовой курс по управлению финансами. Он ориентирован на топ-менеджеров — людей, которые где-то работают и получают дополнительное образование. И я вижу, что лишь 10% из этих студентов еще обладают какими-то знаниями, что-то делают, а остальные «так и висят». Вот и подумайте, это Москва, МГУ, топ-менеджеры, — казалось бы самая передовая, образованная часть населения, а знания у них минимальные.

Возможности изменить эту ситуацию пока нет, так как сначала необходимо создать «армию» людей, способ-

ную обучать управлению финансами. «Брешь» в необходимых для современного человека знаниях могу хоть как-то закрыть специальные семинары, мастер-классы, выставки. Однако и тут немало подводных камней.

— Хочу привести пример, польстить немного самому себе. Я — первый финансовый консультант и издал большое число книг по этой теме, многие из которых были бестселлерами. И сегодня мне сложно собрать раз в месяц регулярную аудиторию в Москве, Питере, где-то еще. Ведь я приглашаю на семинары людей, которые платят за это свои деньги, а привлечь людей за деньги крайне сложно. При этом я всегда предостерегаю от семинаров, которые проводятся какими-то отдельными компаниями. Во-первых, компании проводят семинары с одной целью — привлечь к себе клиентов. Я не против банков и управляющих компаний, мы сотрудничаем с ними. Но, к примеру, консультант, проводящий семинар от какого-то банка не просто расскажет вам, что нужно инвестировать свои деньги у нас или за рубежом, а скажет, что инвестировать нужно именно в их банк. Хорошо, если семинары проводит какая-то солидная компания, но если это компания-пирамида, то там вообще наговорят чего угодно. А большинство людей с минимальным уровнем финансовой грамотности, безусловно, в этом не разберется. В компаниях-пирамидах очень грамотные лекторы, психологи, они знают, куда бить. Они пользуются неграмотностью людей, начиная изображать достаточно сложные схемы, как зарабатывать деньги и говорят: мы нашли эту схему, методику и мы можем помочь вам заработать деньги. Поэтому я всегда говорю: если вам что-то непонятно, убегайте оттуда.



Большинство причин, которые называют многие люди, отвечая на вопрос, почему они не занимаются своими финансами, — простые отговорки, считает эксперт.

— Мне часто говорят: мы не можем контролировать деньги, у нас доходы маленькие. Но это просто оправдания. На моей практике были люди с самыми разными доходами. Их уровень никак не влияет на способность управлять деньгами. К нам на семинары приходили люди с доходами в 20 тысяч долларов в месяц и говорили — нам не хватает денег. То же самое говорят люди с доходом в 500 долларов в месяц — не хватает денег. Слова одни и те же, а в общем-то это простое нежелание управлять своими финансами.

Меня радуют письма от тех, кто прочитал мои книги, кто смог создать свой личный финансовый план, резервный фонд и уйти от той работы, которая их не устраивала. Я считаю, что финансовые выставки, книги, семинары — все это распространяется, как хороший вирус. Ошибки, потери — это тоже хорошо. Когда, конечно, не потеряно все: капитал, квартира, — подчеркнул Владимир Савенко.

Однако не каждый человек может вести свое дело, согласен эксперт. Одного желания стать бизнесменом мало, должен быть соответствующий характер. Есть люди, которые могут быть только наемными работниками и их это устраивает, они понимают, что им «лечь» в бизнес не стоит.

— Самый лучший доходный портфель для человека — бизнес, это понимают все. Но я знаю большое количество бизнесменов, которые живут хуже наемных работников. Зарабатывая свою тысячу долларов в месяц, они постоянно крутятся, вертятся, тратя массу времени на работу. Но вот это «я сам себе хозяин» постоянно держит их. Я считаю, что, если пять-шесть лет ничего не получается, то нужно либо менять бизнес, либо идти в наемные работники и получать те же деньги.

Желание зарабатывать большие деньги вполне понятно и закономерно, отмечает Владимир Савенко. Но для большинства россиян по-прежнему остается актуальной схема «ничего не делать — и получать деньги».

— Это все лень и нежелание что-то менять. Те же россияне, которые заработали деньги и имеют хороший бизнес, очень много работают, не си-

дят без дела. Вот мы видим, как леди Гага спела песню — заработала миллион. А то, что она трудится сутками? То же самое с бизнесменами. Показывают их в Куршавеле, а многие рассуждают, что, вот гады какие, жируют. А то, что те вырвались на неделю в этот Куршавель отдохнуть, об этом не говорят.

Во всем мире масса безграмотных людей. Банкротятся люди, которые берут кредиты, не думая, и в Европе, и в Америке, уходят «в минус», оказавшись в итоге «без ничего». Просто там доля таких людей меньше, чем у нас. И это неизбежно, так как там эта тема изучается веками. У нас все делается по примеру, а значит, быстрее. В мире все одинаково, и все финансовые процессы одни и те же. Я думаю, какого-то «русского пути» в обучении финансовой грамотности быть не может.

Варвара СОКОЛОВСКАЯ

«ЭФФЕКТ КОФЕ ЛАТТЕ», семинар Владимира Савенка, выставка-ярмарка «Ваши личные финансы»

История одной девушки, у которой спросили: почему вы не инвестируете?

— Потому что не остается денег, чтобы инвестировать.

Финансовый консультант задал этой девушке вопрос: вы можете рассказать про свой распорядок дня?

— Конечно, могу. Иду утром на работу, захожу в кафе, выпиваю чашку кофе с кексом, в 12 дня мы снова встречаемся с подружками, выпиваем стакан сока с кексом и т.д.

После этого консультант спросил: вы можете в день инвестировать стоимость одной чашки кофе латте?

— Ну, конечно могу, только что это даст?

Так вот, в переводе на наши реалии, чашка кофе латте стоит в среднем 150 рублей.

Получается такой расчет:

150 руб. в день

1 050 руб. в неделю

4 500 руб. в месяц.

То есть, если 4 500 руб. инвестировать каждый месяц с доходностью 10% годовых, через год у вас на счете будет 56 000 руб., через 2 года — 119 000 руб., через 5 лет — 348 000 руб., через 10 лет — почти 1 млн. руб., через 15 лет — почти 2 млн. руб., через 40 лет — 28 млн. руб.

Кто-то скажет, неизвестно, что через 5–10 лет с рублем будет, но есть и другая сторона вопроса — если вообще ничего не делать, то будет полный ноль!



Финансово грамотный гражданин — ключ к модернизации экономики



УЧАСТИЕ В ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИДАХ, БЕЗДЕЙСТВИЕ ИЗ-ЗА СТРАХА ПЕРЕД ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РИСКОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ЖИЗНЕННО ВАЖНЫХ НАКОПЛЕНИЙ — ВСЕ ЭТО РЕЗУЛЬТАТ ФИНАНСОВОЙ НЕГРАМОТНОСТИ И ОТСУТСТВИЯ БАЗОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ЗНАНИЙ. ЧТОБЫ ЧУЖИЕ ОШИБКИ ОКАЗАЛИСЬ ПОЛЕЗНЫМИ ДЛЯ КАЖДОГО, НУЖНО УМЕТЬ ДЕЛАТЬ ИЗ НИХ ПРАВИЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ. МЫ ПРОДОЛЖАЕМ ТЕМУ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ ТОМИЧЕЙ И В ЭТОМ НОМЕРЕ БЕСЕДУЕМ С ЗАМЕСТИТЕЛЕМ ГУБЕРНАТОРА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ-НАЧАЛЬНИКОМ ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАНСОВ АЛЕКСАНДРОМ ФЕДЕНЕВЫМ.

Какими чертами должен обладать финансово грамотный человек?

Финансовая грамотность — это умение ответственно распоряжаться теми финансовыми ресурсами, которыми каждый из нас располагает. У кого-то они средние, у кого-то миллиардные, а у кого-то одна стипендия. Сегодня финансовая грамотность — это понимание, откуда берутся финансовые ресурсы, на что их можно потратить и что за этим следует. А еще, при каких условиях можно заниматься, а при каких нельзя, на что можно, а на что нет.

Главным показателем использования заемных ресурсов должно стать привлечение средств на развитие, а не на текущее потребление или по-другому «проедание денег». В семьях в этом плане должна установиться очень ответственная политика. Допустим, семья растет, супруги оба работают, имеют перспективы по службе, планируют больше зарабатывать, а жить надо сегодня. Почему бы в этом случае не занять? Почему не купить машину?

Ведь это другая степень свободы, другой образ жизни, иногда даже возможность больше зарабатывать, потому что появляется мобильность. А вот занимать за год-два до пенсии не имеет смысла. Чем потом отдавать? Поэтому очень важен грамотный и взвешенный подход ко всем принимаемым финансовым решениям.

Как вы можете оценить уровень финансовой грамотности у томичей? Отличается ли она от уровня финансовых знаний жителей, к примеру, европейской части России?

Я бы не сказал, что у нас хуже или по-другому как-то народ распоряжается, но и считать, что мы грамотнее других, — тоже нет оснований. Если обратиться к статистике просроченных кредитов у населения, то у нас их примерно столько же, как в среднем по России. По большому счету, показатель качественного использования кредитов — это ответственное отношение к их возврату. Если ты занимаешь, то должен отдавать, а иначе это будет называться воровством.

Вы не раз говорили, что деньги у наших граждан есть, но они боятся вкладывать их в экономику. Какими аргументами можно убедить людей не бояться использовать существующие финансовые инструменты?

У нас проблема не денег, проблема — в экономике, которая остро нуждается в модернизации и длинных деньгах в том числе. Население до сих пор наиболее активно реагирует на спекулятивные моменты. Проекты, о которых стоит говорить, должны быть долгоиграющими, с длительной окупаемостью, а население должно иметь гарантии. Гражданин должен понимать, что если он вложил свои деньги, то лет 5 не будет иметь возможности их изъять, так как проект имеет период развития и не может окупиться сразу.

Также у нас не развита система пенсионных накоплений, хотя во всем мире люди активно используют этот рыночный инструмент. В этих условиях Департамент финансов попытался победить негатив у населения по отношению к финан-



совым инструментам путем выпуска внутренних облигационных займов, которые предназначены специально для физических лиц. Можно сказать, что облигации Томской области несут исключительно просветительскую функцию, так как бюджетные вопросы этот проект особо не решает. Идеальное развитие этой темы — это прийти к тому, что население привыкло бы верить, что мы ответственно ведем бюджетную политику, стали бы появляться новые интересные проекты, в которые народ активно вкладывался бы.

Кто должен взять на себя ключевую роль в вопросе обучения населения финансовой грамотности: государство или частные финансовые институты?

Все должны участвовать в этом процессе.

А кто больше в этом заинтересован?

Заинтересовано, прежде всего, само общество! Людям стоит более ответственно относиться к финансовой стороне современной жизни. Кажется, еще во времена гражданской французской революции говорили, что страшен тот гражданин, которому нечего терять. Для общей стабильности всего общества требуется вклад каждого гражданина. Если каждая семья, каждый человек начнет интересоваться возможностями современных финансовых инструментов, изменит свою личную финансовую политику, это непременно качественно отразится и на всей российской экономике.

Государство должно тратить на это деньги или достаточно лишь его контрольной функции?

Государство должно тратить деньги на обучение, и оно их тратит — давая

образование в школах и вузах. Есть прямое финансирование, также существуют различные гранты. Учить можно разными путями, нужно все пробовать. Если бизнес социально ориентирован, то он тоже учит народ и воспитывает. Больше всех, конечно, воспитали население финансовые пирамиды — вот уж, действительно, лучшие учителя! Многие за такую науку большие деньги заплатили, — хотели 1000% получить, но выяснилось, что это только сказки. Государство также получило для себя урок, не выставив вовремя законодательные рамки.

Сейчас и общество, и государство прекрасно понимают, что этим вопросом мало просто заниматься, необходимо создавать соответствующие законы, которые могут оградить от подобных историй в будущем. Поэтому я за просветительскую деятельность обеими руками!

Наталья ВОЛКОВА

УНИКАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Томская область является первым регионом Российской Федерации, который приступил к размещению облигаций не только на биржевых площадках, но и среди населения. Предлагая собственные ценные бумаги населению, область не только работает с заемщиками напрямую, без посредников, но и повышает финансовую грамотность жителей области, приобщает их к работе с новым для многих финансовым инструментом.

История выпуска облигаций для населения была начата в 2002 году, когда был размещен первый выпуск облигаций сберегательного займа. Облигации выпускались в форме документарных ценных бумаг, печатались на специально разработанных для этого бланках Гознака. По защищенности бланки облигаций ничем не уступали американской валюте, в связи с чем вкупе с высокими на то время процентными ставками быстро завоевали популярность у жителей Томской области. Спустя несколько лет форма выпуска облигаций изменилась — с 2007 года Департамент финансов размещает облигации в форме именных бездокументарных ценных бумаг. Данное совершенствование позволило не только исключить риск физической утраты облигаций владельцами (т.к. учет осуществляет независимая специализированная организация — реестродержатель), но и повысить уровень защищенности прав каждого владельца на принадлежащие ему ценные бумаги: заключить сделку по продаже облигаций может только их владелец. Кроме повышения уровня защищенности, постоянно велась работа и над повышением уровня ликвидности областных облигаций. Так, ряд банков, работающих на территории Томской области, охотно принимал облигации в качестве обеспечения по кредитам. Кроме того, с 2008 года Департамент финансов Томской области предоставляет всем владельцам — физическим лицам беспрецедентную возможность досрочного выкупа облигаций без потери доходности.

За все время выпуска облигаций для населения с этим инструментом сбережения средств успели ознакомиться более 5 000 человек, что позволило не только привлечь средства в бюджет, но и продемонстрировать населению, что облигации — это просто и доступно.





Инвестиции в будущую жизнь

У молодой и активной части населения под рукой достаточно способов стать богатыми, и один из них — инвестиции в свое образование. Традиционно тысячи выпускников школ этим летом сделают свой профессиональный выбор — куда пойти учиться. Большинство будущих студентов выбирают профессию эмоционально и часто необдуманно, что неудивительно, ведь, когда тебе 17–18 лет, подходить к такому важному шагу системно мало у кого получается. Чтобы 5–6 лет жизни, отведенных для получения высшего образования, не прошли напрасно, а выбранная профессия приносила не только моральное, но и материальное удовольствие, — наш мониторинг самых востребованных профессий, специальностей, а также стоимости обучения на самых популярных направлениях томских вузов.



Дабы избежать горьких разочарований в будущем, выбирая для себя профессию, стоит оценить ее на соответствие трем самым важным критериям: прежде всего, будущая работа должна быть интересна для вас; второе условие — оказаться вам по силам, и третье — быть востребованной на рынке труда. Учтя эти слагаемые, можно смело вычеркивать из составленного для себя списка те специальности, которые не соответствуют перечисленным выше пунктам.

По-прежнему, как и с середины 90-х годов, актуальны сегодня профессии юриста и экономиста. Но тем, кто задумывается о личном процветании и благополучии в будущем, вернее будет ориентироваться не на результаты прошлых лет, а на прогнозы рынка труда в долгосрочной перспективе. Просмотрев достаточно информации по теме наиболее востребованных в ближайшее 10-летие специальностей,

мы составили рейтинг специалистов, которые всегда смогут найти высокооплачиваемую работу в будущем:

1. Компьютерщики самых разных направлений претендуют на второе место в запросах у кадровых служб. Развитие производства и IT-технологий требует с каждым годом все больше профессиональных специалистов, отвечающих новым веяниям рынка. Программистам, web-дизайнерам и другим «технарям» прогнозируются весьма достойные зарплаты, так как если образуется недостаток такого рода профессионалов на рынке труда, это приведет к конкурентной борьбе за светлые IT-головы, и работодатели будут готовы серьезно мотивировать нужных специалистов.

2. Переводчики и лингвисты. Современная тенденция такова, что в связи с ростом уровня торгового взаимодействия между странами Азии и Россией все больше становятся востребованными специалисты не только в европейских, но и в восточных языках. Владение

одним иностранным языком постепенно перестает быть отдельной профессией. Высокооплачиваемые лингвисты и переводчики будущего — это профессионалы, свободно говорящие на нескольких иностранных языках.

3. Менеджер по продажам. Рыночная экономика России в ближайшие 10–20 и более лет предполагает достаточно активное развитие, а значит, будет нуждаться в хороших «торговцах». Поэтому эта профессия имеет весьма устойчивые перспективы. Доказательство тому: специалист в области продажи и закупки, отлично знающий продукт и способный заинтересовать нужных лиц, является сегодня одним из самых популярных запросов на рынке труда, и в ближайшее десятилетие продолжит цениться очень высоко.

4. Врачи и педагоги. Это те специальности, которые принадлежат к категории «служения людям», а значит всегда востребованные, хотя и не относятся к категории высокооплачиваемых. И спустя 10-летия не исчезнет



потребность в докторам и учителях, стабильно удерживая статус этих профессий на высоких позициях.

5. Инновационные профессии. Современный мир — это царство прогресса с его достижениями в области познания человеком окружающего мира. Поэтому в нашем списке востребованных профессий ближайшего будущего отведем место такой специальности, как нанотехнолог. Это перспективное направление, которое активно поддерживается со стороны государства, а значит, будет развиваться в ближайшие годы. Стране, которой удастся совершить прорыв в нанотехнологиях, прогнозируют мировое лидерство, следовательно, переход к образованию по стандартам нового поколения, отвечающим требованиям современной инновационной экономики — главная задача сегодняшних дней. И пусть пока технологии будущего воспринимаются как нечто фантастическое, данная специальность устойчиво обосновалась в рейтинге самых востребованных профессий будущего.

КЕМ НА РУСИ БЫТЬ ХОРОШО?

Рекрутинговый портал Superjob.ru проводил интересное исследование и выяснил, представители каких профессий довольны тем, чем занимаются, а какие, наоборот, трудятся исключительно ради получения средств к существованию. Оказывается, наиболее довольными выбором своей профессии не только в плане высокой оплаты труда, но и возможности реализации своего творческого потенциала оказались архитекторы, на втором месте программисты, также удовлетворенные адекватной оплатой своего труда и искренне заинтересованные в работе. На третье место в рейтинге встали врачи и кадровые работники. Правда, у представителей этих профессий несколько иные причины для того, чтобы испытывать положительные эмоции от выбранного дела в жизни — большинство врачей искренне считают свою деятельность призванием, а кадровики рады сопутствующей их профессии возможности общаться с людьми, участвовать в обучении персонала.

Положительные эмоции от профессии также выразили проектировщики, испытывающие особую гордость от воплощения своих проектов, маркетологи, довольные креативной со-

ставляющей своей работы и юристы — за возможность «защищать людей от несправедливости», плюс придающие уверенности в повседневной жизни знания законодательства и своих гражданских прав.

Одинаковое число довольных и недовольных представителей своей профессии выявилось среди журналистов (редакторов) и дизайнеров. Привлекает это ремесло творческим характером работы и достойным заработком, хотя имеются случаи и с недостаточным размером зарплаты вкупе с различными препятствиями для полета фантазии со стороны руководства и заказчиков.

А вот кого чаще всего не устраивает выбранный род деятельности, так это менеджеров по туризму, торговых представителей и банковских операционистов. Кроме стандартных жалоб на неадекватную оплату труда здесь упоминают также недооцененность со стороны руководства и отсутствие карьерных перспектив, вследствие чего работа для них является лишь средством зарабатывания на жизнь. В этом же лагере недовольных нашлось место для госслужащих и экономистов по причинам рутины в работе, невозможности проявить инициативу и сложностей с продвижением по карьерной лестнице.

СКОЛЬКО СТОИТ СТАТЬ БОГАТЫМ В ТОМСКЕ?

Спрос на высшее образование достаточно высок, поэтому цена вопроса «Кем быть?» не охлаждает желания абитуриентов получить заветные знания и «корочки», — такие необходимые для достойной работы и жизни в будущем. При этом платежеспособность будущего студента или его родителей не обязательно должна быть заоблачной. Тем более, что обучение в томских вузах, как и прежде, доступно в денежном выражении, чем в московских и питерских учебных заведениях.

Исторически так сложилось, что образовательное кредитование в России развито намного слабее, чем на Западе. Такие кредиты стали выдаваться российскими банками только в начале 2000-х годов. Прошло уже больше 10 лет, но банков, желающих выдавать образовательные кредиты, не слишком-то и прибавилось. Одним из первопроходцев этого направления был «Сбербанк».



«На данный момент в арсенале банка 2 вида образовательного кредита, — комментирует **Заместитель управляющего Томским отделением № 8616 «Сбербанка России» Валентина Владимировна Бек** — образовательный кредит «Сбербанка» под 12% годовых и образовательный с государственной поддержкой под 5,06% годовых (процентная ставка, уплачиваемая заемщиком = 1/4 ставки рефинансирования + 3 пункта, например:

$\text{ставка рефинансирования} = 8,25\%$,
 $\text{ставка по кредиту} = 1/4 \cdot 8,25 + 3 = 5,06\%$).

По первому кредиту жестких требований к успеваемости нет — главное — переход на следующий курс обучения. А вот по кредиту с государственной поддержкой банк предъявляет строгие условия к успеваемости: не больше одной «тройки» за два семестра. Приоритетными специальностями, для которых предоставляются займы по кредиту с государственной поддержкой, являются технические. Вообще список специальностей, утвержденный Федеральным агентством образования, очень узок, и это одна из причин, по которой в России так слабо развивается рынок образовательных кредитов», — говорит Валентина Владимировна. «А ведь такой кредит привлекательнее для студента или его родителей, чем потребительский, и главные отличия здесь — это льготная процентная ставка, предоставление отсрочки по оплате основного долга на период обучения (во время учебы студент может платить только проценты). К тому же образовательный кредит предоставляется как единовременно, так и частями при оплате очередного семестра (что экономит средства) и имеет длительный срок — 15 лет (с государственной поддержкой) и 11 лет (образовательный кредит)», — поясняет эксперт.



НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ СПЕЦИАЛЬНОСТИ И ФАКУЛЬТЕТЫ В ВУЗАХ ТОМСКА

Наименование учебного заведения	Специализация / Факультет	Стоимость обучения на 2011 г., руб./год
Томский политехнический университет	1. Нефтегазовое дело / Институт природных ресурсов	62 000
	2. Экономика / Инженерно-экономический факультет	62 000
	3. Таможенное дело / Гуманитарный факультет	52 000
	4. Перевод и переводоведение / Институт международного образования и языковой коммуникации	62 000
	5. Реклама / Гуманитарный факультет	62 000
Томский государственный университет	1. Юриспруденция / Юридический институт	92 000
	2. Экономический факультет	79 000
	3. Международные отношения / Исторический факультет	81 500
	4. Журналист / Факультет журналистики	60 500
	5. Издательское дело / Филологический факультет	59 000
	6. Социология, Политология / Философский факультет	63 000
Сибирский государственный медицинский университет	1. Стоматология / Лечебный факультет	77 000
	2. Лечебное дело / Лечебный факультет	72 000
	3. Педиатрия / Педиатрический факультет	63 000
	4. Медицинская биохимия / Медико-биологический факультет	55 000
	5. Клиническая психология / Факультет клинической психологии, психотерапии и социальной работы	61 000
Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники	1. Промышленная электроника / Факультет электронной техники	50 000
	2. Радиосвязь, радиовещание и телевидение / Радиотехнический факультет	50 000
	3. Комплексное обеспечение информационной безопасности автоматизированных систем / Факультет вычислительных систем	55 000
	4. Управление и информатика в технических системах / Факультет вычислительных систем	55 000
	5. Экономика и управление по отраслям / Экономический факультет	55 000
	6. Социальная работа / Гуманитарный факультет	55 000

ОДИН ПИШЕМ — ДВА В УМЕ

Общероссийская практика подтверждает, что высшее образование — это основной аргумент для успешного построения своего будущего. Кто-то скажет, что построить свой бизнес можно и без диплома в кармане, но в нашей стране процент людей, занятых в предпринимательстве, очень мал. Подавляющее большинство россиян начинает выстраивать свою карьерную лестницу именно в качестве наемных работников. Наемному работнику с высшим образованием про-

ще и быстрее подняться по карьерной лестнице, а владельцы собственного бизнеса, окончившие университет, успешнее своих коллег, не имеющих диплома, хотя бы потому, что способны просчитать любую ситуацию на несколько шагов вперед, имеют четкое представление о налоговой системе государства и лучше ориентируются в вопросах законодательства. Диплом о высшем образовании при поиске квалифицированной работы — одновременно и визитная карточка, которая представляет специалиста работо-

дателю, и своего рода «путевка» в жизнь, качество которой во многом зависит от выбранной когда-то профессии. Сами руководители компаний не отрицают того факта, что диплом почти в 100% случаев является начальной нотой в беседе о приеме на работу. Инвестиции в образование, а значит в свое будущее, обязательно принесут дивиденды и окупятся в достаточно короткий срок, а потом — только чистая прибыль!

Наталия ВОЛКОВА



Как купить квартиру без миллионов в кармане?

Понятие дома, уюта, тепла — то, что важно для каждого из нас. Увы, сегодня далеко не каждый может позволить себе купить этот самый дом (квартиру). Стоимость жилья на рынке настолько высока и не сопоставима с уровнем средней



заработной платы, что пытаться накопить всю необходимую сумму просто нереально. Специалисты рынка сходятся во мнении, что ничто так не приближает нас к заветной цели — стать обладателем собственного жилья, как ипотека.

О том, чем отличаются современные ипотечные кредиты, и какие программы действуют для клиентов в банке ВТБ24, рассказывает начальник отдела ипотечного кредитования регионального операционного офиса «Томский» ВТБ24 Лариса Гришко. — Лариса Юрьевна, чем обусловлен рост интереса горожан к ипотечным кредитам?

Оживилась общая экономическая ситуация в стране, у людей стабилизируются доходы, они стали снова строить планы на будущее. Началось оживление и на строительном рынке. В банках снижаются не только процентные ставки, но и величина первоначального взноса, становятся более либеральными требования к заемщикам и к стадии готовности строящихся объектов. — Какие ипотечные программы предлагает банк ВТБ24?

Клиент банка может приобрести жилье как на первичном, так и на вторичном рынках, взять нецелевой ипотечный кредит, а также мы предлагаем рефинансирование ипотечных кредитов. В ВТБ24 действуют как базовые программы, так и специальные: «Ипотека с государственной поддерж-

кой», «Строящееся жилье», «Ипотека + материнский капитал». В зависимости от того, какое жилье хочет приобрести клиент и какими ресурсами для этого располагает, индивидуально подбирается и оптимальная программа. — Каковы сегодня ставки по ипотечным кредитам? Как они изменились за год?

В прошлом году наш банк неоднократно снижал требования как к величине первоначального взноса (от 10% от стоимости жилья), так и к размеру процентных ставок (от 8%). Банком отменена комиссия за рассмотрение заявлений на получение ипотечного кредита. Также в ВТБ24 действует предложение по ипотечным кредитам с комбинированными процентными ставками, которые сочетают в себе преимущества фиксированных и переменных ставок. — Есть ли в ВТБ24 специальная программа с использованием материнского капитала?

С 16 марта 2011 года у нас стартовала программа «Ипотека с использованием материнского капитала». Ее отличительная особенность в том, что клиенты могут получить ипотечный кредит без первоначального взноса,

располагая лишь правом на получение материнского капитала. Программа распространяется на клиентов, имеющих государственный сертификат на материнский (семейный) капитал. В зависимости от стоимости покупаемой квартиры, заемщик может получить ипотечный кредит без внесения собственных средств. После получения ипотечного кредита и завершения сделки заемщик обращается в отделение Пенсионного фонда Российской Федерации, который перечисляет средства материнского капитала для частичного погашения ипотечного кредита. Напомню, что с 1 января 2011 года максимальный размер материнского (семейного) капитала составляет 365 698,40 рублей.

В нашем офисе всегда готовы проконсультировать каждого клиента по всем интересующим его вопросам в части ипотечного кредитования.

на правах рекламы

г. Томск, ул. Советская, 43-а, офис 12
тел.: 8 (3822) 535-036



Металлурги. Часть II. Выксунский металлургический завод

В прошлом номере ВЛФ мы рассмотрели возможность вложения средств в акции одного из представителей металлургической промышленности России, а именно в акции «Ашинского металлургического завода». Продолжая исследовать данный сектор, мы наткнулись еще на одного весьма интересного эмитента. Это ОАО «Выксунский металлургический завод» (ВМЗ) — одно из старейших предприятий металлургической промышленности России, основано в 1757 г. С 1999 г. ВМЗ входит в состав Объединенной металлургической компании (ОМК). ВМЗ — крупнейший отечественный производитель электросварных прямошовных труб различного диаметра для нефтегазовой отрасли и крупнейший мировой производитель цельнокатаных железнодорожных колес для пассажирских и грузовых вагонов, локомотивов и поездов метрополитена.



Валерий ЧИНДИН,
частный трейдер

Значительное улучшение конъюнктуры нефтегазового рынка и реанимация масштабных трубопроводных проектов в РФ, вкупе с обширной модернизацией отечественной трубной промышленности, дали сильный стимул для роста сектора. Это, в свою очередь, сделало российскую трубную отрасль объектом пристального внимания со стороны инвесторов. Так, за последние годы в сектор было инвестировано более 10 млрд. рублей и в следующие три года планируется потратить еще около 5 млрд. рублей. По итогам 2010 г. российские трубные компании увеличили производство труб на 36% — до

9,1 млн. тонн. В среднесрочной перспективе ежегодный прирост трубного рынка РФ прогнозируется экспертами на уровне 8%. Локомотивом рынка должен стать сегмент труб большого диаметра, где ежегодный прирост потребления должен составить порядка 9,5–10%.

В настоящее время ВМЗ является поставщиком труб большого диаметра для нескольких крупных проектов, таких как Северный поток, БТС-2 (Балтийская трубопроводная система), ВСТО-2 (Восточная Сибирь — Тихий океан) и др., что обеспечивает ему высокую степень загрузки и рост финансовых показателей. А высокая доля производства



труб большого диаметра, продукции с высоким уровнем маржи должно позитивно сказаться на рентабельности деятельности компании.

На данный момент на ВМЗ продолжается монтаж нового стана толстолистового проката, который планируется ввести в эксплуатацию в 1-е полугодие 2011 года. Собственный стан позволит компании производить лист из сталей трубного сортамента, снизить транспортные расходы ввиду его расположения в непосредственной близости от комплекса по производству труб и получить независимость от конъюнктуры западного и российского рынка штрипса. Таким образом, данный проект призван снизить зависимость предприятия от поставщиков и значительно увеличить эффективность производства.

30 июля 2010 г. был заключен долгосрочный контракт между ОМК и РЖД, согласно которому ВМЗ становится поставщиком колес повышенной твердости для поездов нового типа «Сапсан». При этом в перспективе рост производства данного типа колес связан с планами значительного увеличения числа «Сапсанов», приобретаемых к олимпиаде в Сочи.

С точки зрения финансовых показателей ВМЗ смотрится достаточно уверенно (см. табл. 1 и 2).

ВМЗ вновь порадовал акционеров: по итогам состоявшегося 3 мая заседания совета директоров компании акционерам предложено принять решение о распределении части чистой прибыли за 2010 г. в виде дивидендов в размере 2 626 руб. на одну обыкновенную акцию. Реестр для участия в собрании закрыт по состоянию на 3 мая. Собрание состоится 16 июня. Компания направит на дивиденды 4 510 млн. руб. или 23,2% чистой прибыли. Дивидендная доходность на дату отсечки составила 5,22%.

Увеличив размер дивидендов в 2,3 раза по сравнению с прошлым годом, ВМЗ дает хороший сигнал инвесторам. То, что завод наращивает выплаты акционерам на фоне высоких объемов капвложений, запланированных на 2011 г., говорит об уверенности менеджмента в финансовом положении компании и дальнейшем росте ее финансовых показателей. По мере снижения инвестиционных потребностей ВМЗ, начиная с 2012 г., можно ожидать увеличения нормы дивидендных выплат. Последовательность дивиден-

Табл.1. Основные финансовые показатели, \$ млн.

	2008	2009	2010	2011 (прогноз)
выручка	2 383	2 686	3 165	3 450
операционная прибыль	442	479	688	775
чистая прибыль	191	265	514	540

Табл.2. Рентабельность

	2008	2009	2010	2011 (прогноз)
по EBITDA, %	20,6	19,7	23,5	24,3
операционная, %	18,5	17,8	21,7	22,5
чистая, %	8,0	9,9	16,2	15,7

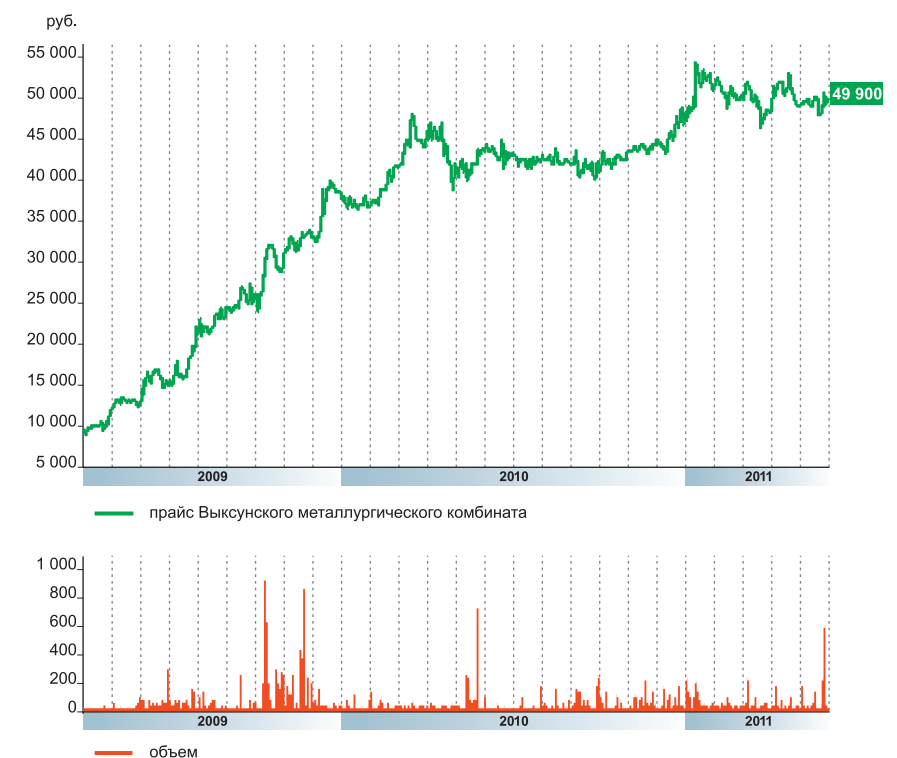
денной политики ВМЗ подтверждает мнение о компании как о наиболее привлекательной в российской трубной промышленности.

Единственный существенный недостаток акций данного эмитента — это достаточно низкая ликвидность при одновременно высокой стоимости одной акции (около 50 000 руб. за шт.). Однако этот «минус» может оказаться «плюсом» в период негативных настроений на фондовом рынке из-за того, что такая бумага менее подвержена

спекулятивным колебаниям и соответственно более стабильна (см. график).

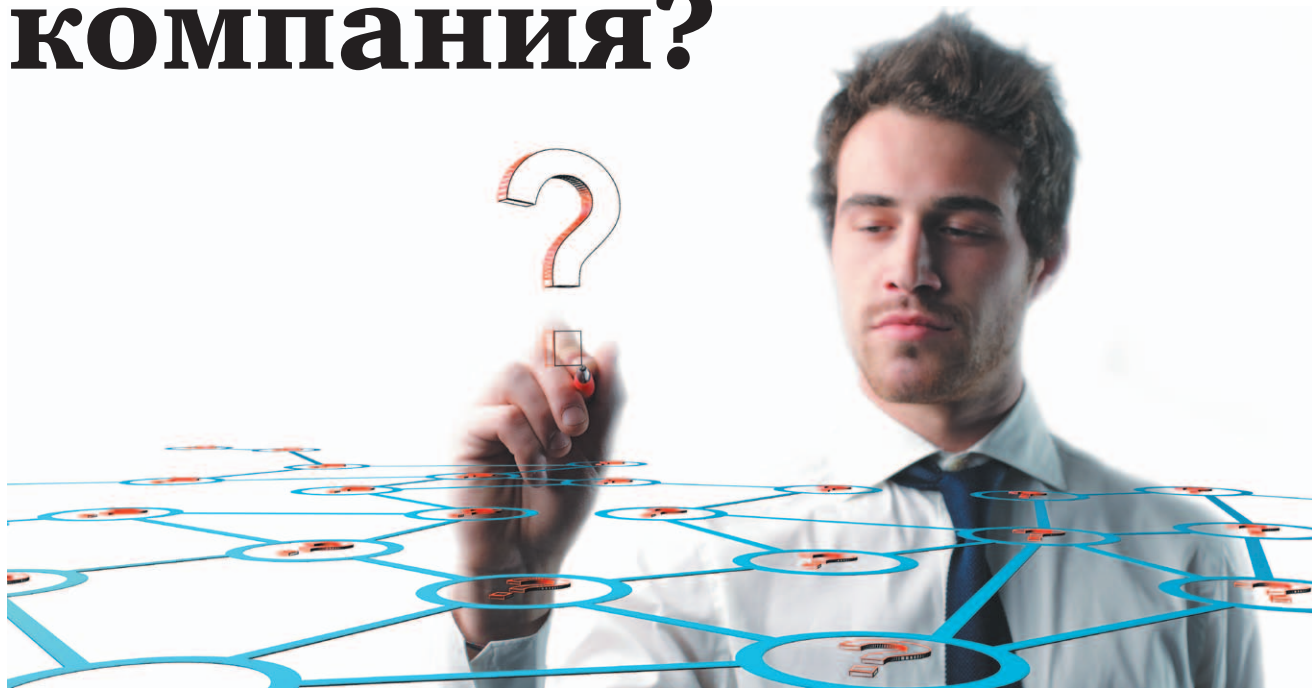
Аналитики расходятся во мнении по поводу справедливой стоимости акций компании. Однако все они дают рекомендацию «покупать». Используя разные методы оценки, эксперты прогнозируют рост акций на 40–80% от текущих уровней.

Из всего вышесказанного можно рекомендовать акции ВМЗ к покупке на текущих уровнях в размере 5–10% от общей величины портфеля.





Сколько стоит компания?



В ПРЕДЫДУЩИХ НОМЕРАХ «ВЛФ» мы уже неоднократно предлагали вашему вниманию рубрику «Инвестидеи». Основной целью данной рубрики является предоставление информации об интересных идеях в сфере приобретения ценных бумаг. Однако для того, чтобы научиться зарабатывать, важно не только прислушиваться к мнению аналитиков, но и самостоятельно принимать взвешенные решения относительно перспектив роста стоимости тех или иных акций. Для этого необходимо хорошо разбираться в инструментах, с помощью которых профессиональные инвесторы и аналитики определяют, сколько же в действительности должна стоять определенная компания. Предлагаем вашему вниманию краткий инструментарий, помогающий в принятии решения относительно инвестиций в акции той или иной компании.

В сущности, цена любой акции представляет собой долю от рыночной стоимости компании, которой данная акция была эмитирована, т.е. стоимость компании — это произведение цены акции на количество выпущенных акций. Таким образом, определение рыночной стоимости акции есть ни что иное, как определение стоимости

всей компании. Стоимость же любой компании фактически зависит от одного показателя — способности генерировать денежный поток. Для абсолютного большинства компаний основным источником дохода является производство товаров, оказание услуг или выполнение работ, которые и приносят компании выручку от основной деятельности. В связи с этим

для предварительного анализа потенциала роста стоимости компании аналитики используют показатель **EV/S (Enterprise Value/Sales)** — коэффициент отношения стоимости компании к выручке. Этот мультипликатор является универсальным, а информация, необходимая для его расчета, как правило, находится в свободном доступе. Для расчета коэффициента



достаточно получить частное от деления капитализации компании (произведение рыночной стоимости акции на момент расчета и количества акций) на объем выручки (данные об объеме выручки публикуются в форме № 2 бухгалтерской отчетности российских компаний). Чем меньше этот показатель, тем выше потенциал роста цены акций. Исключением в использовании данного показателя является случай, когда компания находится на начальной стадии развития, то есть в стадии разработки продукта, и соответственно не имеет выручки от реализации. Оптимальное значение данного коэффициента для каждой из сфер деятельности разное, поэтому его, как правило, применяют при сравнении сопоставимых по роду деятельности компаний.

Однако если компания генерирует солидную выручку, бизнес может быть убыточным, если большую часть выручки компания тратит на текущие расходы (а не инвестиции). Акции такой компании не выглядят для инвесторов привлекательными, т.к. другой коэффициент — **P/E (Price per share/Earning per share)** — стремится к бесконечности. Данный коэффициент представляет собой отношение капитализации компании к годовому объему чистой прибыли и отражает количество лет, которое понадобится компании при текущем размере годовой чистой прибыли, чтобы окупить себя. Таким образом, чем меньше данное значение, тем выше перспективы роста курсовой стоимости акций. Основная проблема данного коэффициента заключается в том, что он не учитывает динамику роста компании: если в текущем году чистая прибыль была небольшой по причине, к примеру, крупных инвестиций в модернизацию производства, то в следующем году она может быть существенно выше, чего P/E не учитывает.

Коэффициентом, который частично учитывает возможность дальнейшего роста компании, является **EV/EBITDA (Enterprise Value/ Earnings Before Interest & Taxes, Amortization and Depreciation)** — отношение стоимости компании к прибыли до уплаты налогов, процентов по кредитам и амортизационным отчислениям. Данный мультипликатор учитывает поток операционной прибыли и амортизационные отчисления до уплаты про-

центов по кредитам, что фактически позволяет приблизительно оценить эффект от возможности привлечения компанией дополнительного заемного финансирования. Данный коэффициент применяется для оценки любых предприятий, в том числе с разной величиной долгосрочных обязательств, так как игнорирует различия в налогообложении прибыли при начислении процентов по долгосрочным обязательствам. Как правило, когда аналитики говорят, что какие-либо акции переоценены, речь идет именно о показателе EV/EBITDA: чем выше значение показателя, тем мень-

из данных бухгалтерского баланса на основе стоимости основных средств.

При анализе стоимости компаний необходимо учитывать не только потенциал роста выручки и прибыли, но и величину долговых обязательств: если размер долга кратно превышает размер прибыли, то компания может «увязнуть» в долгах и подвергнуться процедуре банкротства. Для оценки долговой нагрузки используется показатель **Net Debt/EBITDA**, который представляет собой отношение чистого долга компании к прибыли до уплаты налогов, процентов по кредитам и амортизационным отчислениям. Без-

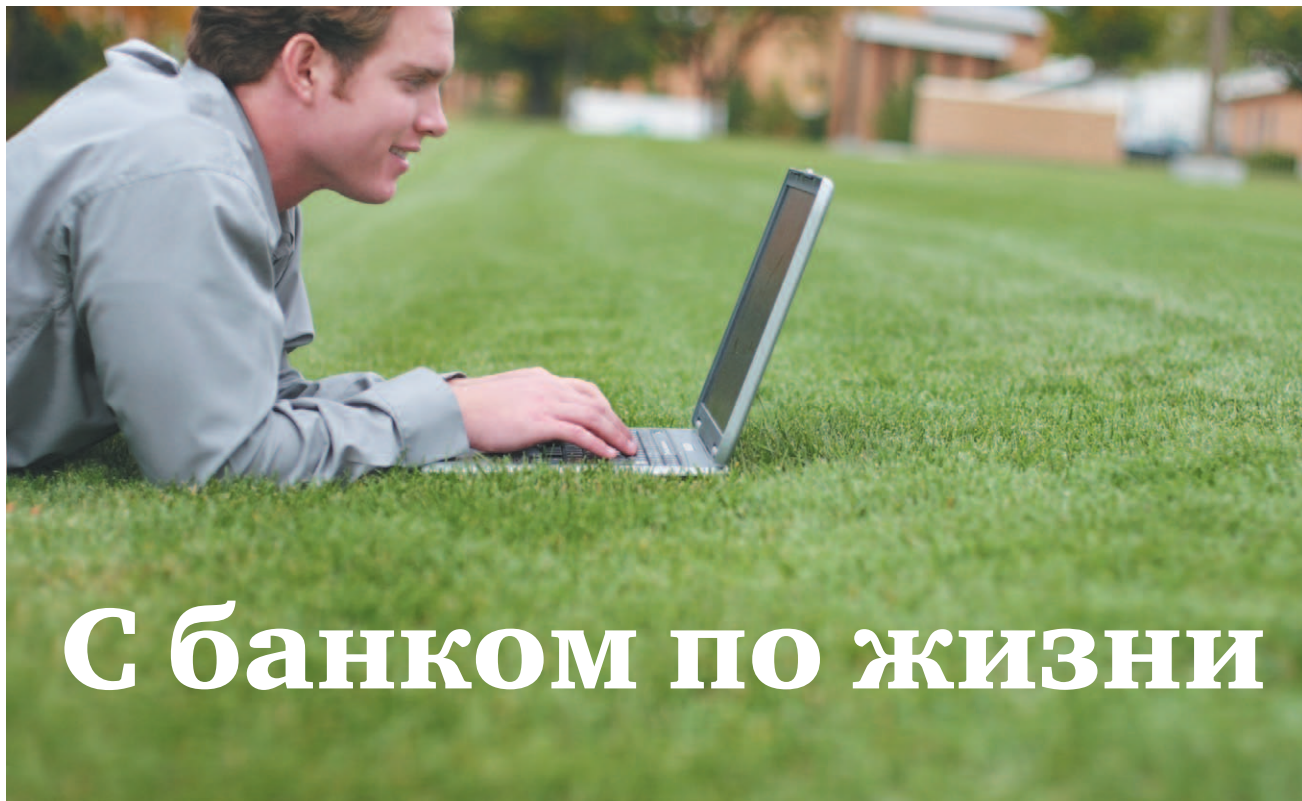


ше перспектив роста. Единственным недостатком данного коэффициента является относительная сложность его расчета: т.к. показатель впервые появился на развитых западных рынках и рассчитывался на основе данных по международным стандартам бухгалтерского учета, российские стандарты бухгалтерского учета не позволяют любому заинтересованному частному инвестору в полной мере объективно рассчитать величину EBITDA. По данным российских стандартов бухгалтерского учета EBITDA представляет собой сумму прибыли от реализации (разница выручки и себестоимости, коммерческих и управленческих расходов по данным формы 2 отчетности) и амортизационных отчислений. Проблема заключается в том, что величина амортизационных отчислений (содержится в форме 5 отчетности), как правило, компаниями не раскрывается. Поэтому о величине амортизационных отчислений можно крайне приблизительно догадываться исходя

опасным уровнем считается значение коэффициента, не превышающее 3–4. Для каждой сферы деятельности существует собственная специфика, однако более высокие значения должны серьезно насторожить инвесторов. Чистый долг представляет собой разницу величины долговых обязательств и денежных средств или их эквивалентов (краткосрочные финансовые вложения).

В целом, оценка стоимости компаний крайне трудоемкий процесс, который должен учитывать массу специфических нюансов. Мы представили вашему вниманию лишь минимальный набор индикаторов, позволяющий оценить перспективы увеличения курсовой стоимости акций. Лишь научившись понимать отчетность компаний и учитывать при этом мнение аналитиков и ситуацию на рынке, Вы сможете не только с интересом, но и с прибылью инвестировать собственные сбережения.

Максим БОРЦОВ



Я НИКОГДА НЕ ПРОПУСКАЮ ДАТУ ОЧЕРЕДНОГО ПЛАТЕЖА ПО КРЕДИТУ, ПОТОМУ ЧТО НА ТЕЛЕФОН ЗАБЛАГОВРЕМЕННО ПРИХОДИТ НАПОМИНАНИЕ БАНКА О ДАТЕ ВНЕСЕНИЯ ОЧЕРЕДНОЙ СУММЫ, И МНЕ ОСТАЕТСЯ ТОЛЬКО ПОТРАТИТЬ НЕСКОЛЬКО МИНУТ НА ЕЕ ОПЛАТУ С ДОМАШНЕГО КОМПЬЮТЕРА. Я НЕ СТОЮ В ОЧЕРЕДЯХ, ЧТОБЫ ОПЛАТИТЬ КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ, А ЕЩЕ ПОПОЛНЯЮ СЧЕТ НА МОБИЛЬНОМ ТЕЛЕФОНЕ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ-БАНК БЕЗ КАКОЙ-ЛИБО КОМИССИИ. И ЭТО ЛИШЬ ТРИ ПРИМЕРА ИЗ СПИСКА САМЫХ РАСПРОСТРАНЕННЫХ УСЛУГ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА, А СКОЛЬКО ИХ ЕЩЕ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ! И ВСЕ В МАКСИМАЛЬНО БЕЗОПАСНОМ, КОМФОРТНОМ, ЭКОНОМНОМ ДЛЯ ВРЕМЕНИ, НЕРВОВ И ДЕНЕГ ФОРМАТЕ.

Кждый пользователь системы интернет-банкинга может оценить ее по следующим параметрам: комфорт, безопасность, цена.

1. Говоря о комфорте, подразумеваем как приятный взгляду дизайн и располагающий к себе интерфейс системы, так и доступ пользователя к определенному набору функций. Не менее высоко ценятся удобный вход в систему и процедура совершения операции, которая, в свою очередь, тесно связана с выбранным способом обеспе-

чения безопасности системы.

2. Безопасность — тот показатель, который волнует существующих и потенциальных пользователей интернет-банкинга в особенности. При этом обеспечение высокой степени защиты не должно напрягать своей сложностью, а поэтому самые продвинутые в плане безопасности дистанционные банковские сервисы позволяют совершать любые операции довольно просто и комфортно.

3. Вопрос цены подразумевает, что совершение пользователями операций

в системе интернет-банкинга обойдется дешевле, чем клиентам, которые привыкли посещать обычные отделения банка либо оплачивают услуги посредством платежных терминалов. Некоторые банки разрешают совершать определенный объем любых операций в системе интернет-банкинга абсолютно бесплатно. Однако существует и четкое разделение: оговоренный набор стандартных платежей не стоит ничего, а все остальное — за отдельную плату, которая может быть как чисто символической, так и весьма внушительной



у разных банков. Имеет место и оплата не самих платежей, а сопутствующих им услуг типа SMS-информирования о движениях по счетам.

Чтобы по достоинству оценить работу системы интернет-банка, достаточно ознакомиться с расширенным форматом всех доступных опций, прикинуть, какими банковскими услугами вы пользуетесь, какие платежи и с какой периодичностью совершаете, и выбрать нужные для себя пункты из множества предлагаемых:

- Формирование выписок по счетам и картам, как в виде развернутых отчетов за интересующий период, так и в виде мини-выписок на тему «10 последних операций» или «операции в текущем месяце».

- Управление услугами. Благодаря такому сервису клиент получает, к примеру, возможность самостоятельно блокировать и разблокировать карты, инициировать их перевыпуск и т.п., настраивать SMS- или e-mail-уведомления.

- Перевод средств практически в любых направлениях (со счета на счет, с карты на карту и т. д.). Некоторые системы позволяют лишь «односторонние» переводы — со счета на карту.

- Открытие и пополнение вкладов, докупка паев ПИФов. Некоторые банки предлагают специальные типы вкладов, доступные только пользователям системы интернет-банка. Другие предусматривают возможность перечисления средств с текущих или карточных счетов на пополняемые депозиты.

- Погашение кредитов и получение информации по ним. Клиент, взявший в банке ссуду, при необходимости информируется об остатке своей задолженности, дате и размере очередного платежа и т.п. При этом он может самостоятельно вносить платежи по кредиту — как строго по графику, так и досрочным погашением.

- Оплата наиболее популярных услуг из сформированного в банке списка компаний. Традиционный набор обычно включает в себя сотовых операторов, интернет-провайдеров, операторов фиксированной и междугородней/международной связи, кабельное и спутниковое телевидение, охранные системы, банки, специализирующиеся на потребительском кредитовании. Большой список таких компаний говорит о большой вероятности осуществ-

ления всех необходимых регулярных платежей бесплатно.

- Осуществление платежей в адрес любых физических и юридических лиц. Можно перечислить деньги практически куда угодно, но не бесплатно, в отличие от платежей в адрес компаний из списка, сформированного банком.

- Конверсионные операции. Позволяют переводить деньги со счета в одной валюте на счет в другой валюте по курсу банка.

- Формирование шаблонов документов. Клиенту достаточно однажды внести необходимые реквизиты компании, которой нет в списке адресатов стандартных платежей, а затем осуществлять регулярные перечисления по обычной схеме.

- Назначение регулярных и отложенных платежей. Это когда клиент поручает системе осуществлять без его участия разнообразные периодические перечисления, будь то ежемесячное погашение кредита, оплата телефона, интернета и т.д. Также возможно назначить не регулярный, а простой отложенный платеж, который система произведет при наличии на счету достаточного количества средств.

- Доступ в систему с портативных устройств. Некоторые банки создают версии программ специально для тех, кто хочет пользоваться услугами интернет-банкинга при помощи телефонов.

«Пользователь может круглосуточно совершать практически все банковские операции в любой точке планеты при помощи компьютера, подключенного к сети, или мобильного телефона с поддержкой Интернет, — комментирует заместитель управляющего по развитию



розничного бизнеса Томского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Елена Горшкова, — в системе можно самостоятельно настроить автоматическое выполнение операций по заданному расписанию, можно покупать и продавать иностранную валюту, заказать выпуск банковской карты, открыть срочный вклад и т.д., — этот список можно продолжать бесконечно. Словом, жить в 21 веке и ходить в банк, чтобы заплатить за воду или свет? По моему глубокому

убеждению, скоро подобная ситуация станет нонсенсом».

ВОПРОС БЕЗОПАСНОСТИ

Безопасность системы интернет-банкинга предполагает не только ограничения доступного набора функций, она обеспечивается уже на этапе входа в систему и в момент совершения расходной операции по счету. При разных подходах банки пользуются одинаковыми защитными инструментами:

во-первых, это логин и пароль, создающиеся самим банком на начальном этапе. Иногда некоторые банки просят клиента придумать собственные логин и пароль, которыми необходимо заменить первоначальные при первом входе в систему. Другие банки назначают «окончательный» логин и пароль;

второй элемент защиты — электронная цифровая подпись (ЭЦП). В данном случае клиент с помощью специальной программы формирует ключ ЭЦП в виде файла, который хранит на своем компьютере или на переносном носителе информации (чаще всего на «флэшке»). Ключ ЭЦП регистрируется в банке и действует 1 или 2 года. Для запуска интернет-банка нужно указать путь к файлу с ключом ЭЦП и ввести пароль. Электронная цифровая подпись фактически заменяет собой собственноручную подпись клиента на банковских документах;

третий вид — одноразовые статические пароли в виде скрэтч-карточки с таблицей кодов (потер — и получил нужный пароль) или в виде распечатки на чеке из банкомата. Либо одноразовые динамические пароли, приходящие в виде SMS-сообщения на мобильный телефон. Одноразовый пароль может требоваться ввести как при входе в систему, так и для подтверждения каждой расходной операции (в некоторых случаях — за исключением операций, которые совершаются между счетами клиента).

Для доступа в интернет-банк на информационный уровень обычно достаточно лишь логина и пароля. Для более высоких уровней различные способы идентификации клиента часто комбинируются. При соблюдении простейших правил, которые большинство банков обязательно сообщают на своих сайтах, опасность использования интернет-банкинга минимальна.

Варвара СОКОЛОВСКАЯ



История бюджета. Часть II



В июньском номере мы вновь продолжаем рассказывать читателям историю бюджета России. После краткой истории зарождения бюджета на Руси, рассказанной в прошлый раз, переходим к следующему периоду — от Октябрьской революции до момента, предшествовавшего образованию Союза Советских Социалистических Республик.

После Октябрьской революции 1917 г. вследствие развала органов государственного и местного управления поступление налогов в бюджетную систему практически прекратилось. Для финансирования неотложных нужд большевики прибегали к контрибуции с имущих слоев населения, главным образом, с купцов и спекулянтов, по их мнению, нажившихся за время войны и непроизводительно расходующих свои капиталы. До ноября 1918 г. в 57 губерниях в виде контрибуций было мобилизовано в бюджет 816,5 млн. руб.

Существование нового строя непосредственно зависело от состояния финансов в стране. На открывшемся 17 мая 1918 г. Всероссийском съезде представителей финансовых отделов Советов выступал с докладом В.И. Ленин. Он подчеркнул: «Мы должны во что бы то ни стало добиться прочных финансовых преобразований, но надо помнить, что всякие радикальные реформы наши обречены на неудачу, если мы не будем иметь успеха в финансовой политике».

Исходя из тяжелого экономического положения в стране было признано необходимым перейти к строгой централизации в области финансов с тем, чтобы обеспечить поступление средств в бюджет и их эффективное использование. Это положение стало основополагающим в формировании финансовой политики Советского государства на всех последующих этапах истории СССР.

Первая Конституция РСФСР, принятая в июле 1918 г., зафиксировала принципы централизации финансов. Она установила федеративное устройство России и заложила основы бюджетного устройства государства. Принцип централизации всех финансов выразился в установлении единства государственного бюджета и всей финансовой системы РФ, включении государственных доходов и расходов в общегосударственный бюджет. Вместе с тем в Конституции предусматривалось разделение государственного и территориальных бюджетов (бюджетов автономных республик и областей), т.е. разделение государственных и территориальных доходов и расходов. Государственные бюджеты Украинской Социалистической Республики и Белорусской Социалистической Республики существовали отдельно.

В 1920 г. ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА ИМЕЛА СЛЕДУЮЩИЙ СОСТАВ И СТРУКТУРУ (%):

Доходы от государственных предприятий, имущества и угодий, в том числе:	97,5
от промышленности	35,6
транспорта	14,1
сельского хозяйства	5,1
налоги и сборы	0,3
прочие поступления	2,2

Территориальные бюджеты формировались за счет:

- поступлений от налогов, устанавливаемых губернскими, уездными, городскими, волостными Советами, взимаемых на местные нужды;
- надбавок (в пределах 40%) к государственному подоходному налогу;
- доходов от местных советских предприятий и имущества;
- ссуд и пособий из государственного бюджета.

Однако в условиях военного времени, экономической разрухи, отсутствия средств в местных бюджетах (например, в 1919 г. расходы местных бюджетов Петроградской губернии составили 950 млн. руб., а поступления от местных налогов — 44 млн. руб. или 4,6%) сессией ВЦИК в июне 1920 г. было принято решение о слиянии государственного и территориальных бюджетов.

С окончанием гражданской войны, переходом к новой экономической политике (нэпу) и восстановлению народного хозяйства в связи с необходимостью стабилизации финансов, усиления хозяйственных отношений, в том числе в местном хозяйстве, и повышения экономической деятельности местных Советов в октябре 1921 г. ВЦИК принял Постановление «О мерах по упорядочению финансового хозяйства», в соответствии с которым государственный и территориальные бюджеты были разъединены.



«Связь-Банку» – 20 лет!



В мае 2011 года «Связь-Банку» исполнилось 20 лет. В истории его становления, развития и сегодняшнего успеха отражается история всего банковского сектора новой России. Сегодня это универсальный финансовый институт, ключевыми направлениями деятельности которого являются обслуживание юридических и физических лиц, организация долгового финансирования, международный бизнес.

«Связь-Банк» был создан в 1991 году по инициативе Министерства связи СССР. Благодаря работе с такими крупными игроками рынка, как «Почта России», «Связьинвест», «Ростелеком», «Связь-Банк» приобрел колоссальный опыт клиентской работы и по сей день остается одним из основных партнеров ключевых предприятий связи.

В то же время «Связь-Банк» активно решает задачи по диверсификации клиентской базы, наращивая ее за счет привлечения предприятий различных сфер экономики, в числе которых промышленность, электроэнергетика, торговля и другие. Активная работа по привлечению новых клиентов и взвешенная кредитная политика позволили банку в 2010 году существенно увеличить ресурсную базу и сформировать высококачественный кредитный портфель.

«Связь-Банк» растет, развивается, появляются новые продукты, внедряются современные технологии, растет число крупных клиентов, повышается квалификация сотрудников. В 2010 году темпы роста бизнеса банка по всем направлениям существенно превысили рост рынка банковских услуг Российской Федерации. Это стало возможным благодаря внедрению целого ряда новых программ и банковских

продуктов для всех групп клиентов, в том числе ипотечного и потребительского кредитования, кредитования малого бизнеса, инвестиционных услуг и других.

Клиенты, которые уже не один год работают со «Связь-Банком», отмечают качество нашей работы, перспективность партнерских отношений с банком. Высокая степень доверия, которую проявляют клиенты, говорит о нас как о стабильной и надежной кредитной организации.

К своему юбилею «Связь-Банк» подготовил специальные продукты и услуги как для корпоративных, так и для розничных клиентов.

Так, срочный вклад «Юбилейный» будет интересен тем клиентам, которые планируют делать долгосрочные вложения. Его можно будет открыть с 10 мая по 11 ноября 2011 года. Величина процентной ставки будет зависеть от суммы вашего вклада. Проценты по «Юбилейному» выплачиваются ежегодно, также предусмотрена их капитализация.

А для корпоративных клиентов «Связь-Банк» предлагает новый тариф «Корпоратив»: для тех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, кто откроет счет в «Связь-Банке» с 1 мая по 31 октября 2011 года, будут действовать специальные тарифы в течение первого года обслуживания.

В юбилейном году «Связь-Банк» планирует продолжать свое развитие по всем направлениям деятельности. Новые продукты для розничных лиц, совершенствование программ потребительского, ипотечного и автокредитования, линейки срочных вкладов, дальнейшее развитие корпоративного кредитования, увеличение клиентской сети — вот неполный перечень задач, которые стоят сегодня перед одним из старейших финансовых учреждений России.



Телефон 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.
Главный акционер ОАО АКБ
«Связь-Банк» - Государственная
корпорация «Банк развития и
внешнеэкономической
деятельности (Внешэкономбанк)».
Адрес филиала в Томске: г. Томск,
ул. Карла Маркса, 3, тел.: 511-291



Сила денег — в силе разума, который будет ими распоряжаться

То, кем ощущает себя старшеклассник 16-18 лет на финишной школьной прямой — богатым или бедным, в той или иной мере скажется на формировании профессионального выбора его личности. С этого возраста наступает пора принятия первых серьезных жизненных решений. Поэтому то, чем являются для взрослого школьника деньги, какой ему видится роль труда в жизни человека, как он соотносит ценность труда и денег, а также каково его представление о символе успеха в жизни и средствах достижения этого успеха, предопределил течение его дальнейшей жизни.

Для учеников старших классов деньги представляют достаточно большую ценность, ведь в них они видят средство достижения многих целей — осуществление всех желаний, достижение независимости, уверенность в завтрашнем дне. В меньшей степени деньги кажутся им средством добывания новых денег, получения высокого положения в обществе и власти над людьми. И мало еще кто в этом возрасте воспринимает деньги в качестве предмета гордости или символа успеха.

Родителям взрослого ребенка необходимо поддерживать в семье такую политику, что реализация подростковых амбиций возможна не только за счет получения в будущем успешной работы и достойной зарплаты, но и за счет умения управлять своим личным капиталом. Формированию этого навыка у 16-18-летних школьников могут способствовать приобретение и закрепление умений активно экономить, тратить и вкладывать деньги, связывать между собой такие вещи, как цели и сбережения, формировать ответственность за себя и других, уметь вести разговоры о деньгах и строить планы на будущее. Также не помешает научить юные головы разбираться в формах выплаты заработанных денег, кредитных карточках. Кстати, идеальный вариант, — если взрослый ребенок уже сам стремится заработать свои деньги, а значит, знакомится с таким понятием, как заработная плата.

На тему этого возраста у меня

в арсенале имеется очень красноречивый пример из реальной жизни. В семье моей подруги двое детей — сын и дочь, погодки. С возраста 16-ти лет во время летних каникул они обязательно старались устроиться на работу. Как говорится, было бы желание, а вариант найдется. В их случае — девочка работала санитаркой в больнице, а мальчик разнорабочим на стройке. Когда я спросила у этого молодого человека, зачем ему была нужна работа и, собственно, полученные за нее деньги, он несколько удивил меня своим ответом — мол, хотел доказать своим родителям, что чего-то стоит! Полученную зарплату он внес в общий «котел» на отпуск.

Круг интересов, связанных с финансами, у старших школьников уже примерно сформирован. Они владеют информацией об отдельных финансовых услугах, то есть в этом возрасте многие школьники самостоятельно либо с подачи родителей активно интересуются, к примеру, что могут предложить банки в плане кредитования будущей учебы в вузе или покупки автомобиля. Также не мал процент школьников в общем количестве физических лиц, пользующихся услугами интернет-банкинга. Для старшеклассника уже должно быть понятно и то, на какую информацию он, как потребитель, должен обращать внимание при подписании договоров с банками и другими финансовыми структурами, какие имеются законы, защищающие права потребителей финансовых ус-

луг, и что делать, если они нарушаются. Как себя вести, чтобы не увязнуть в долгах при пользовании банковскими кредитами, какие риски при пользовании финансовыми услугами существуют и как ими управлять. В этом возрасте привить подростку интерес к страховым услугам и к тому, как устроены пенсионная и налоговая системы также не помешает.

Если в школе, где обучается ваш ребенок, не практикуются различные игры, семинары по финансовой грамотности, не будет лишним выяснить, где в городе проводятся подобные мероприятия, и рекомендовать ребенку посетить их. Дело в том, что книжки по финансам для самостоятельного изучения не привлекут подростка так, как живая деловая игра для старшеклассников, где рассказывается про основы личного финансового планирования, про основные инвестиционные инструменты и их применение. Неплохой альтернативой при отсутствии возможности посещения таких занятий могут быть интерактивные онлайн-игры со схожей тематикой.

В любом случае, какими бы ни были усилия родителей и их взрослых детей в самообучении финансовому поведению, главное — постоянно расширять финансовый кругозор своей семьи, на пример которой дети обязательно будут ориентироваться в своей самостоятельной жизни.

Наталья ВОЛКОВА



8 упражнений

Для развития основных навыков обращения с деньгами у ребят 16 - 18 лет от Джолайн Годфри — автора книги «Как научить ребенка обращаться с деньгами»:

УМЕНИЕ ЭКОНОМИТЬ

Объясните ребенку систему кредитования, что такое потребительский кредит. Расскажите о том, что у каждого человека есть своя «кредитная история» — и банки обмениваются информацией, насколько честно человек выполняет обязательства договора, когда берет кредит, и что в кредите могут и отказать, если ты в прошлый раз повел себя нечестно. Обсудите с подростком, ради какой цели стоит экономить деньги. Посчитайте, сколько нужно откладывать каждый месяц, если он мечтает после окончания института приобрести собственную машину.

УМЕНИЕ ВЕСТИ СЧЕТ ДЕНЬГАМ

Пришло время ввести для ребенка ежегодный бюджет. Проводите ревизию бюджета каждый квартал. Выберите время, чтобы отпраздновать вступление ребенка в юность, и приурочьте к этому событию анализ ежегодного бюджета. Если ребенок хочет подработать на каникулах — помогите найти ему дело. Научите заполнять нужные документы и обязательно! — договор с работодателем. Объясните ему, какой процент от зарплаты у него вычитают в качестве налога и на что государство тратит полученные таким образом деньги. Познакомьте подростка с финансовой ситуацией в семье. Убедитесь, что он понимает свою роль в жизни семьи.

УМЕНИЕ ЖИТЬ ПО СРЕДСТВАМ

Объясните, что такое пенсия. Расскажите, какие есть способы накопить деньги в пенсионном фонде.

Попросите ребенка предположить, что его ежемесячный доход составляет 10 тысяч и 20 тысяч рублей. Предложите составить бюджет для каждого случая. Напомните ему о налогах, сбережениях.

Спрашивайте не «как ты хочешь жить?», а «каким человеком ты хочешь быть?». А затем попросите составить бюджет выбранного образа жизни.

УМЕНИЕ ДОБИВАТЬСЯ ДОСТОЙНОЙ ОПЛАТЫ СВОЕГО ТРУДА

Попросите ребенка перечислить три навыка или таланта, которые у него есть, а также плату, которую он бы считал разумной за эти навыки или таланты. Потом дайте ему возможность сравнить эту информацию с расценками в Интернете на работу людей, обладающих сходными навыками.

Познакомьте ребенка с системами оплаты за работу: сдельной, повременной, сдельно-повременной. Спросите его, какую форму оплаты он считает наилучшей. Обсудите с ребенком, как нужно вести себя на собеседовании, перед тем, как он отправится на поиски своей первой работы.

УМЕНИЕ ГОВОРИТЬ О ДЕНЬГАХ

Обсудите семейные планы относительно недвижимости, расскажите ребенку, на кого оформлена квартира, в которой он сейчас живет, расскажите о документах, которые это подтверждают и как ими пользоваться на всякий случай.

Обсудите этикет встреч, как вашему сыну или дочери решать вопрос совместных расходов на дружеских вечеринках.

Попросите подростка перечислить пять самых важных причин для беспокойства о деньгах (например, что ему может не хватить денег, когда он расплачивается за обед в столовой) и вместе подумайте, как этих ситуаций избежать.

Попросите ребенка составить бюджет какого-нибудь торжества (день рождения брата или сестры и т.д.).

УМЕНИЕ С ПОМОЩЬЮ ДЕНЕГ ИЗМЕНЯТЬ МИР

Попросите перечислить по крайней мере три общественных вопроса, важных для ребенка (например, помочь бездомным животным). Предложите составить план действий в поддержку тех, кто занимается решением этих вопросов.

УМЕНИЕ ПРОЯВЛЯТЬ ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ

Расскажите ребенку о предпринимателях, которые находчиво и оригинально осуществляли свои идеи.

Напомните ребенку о его прежних идеях, связанных с заработком денег. Подумайте вместе, что из этого получилось и почему.





Питер Линч. Поймать переломный момент

БЫТЬ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ИЗВЕСТНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ ВЗАИМНЫМИ ФОНДАМИ В МИРЕ — ЗНАЧИТ ГРАМОТНО РАСПОРЯЖАТЬСЯ ОБЩИМ ФОНДОМ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ИНВЕСТОРОВ, ВКЛАДЫВАТЬ ЭТИ СРЕДСТВА В РАЗЛИЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ В СООТВЕТСТВИИ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИЕЙ И СТРОГО ОПРЕДЕЛЕННЫМИ ФОНДОМ ЗАДАЧАМИ, ПРОФЕССИОНАЛЬНО И ВЫГОДНО ПОЛУЧАТЬ ДОХОДЫ С КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ. ЗНАЧИТ, ЗА 13 ЛЕТ УВЕЛИЧИТЬ АКТИВЫ ВОЗГЛАВЛЯЕМОГО ФОНДА С \$20 МЛН. ДО \$14 МЛРД., ЗНАЧИТ БЫТЬ ПИТЕРОМ ЛИНЧЕМ, ГЛАВОЙ «FIDELITY MAGELLAN FUND», ОБЪЕМ СРЕДСТВ КОТОРОГО ПРЕВЫШАЕТ \$50 МЛРД.!



Детство будущего знаменитого управляющего хедж-фондом было не из легких. Родившись в 1944 году в предместье Бостона, уже в 10 лет Питер лишился отца и с этого момента вынужден был начать работать, чтобы прокормить семью. Работа «мальчиком на побегушках» в местном загородном гольф-клубе, где он подносил клюшки крупным бизнесменам и руководящим работникам различного ранга, оказалась своего рода его первой школой, в которой Питер впервые узнал о таких замысловатых вещах, как инвестирование, кредиты, котировки, акции и фонды.

Позднее перед уже подростком юношей вопрос «На кого идти учиться после школы?» не стоял. Это был факультет экономики в «Бостон колледж», а затем получение степени MBA в Уортоне. Денег на учебу не хватало. Студент Питер провел исследование рынка грузовых авиаперевозок, и ему на глаза попала компания «Flying Tiger». Уверенность Линча в светлом будущем

грузовых авиаперевозок подтолкнула его рискнуть заработать на бирже, вложив в акции этой компании все свои сбережения – аж \$1 000! Начало войны во Вьетнаме как нельзя кстати повысило спрос на грузовые перевозки, благодаря чему акции «Flying Tiger» выросли в цене почти в 10 раз. Постепенно продавая их, Линч и оплачивал свое обучение.

После окончания колледжа молодого специалиста Питера Линча приняли на работу в инвестиционную компанию «Fidelity Investments» на должность исследователя-аналитика. К слову сказать, на 3 вакансии в эту компанию в тот момент претендовали 75 человек, и Питер оказался в числе этих счастливчиков, напомнив президенту компании, что восемь лет носил за ним клюшки для гольфа. Поначалу Линч работал с акциями целлюлозно-бумажных предприятий, компаний химической и издательской отраслей и очень недурно себя зарекомендовал. Позже были акции текстильной, горнодобывающей и химической промышленности, а также металлы. В 30 лет Питера Линча повысили до должности директора исследовательского отдела, а три года спустя назначили руководителем фонда «агрессивного роста» «Magellan», стратегия которого подразумевала поиск компаний, которые в наименьшей степени зависели бы от колебаний рынка. К моменту вступления Линча в должность, фонд имел акции всего 45 компаний стоимостью около \$20 млн. Зато после его

активного включения в деятельность к 1990 году в портфеле «Magellan» насчитывалось уже 1 200 компаний из самых разных секторов экономики.

У Питера Линча всегда были свой ритм и методы работы. Он уделял большое количество времени личному общению с клиентами и партнерами. Брал за правило посещать более 500 компаний в год, беседовать еженедельно с десятками руководящих работников, при этом по 40–50 встреч в месяц и несколько десятков звонков ежедневно были обычным делом для этого талантливой менеджера. Большую часть работы он предпочитал выполнять сам, отводя при этом всего 15 минут в год на анализ рынка и ровно столько же — на анализ макроэкономических показателей. И всегда считал, что главное в инвестировании — поймать переломный момент в судьбе каждой компании. Сказанное им изречение: «Выбирайте предприятие, которым может управлять любой дурак, потому что рано или поздно какой-то дурак, вероятно, его и возглавит» — точно подчеркивает его простую инвестиционную философию.

Поразительная интуиция Линча не раз направляла его верным путем. Именно с его подачи рынок обратил внимание на таких лидеров роста, как «Dunkin' Donuts», «Pier 1 Imports» и «Taco Bell». Акции последней, кстати, он купил, будучи вдохновленным их буррито, — лепешкой с начинкой из мяса, сыра или бобов. Этот ресторан быстрого питания, специализирующийся на мексиканской кухне, он вы-



делил среди многих и в результате выиграл!

Линчу принадлежит и придуманный им термин — «tenbagger», характеризующий мелкую компанию, способную превратиться в десятикратницу, то есть, акции которой потенциально могут вырасти в десятикратном размере. По мнению Линча, лучшие результаты достигаются именно за счет медленного, но стабильного роста — как, к примеру, акции компаний «Chrysler» и «Stop-n-shop», стоимость которых за 15 лет выросла в 20 раз.

Питер Линч также является автором и ряда популярных у инвесторов книг. Его книга «Beating the Street» («Превзойти Wall Street») в соавторстве с Джоном Ротшильдом стала продолжением его же книги «One Up on Wall Street» («Кто-то поднялся на Wall Street»), в которой объясняется, как стать экспертом в своей компании и как построить прибыльный инвестиционный портфель, основываясь на собственном опыте, интуиции и самостоятельных исследованиях рынка.

В возрасте 46 лет Питер Линч ушел с поста управляющего «Fidelity Magellan Fund» и стал его вице-президентом, чем у многих вызвал недоумение своим решением. Но к тому времени он посчитал, что заработал для себя и компании достаточно, и решил заняться написанием книг, все гонорары от продажи которых отдавал на благотворительные цели, поясняя, что вовсе не планировал заработать на своих знаниях, а просто старался помочь простым людям успешно инвестировать.

ЧТО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ ИНВЕСТОРУ, ЧТОБЫ ПОБЕДИТЬ СВОИ ЭМОЦИИ И УСПЕШНО ПРИМЕНИТЬ ЛОГИКУ И РАССУДОК? ПИТЕР ЛИНЧ ПРЕДЛАГАЕТ 20 ПРАВИЛ, КОТОРЫМ СЛЕДУЮТ ВСЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ И КОТОРЫЕ ПОМОГУТ КАЖДОМУ СТАТЬ БОЛЕЕ УСПЕШНЫМ ИНВЕСТОРОМ.

1. Ваше преимущество как инвестора заключается не в том, чтобы следовать советам профессионалов с Уолл-стрит. Преимущество состоит в знаниях, которыми вы уже обладаете. Вы можете превзойти результаты профессионалов, если используете эти знания для инвестиций в компа-

нии или отрасли, в которых вы разбираетесь.

2. В последние тридцать лет на фондовом рынке возобладали толпа профессиональных участников. Вопреки расхожему мнению, это только облегчает жизнь инвестору-непрофессионалу. Вы можете превзойти рынок, не обращая внимания на толпу.

3. Корреляция между успешной деятельностью компании и ростом ее акций нередко отсутствует в течение нескольких месяцев или даже лет. Но в долгосрочном плане существует стопроцентная корреляция между успешностью компании и ростом ее акций. Этот разрыв и позволяет зарабатывать деньги, если вы терпеливо держите акции успешных компаний.

4. Следует иметь представление, во что вы инвестируете и почему. Соображения вроде «Эта акция вырастет, как пить дать!» здесь не проходят.

5. Стреляя наудачу, вы почти всегда промахнетесь.

6. Акции, как и детей, не следует иметь больше, чем вы способны справиться. Если инвестиции не являются вашей основной работой, вам, вероятно, хватит времени, чтобы отслеживать 8–12 компаний, покупая и продавая, когда для этого есть основания. Вряд ли целесообразно иметь в портфеле более 5 компаний одновременно.

7. Если не удастся найти компании, которые кажутся вам привлекательными, положите деньги в банк до тех пор, пока не обнаружите таковые.

8. Никогда не инвестируйте в компанию, если не знаете ее финансовое состояние. Именно фирмы с плохим финансовым положением ведут к рекордным убыткам.

9. Избегайте модных компаний в модных отраслях. Вложения в отличные компании спокойных и не растущих отраслей неизменно приносят превосходный доход.

10. Прежде чем инвестировать в небольшие фирмы, дождитесь, пока их деятельность начнет приносить прибыль.

11. Убыток от вложения в акции \$1000 никогда не превысит этой \$1000. Однако вы можете рассчитывать, что со временем они превратятся в \$10 000 или даже \$50 000, если вы достаточно терпеливы. Следует только отыскать несколько хороших акций, чтобы ожидание сбылось.

12. В каждой отрасли и в каждом

регионе наблюдательный непрофессионал может найти великолепные растущие компании задолго до того, как их обнаружат профессионалы.

13. Падение фондового рынка — столь же обычное явление, как январская метель. Если вы готовы к нему, оно не может причинить вам вреда. Падение — прекрасная возможность дешево купить акции, которые сбрасывают пулистые инвесторы, опасаясь бури.

14. У каждого из нас достаточно ума, чтобы зарабатывать на фондовом рынке. Но не у каждого достаточно выдержки. Если вы склонны к панической продаже, вам лучше обойти стороной и акции, и взаимные фонды, инвестирующие в акции.

15. Какая-нибудь причина для беспокойства всегда найдется. Избегайте раздумий на выходных и не обращайтесь за жуткими прогнозами в СМИ. Продавайте акции компании, когда ее финансовые показатели ухудшаются, а не когда замаячил «конец света».

16. Предсказать процентные ставки, перспективы экономики и динамику фондового рынка невозможно. Отбрасывайте подобные прогнозы и сосредотачивайтесь на том, что действительно происходит с компаниями, в которые вы инвестируете.

17. Изучив 10 компаний, вы найдете одну, состояние которой лучше, чем ожидалось. Изучив 50, вы найдете 5 таких компаний. На фондовом рынке всегда есть приятные сюрпризы — компании, достижения которых не замечают на Уолл-стрит.

18. Если вы не изучаете компании, вероятность успешной покупки акций такая же, как вероятность выигрыша в покер при заказе взятка с закрытыми глазами.

19. Время работает на вас, если вы приобрели акции отличных компаний. Позвольте себе быть терпеливым: даже если вы упустили акции крупнейшего оператора розничных сетей торговли «Wal-Mart» в первые пять лет, они прекрасно подходят для инвестиций и в следующие пять лет.

20. В долгосрочной перспективе доходность портфеля тщательно отобранных акций всегда перекроет доходность портфеля облигаций или счетов денежного рынка. В долгосрочной перспективе доходность портфеля акций, отобранных «абы как», не превысит доходность вложений «под матрац».

Барвара Соколовская



*www.VLFin.ru —
только финансы,
ничего лишнего.*

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>
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
Издание распространяется бесплатно.

Дата выхода в свет: 26.05.2011
Время подписания в печать:
по графику – 23.00, 23.05.2011
фактически – 23.00, 23.05.2011
Тираж 20 000 экз.
Отпечатано в типографии ОАО «Советская
Сибирь», 630048, г. Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.

Газета зарегистрирована
Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00154.