СЛОВО ПРОФЕССИОНАЛУ СТР. 9 НАШИ ИНВЕСТИДЕИ СТР. 16 ТЕСТ МОЛОЧНЫХ КОКТЕЙЛЕЙ **СТР. 22**





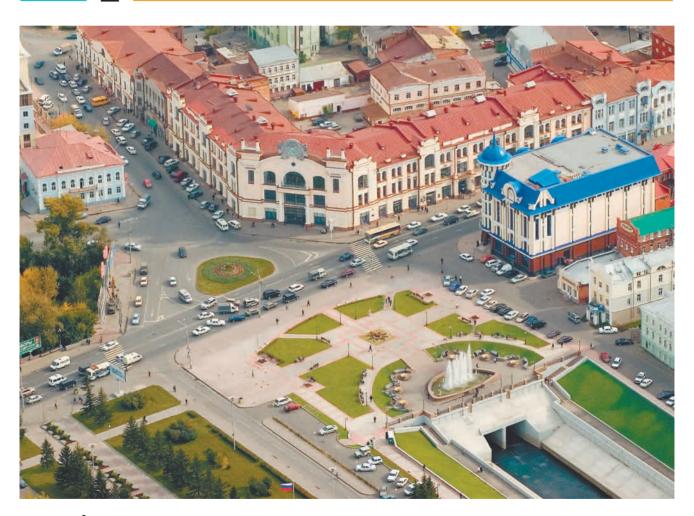


Nº 7-8 (24-25)

Томск

июль-август 2012

вестник ваши личные ОИНЗНСЫ



О бюджете — от первого лица

Тема бюджета, процессы его принятия и исполнения, а также связь между событиями, происходящими в мировой экономике, и экономикой Томской области для простого обывателя всегда окутаны туманом непонимания. Чтобы начать немного лучше разбираться в этой теме, понимать нюансы и делать правильные выводы, мы обратились с вопросами к человеку, который знает об экономических процессах абсолютно все... Читайте на СТР, 4-7

Волна, еще волна



8 августа в Томске состоялась бизнес-конференция **«2012 – ин**вестиции в условиях нестабильной экономики: региональный аспект». организованная «Томским Бизнес-Журналом» и группой компаний FOREX CLUB. Целью мероприятия стал обзор инвестиционной привлекательности отдельных инструментов и целых сегментов экономики в условиях общей нестабильности.

С докладами, посвященными ситуации в экономике региона выступили руководители томского филиала Банка ВТБ, Высшей школы бизнеса ТГУ, страховой компании «Коместра-Томь» и агентства недвижимости «Наш дом». Руководитель международного аналитического центра FOREX CLUB представил участникам детальный обзор текущей экономической ситуации в стране и мире.

По мнению большинства докладчиков, сегодня актуальны умереннооптимистичный прогноз развития ситуации, консервативная стратегия в управлении активами, а также инвестиции в долгосрочные «неотъемлемые» инструменты — например, в качественное образование.

Горячий вопрос

Общая площадь лесных пожаров в Томской области постепенно сокращается, чего не скажешь о списке проблем и вопросов, связанных с этой темой. Сейчас регионы Сибири готовы предоставить свои предложения для правительства по улучшению противопожарной безопасности, а именно о возрождении малой авиации, речного судоходства и лесничества. Ведь еше лет 10 назад на одного лесничего приходилось 10 тыс. гектаров леса. а сейчас уже 60 тыс. гектаров. По словам губернатора Сергея Жвачкина, из бюджета области на борьбу с пожарами выделено 250 млн. рублей, плюс те расходы, которые несут поселения и районы области.

Также глава региона отметил, что задолженность федерального центра перед Томской областью существует еще за 2011 год: «На сегодня мы из бюджета выделили дополнительно 100 млн. рублей, до этого — 50 млн. Но еще затраты понесли районы, поселения. Часть мы возьмем на себя, часть будет компенсировать правительство». Заместитель губернатора Андрей Трубицын заметил, что: «Тушение лесных пожаров - это федеральные полномочия». «В прошлом году тех денег, которые дала федерация, - а это около 10 млн. рублей, – не хватило. Мы представили в Рослесхоз соответствующие документы, что сверх той суммы мы израсходовали около 12 млн. рублей. Документы приняты, и эти средства должны быть им компенсированы».

Реальные располагаемые ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ **НАСЕЛЕНИЯ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ** 2012 ГОДА ВЫРОСЛИ НА 3%



По сообщению Росстата, на потребительский рынок повлиял продолжающийся рост зарплат в госсекторе. В регионах, где большая часть населения занята в бюджетной сфере, потребление растет, а в крупных городах, где основная часть работает в частном секторе и рост зарплат измеряется долями процентов, потребление падает, но незначительно. В Европе ситуация обратная: долговой кризис ударил по благосостоянию европейцев и заставил их экономить. В июле индекс потребительской уверенности в Евросоюзе упал до минимального с 2009 года уровня. Кризисные явления в европейской экономике отражаются на поведении российских потребителей с опозданием примерно в 8 месяцев.



новости

Исторический рекорд июльских продаж легковых авто

Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в РФ в июле 2012 г. выросли на 14%, говорится в сообщении Ассоциации европейского бизнеса. Абсолютным лидером российского рынка по итогам семи месяцев остается АВТОВАЗ: автомобилей Lada за этот период было продано 297.8 тыс. единиц. В июле продажи компании сократились на 7%, составив 47,09 тыс. машин. Второе место занял Chevrolet, продажи которого с января по июль составили 115,7 тыс. автомобилей, в июле — 20,2 тыс. Третье место — Renault (112,2 тыс. автомобилей за семь месяцев и 16,6 тыс. — в июле).

Кредитный рейтинг Греции может опуститься еще ниже

Эксперты международного агентства Standard & Poor's 7 августа снизили прогноз положения дел в экономике Греции со «стабильного» на «негативный». В 50% случаев пересмотр ожиданий от кредитного рейтинга ведет к изменению самого показателя. В настоящее время состоянию дел в греческой экономике S&P присваивает оценку ССС. Этот уровень рейтинга называется «мусорным» — название обусловлено тем, что долговые обязательства стран с показателем ССС считаются безнадежным товаром на рынке. До мая кредитный рейтинг Греции находился на еще более низком уровне — SD, именуемом «частичным дефолтом». Повысить международные ожидания от своей экономики Афинам удалось после того, как правительство балканской страны добилось списания половины суверенного долга иностранными инвесторами. К настоящему времени Греция обязана выплатить своим заимодавцам не 350, а только 107 млрд, евро, но и эту сумму финансовые эксперты считают для страны неподъемной. Комментируя решение о снижении прогноза по греческому суверенному рейтингу, аналитики Standard & Poor's подчеркивают, что сомневаются в способности Афин выполнить условия плана спасения экономики, предложенного МВФ и ЕС.

«Финансовый BOOM» в Томске!

8 СЕНТЯБРЯ В РОССИИ БУДЕТ ОТМЕЧАТЬСЯ ДЕНЬ ФИНАНСИСТА! ЭТОТ ПРАЗДНИК БЫЛ ОФИЦИАЛЬНО УЧРЕЖДЕН В АВГУСТЕ 2011 ГОДА УКАЗОМ ПРЕЗИДЕНТА РФ ДМИТРИЕМ МЕДВЕДЕВЫМ И ПОЛУЧИЛ СТАТУС ГОСУДАРСТВЕННОГО. ВЫБРАННАЯ ДАТА имеет давние исторические корни — именно 8 сентября 1802 года императором Александром I был издан манифест об образовании в России Министерства финансов. И именно в этот день работники финансовой сферы ВСЕГДА ОТМЕЧАЛИ СВОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК ДО ПОЯВЛЕНИЯ ВЫШЕУПОМЯНУТОГО ПРЕЗИДЕНТСКОГО УКАЗА.

В этом году Министерству финансов — одному из старейших учреждений России — исполняется 210 лет! В рамках празднования дня финансиста в Томске пройдет «Финансовый **ВООМ**» — серия мероприятий, организованных при поддержке Департамента финансов и Департамента культуры Томской области.

В насыщенной программе «Финансового ВООМа» томичи всех возрастов смогут принять самое активное и непосредственное участие:

- На импровизированной «Миллионной улице» в рамках «Большого праздника книги — 2012», который пройдет 2 сентября на набережной р. Томи, томичей ожидает беспроигрышная лотерея, разнообразные выставки — «История финансов России», «Старинные финансовые книги», интересное шоу монетных кузнецов, веселая детская площадка с героями «Пиратов Карибского моря», портретная галерея «Меценатов Томска», а также fleshmob — «Книжная полка Томска».
- Дни финансовой грамотности в учебных заведениях Томска — об-

учающие семинары и мастер-классы для школьников и студентов от представителей финансовой сферы — банкиров, страховщиков и выдаюшихса экономистов

- Для творческих натур фестиваль фильмов по финансовой тематике «FinFilm», областной литературный конкурс «Я, финансы, мир».
- В Областном краеведческом музее развернется интересная экспозиция по теме: «Путеществие денег» — денежные знаки разных времен и государств, фотографии и плакаты различных периодов времени, посвященные финансовой системе России, продуктовые карточки военного и послевоенного времени, а также конца 80-х годов XX столетия. Предметы, сопровождающие финансовую деятельность: счеты, арифмометры и пр. Некоторые предметы из коллекции драгоценных металлов фондовых собраний Краеведческого музея будут экспонироваться впервые!

Там же всех посетителей музея ожидает познавательный экскурс в историю периода «Золотой лихо-

радки» на территории Томской губернии в начале 19 века!

Кроме этого, взрослые и дети, пришедшие в музей, станут участниками экономико-приключенческой игры-путешествия «Мал золотник, да дорог...», включающей в себя знакомство с мерами веса и длины, с историей денег, разнообразными системами платежей, в том числе, монетными. За успешные поиски «клада» подготовлены призы от организаторов мероприятия.

Присоединяйтесь!

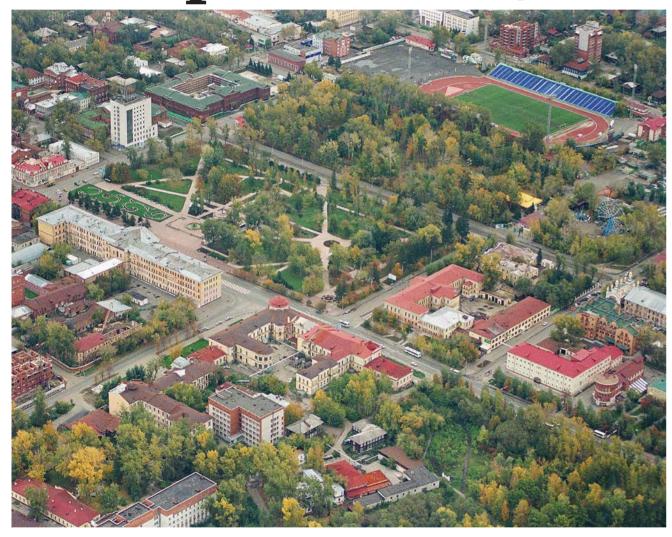
ФИНАНСОВЫЙ



Информацию о возможных изменениях в плане мероприятий, а также интересующие вас подробности читайте на сайте VLFin.ru



О бюджете — от первого лица



Тема бюджета, процессы его принятия и исполнения, а также связь между событиями, происходящими в мировой экономике и экономике Томской области, для простого обывателя всегда окутаны туманом непонимания. Чтобы начать немного лучше разбираться в этой теме, понимать нюансы и делать правильные выводы, мы обратились с вопросами к человеку, который знает об экономических процессах абсолютно все, — к заместителю Губернатора Томской области — начальнику Департамента финансов Александру Феденеву.



Александр Михайлович, по информации об исполнении бюджета, по состоянию на 1 августа 2012 года областной бюджет остается профицитным. Тем не менее, на последнем заседании Законодательной Думы Томской области бюджет впервые за несколько лет был утвержден с дефицитом. Означает ли это, что изменилась практика утверждения регионального бюджета на бездефицитной основе? Каким вы ожидаете исполнение бюджета до конца года?

Да, по итогам 7 месяцев доходная часть областного бюджета составила 24,7 млрд. рублей, а расходная — 23,3 млрд. рублей. Таким образом, доходы превысили расходы на 1,4 млрд. рублей. Однако в последние месяцы прослеживается одна настораживающая нас тенденция — снижаются поступления от налога на прибыль. Так, в июле этот налог отстает от плана на

4,5%, хотя, если брать период с начала года, у нас пока все в порядке. Но если эта тенденция будет продолжаться, то годовой план по налогу на прибыль не будет выполнен.

Что касается увеличения расходов бюджета, принятых на июльском собрании Думы, то в основном они носят единовременный характер, а это значит, что у нас нет необходимости предусматривать их в бюджетах последующих голов. Это:

- субсидии местным бюджетам на разработку проектно-сметной документации по газификации (более 500 млн. рублей), а также на подготовку генеральных планов, правил землепользования и застройки поселений (112 млн. рублей);
- расходы на реализацию Закона
 Томской области «О защите прав и законных интересов граждан участников долевого строительства многоквартирных домов на территории Томской области» (более 300 млн. рублей);
- ассигнования на поддержку сельского хозяйства в связи с небывалой засухой в регионе в сумме 142 млн. рублей.

По нашим прогнозам, при сохранении текущей ситуации на мировых рынках, то есть если не произойдет единовременных глобальных потрясений, мы закончим год с дефицитом. Но дефицит будет чуть меньше, чем утверждено в законе, так как традиционно по отдельным направлениям сложится экономия по расходам.

Что показывают предварительные итоги исполнения бюджета: увеличилось ли поступление в областной бюджет налогов по сравнению с прошлым годом? Если да, то с чем это связано? Какие доходные источники местной казны можно

назвать базовыми?

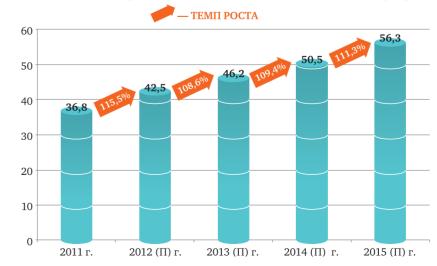
По итогам 7 месяцев 2012 г. налоговые и неналоговые доходы выросли по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 13%. Основными источниками доходов областного бюджета по-прежнему остаются 4 налога: налоги на прибыль и имущество предприятий и организаций, НДФЛ и акцизы, сумма поступлений по которым за 7 месяцев составила 17,3 млрд. рублей или 92,5% от всех поступивших налоговых и неналоговых доходов. Основными источниками роста собственных доходов региона стали НДФЛ — рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года более 24%. Также неплохую динамику к прошлому году показывают поступления от акцизов. Высокий темп роста поступления от налога на доходы физических лиц обусловлен увеличением с 1 января 2012 года заработной платы в системе МВД и у военнослужащих, а также сокращением долга по заработной плате.

Размер госдолга Томской области с начала года существенно снизился. Каковы источники его погашения? Планируется ли выходить на рынок облигационных заимствований до кониа 2012 года?

С начала года долговая нагрузка снизилась с 25% до 17%. Однако это снижение носит технический характер, оно произошло во многом благодаря имеющимся у нас остаткам федеральных средств. До конца года долг будет на уровне начала года и, скорее всего, вырастет на величину фактического дефицита бюджета. На начало 2013 года мы прогнозируем долговую нагрузку на уровне 27%, государственный долг — в объеме 8 млрд. рублей. Такая значительная величина долга для Томской области требует от нас проведения взвешенной заемной политики, где главными критериями выбора инструмента заимствований являются его стоимость и срочность.

Совсем недавно завершились аукционы по выбору банков для предо-

Доходы консолидированного бюджета Томской области, млрд. руб.







ставления кредитных ресурсов бюджету, общая сумма заявленных аукционов — 3,0 млрд. рублей на срок от 1 года до 3-х лет. По итогам аукциона мы получили ставки по кредитам коммерческих банков на уровне от 8,9% до 9,9% годовых, в зависимости от срока представляемой кредитной линии.

В настоящее время на облигационном рынке наблюдаются серьезные колебания, тем не менее, мы не отказываемся от идеи размещения биржевого облигационного займа до конца текущего года в случае улучшения ситуации на рынке ценных бумаг. Также до конца года планируем разместить наши традиционные облигации для населения. Конкретные параметры выпуска определим перед размещением, а ставка купона будет устанавливаться исходя из текущей рыночной ситуации.

Главная цель всех наших действий — создать возможность оперативного выбора инструмента заимствований, который будет оптимальным для областного бюджета в любой период времени.

Как вы можете прокомментировать высокий уровень муниципального долга г. Томска? С чем он связан?

К сожалению, реальность такова, что и человек и государственные структуры занимают деньги не тогда, когда испытывают реальные трудности, а тогда, когда возникает иллюзия, что если сейчас все хорошо, то дальше будет еще лучше — экономика будет всегда развиваться, а доходы расти. Су-

дите сами, в кризис люди стали меньше брать кредиты, а вот сейчас снова кредитный бум. Берут значительно

На графике видно, что кризис заставил областную и муниципальную власти сделать разные выводы. До 2009 года долг (и городской и област-

больше, потому что живут с уверенно-

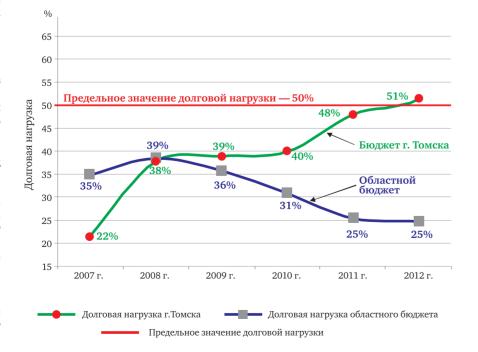
стью, что работу не потеряют, жизнь

ной) рос, и мы не боялись занимать еще больше. Но после кризиса область снизила уровень новых заимствований, бюджет старались исполнять профицитным или бездефицитным, соответственно долговая нагрузка снизилась. А город продолжал занимать и наращивать свой долг.

Мы относимся к рынку заимствований как к инструменту, который можем использовать в случае существенного снижения наших доходов или когда возникают неотложные расходы. Чтобы иметь возможность занимать, всегда необходимо проводить понятную и крайне осторожную заемную политику, не наращивать свой долг без необходимости. Бюджетный кодекс позволяет иметь долг на уровне 100% к собственным доходам. Мы в Томской области давно приняли закон, что можем иметь долг не выше 50%. Однако большинство аналитиков считают, что при текущих возможностях нашего финансового рынка необходимо иметь долг на уровне до 30%, тогда он может считаться управляемым.

Что касается муниципального долга, то можно сказать, что город проводит рискованную бюджетную политику и продолжает каждый раз занимать средства, не имея источ-

Динамика долговой нагрузки областного бюджета и бюджета г. Томска



ников возврата. И сейчас, когда муниципальный долг составляет уже 40–50%, это уже за пределами допустимого — городу приходится отвечать за свои риски. Неправильная оценка своих возможностей привела к тому, что не были предприняты жесткие меры для сбалансированности бюджета, сокращения расходов и увеличения доходов, и сегодня в финансах города сложилась практиче-

Могут ли на бюджете Томской области отразиться кризисные явления в мировой экономике?

ски кризисная ситуация. И даже если

городу и будут давать в долг, то уже

под больший процент.

Конечно, если разразится финансовый кризис по аналогии с 2008 годом, который перешел в экономический, мы все это почувствуем. Население слабо понимает, что проблемы Европы могут отразиться на Томской области. А между тем, если, к примеру, там тормозит экономика, они ужимают свои расходы, а это снижает экономическое развитие. Стало быть, меньше покупают нефти, газа — цена на нефть снижается. Понятно, что когда Европа живет и развивается нормально, она и заказов больше делает и инвестирует, в том числе и в Россию. А когда в Европе трудности, деньги в Россию никто вкладывать не будет. Отсюда снижение ликвидности на рынках и их возможное полное «закрытие». И здесь опять мы возвращаемся к необходимости проведения ответственной долговой политики — всегда есть соблазн взять в долг и начать реализовывать какой-либо нужный инвестиционный проект. Только необходимо помнить, что наступит такой момент, когда взятые в долг деньги нужно будет отдавать, а надежда на рефинансирование долговых обязательств может не реализоваться.

Сейчас идет формирование бюджета на 2013–2015 гг., какой сценарий развития экономики в него закладывается? Можно ли уже озвучить его предварительные параметры, произойдут ли какие-либо изменения в бюджете 2013 года по сравнению с 2012 годом?

Исходя из вероятных негативных событий на финансовом рынке мы все же формируем бюджет по умеренно оптимистичному сценарию. В этом

году в Томской области начала работать бюджетная комиссия под председательством Губернатора Томской области С.А. Жвачкина. Принято решение, что в очередном бюджетном цикле областной бюджет будет бездефицитным. Что это означает? Что мы оставляем резерв на случай развития каких-то негативных сценариев, когда бюджету могут срочно потребоваться дополнительные денежные вливания. Также на бюджетной комиссии с целью укрепления доходной базы местных бюджетов было решено передать часть налогов, зачисляемых в областной бюджет, в местные бюджеты. Так, с 2013 года в местные бюджеты будут зачисляться: 30% от поступлений по упрощенной системе налогообложения, 100% от налога на добычу общераспространенных полезных ископаемых и 100% от единого сельскохозяйственного налога. Сумма увеличения доходов местных бюджетов от этой передачи составит около 400 млн. рублей. Это соответственно приведет к сокращению доходов областного бюджета. Прогноз по налоговым и неналоговым доходам областного бюджета на 2013 год составляет 35,3 млрд. рублей, темп роста к ожидаемому исполнению 2012 года — 108,9%.

Планируется ли финансирование новых больших программ и мероприятий? Да, планируется. Из самых масштабных — это программа газификации, плюс реализация достаточно дорогостоящей программы по обеспечению доступности дошкольного образования. Будет проводиться работа по выводу газификации области на другой уровень. Это позволит повысить уровень жизни жителей области, а также улучшить инфраструктуру для бизнеса. По детским садам: планируется максимально дешевое строительство порядка 20 детских садов по типовым проектам.

Какие расходы запланированы на развитие и поддержку спорта в ТО в 2013–2015 годах, планируется ли строительство спортивных сооружений?

На мой взгляд, настал момент, когда нужны проекты нескольких спортивных зон в Томске — плоскостных сооружений на открытом воздухе. Нужны проекты комплексного долговременного развития. Я думаю, что в этом году мы должны начать их разработку. Например, у нас в Томске нет освещенных лыжных трасс, соответствующих хоть каким-то требованиям. У нас в области остается еще много нерешенных проблем не только в спорте, на которые требуются существенные вливания из бюджета. Задача власти расставить приоритеты в условиях ограниченных ресурсов.



О межбюджетных отношениях

Сейчас много говорят об инициативе администрации и Думы г. Томска в перераспределении доходов между местным бюджетом и областным. Подскажите, к ЧЕМУ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ ДАННОЕ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ? Леонид Петрович, г. Северск



Заместитель Губернатора Томской области - начальник Департамента финансов Александр ФЕДЕНЕВ

нашими городскими коллегами, по-человечески нам очень понятна: всегда хочется получать больше, особенно если ты давно на это рассчитываешь. Однако изменение межбюджетных отношений — очень тонкая тема, где важно сохранять осторожность. Какова главная задача областного бюджета и областной власти в межбюджетных отношениях? Это выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований, находящихся на территории региона, до установленного уровня. Если по-простому — то жители Верхнекетского района или г. Томска не должны чувствовать разницы в предоставлении им бюджетных услуг, например, в области здравоохранения, образования и т.д. Задача областной власти — ока-

зать помощь местным бюджетам для финансирования минимально необходимых жителям бюджетных услуг. Думаю, никто не скажет, что в любом из муниципальных образований Томской области жить лучше и комфортнее, чем в городе Томске. В данном случае город для нас является ориентиром, так как его финансовая обеспеченность максимальная на территории области, и по отношению к нему мы выравниваем обеспеченность других территорий. До выравнивания разрыв в бюджетной обеспеченности составляет 7 раз.

В настоящее время распределение

налоговых доходов построено так, что наиболее подверженные изменениям доходы (например, из-за изменений цен на сырьевом рынке) сосредоточены на федеральном и областном уровнях. Так, во время финансового кризиса 2008-2009 гг. налоговые доходы, поступающие с территории г. Томска в федеральный бюджет, снизились более чем на 11%, в областном бюджете снижение составило около 6%, при этом налоговые доходы в бюджет города Томска выросли (именно в абсолютном значении) почти на 35%. Поэтому можно говорить о том, что действующее законодательство защищает доходы местных бюджетов от колебаний на внешних рынках. Именно поэтому на федеральном уровне создаются резервные фонды, которые наполняются в «тучные» периоды и тратятся, когда экономика проседает. Такая же ситуация и с областным бюджетом — он должен являться источником стабильности для всей бюджетной системы региона, когда в случае негативного развития ситуации он сможет подставить финансовое плечо каждому из районов области.

Предложения по изменению межбюджетных отношений, представленные администрацией города Томска, можно разделить на 2 части. Во-первых,

предлагается снизить на 10% критерий выравнивания бюджетной обеспеченности, что означает резко уменьшить обеспеченность муниципальных образований на территории Томской области, а большую часть средств, предназначенных на эти цели, распределять исходя из количества жителей в каждом из них. Однако это не позволяет достичь установленного уровня бюджетной обеспеченности и противоречит основным принципам выравнивания, также запрет на снижение предусмотрен в изменениях в Бюджетный кодекс РФ.

Во-вторых, предлагается перераспределить поступление налоговых доходов от налога на имущество организаций и по упрощенной системе налогообложения из областного бюджета в местные бюджеты. В случае принятия данные изменения приведут к росту бюджетной обеспеченности г. Томска и падению бюджетной обеспеченности других муниципальных образований, что еще больше увеличит разрыв между ними и ухудшит положение высокодотационных муниципальных образований.

Если суммировать все предложения, представленные администрацией города Томска, то заложенное в них сокращение доходов областного бюджета и одновременно увеличение расходов приведет к увеличению дефицита областного бюджета на 9 млрд. рублей (до 38%), росту объема государственного долга до 16,9 млрд. рублей и увеличению долговой нагрузки до 63%. В результате принятия законопроектов «богатые» муниципальные образования, которых меньшинство, становятся еще богаче, а «бедные» — беднее.

При этом субъект утрачивает возможность межбюджетного регулирования и обеспечения финансовой стабильности на территории. В связи с чем мы не можем согласиться с этими

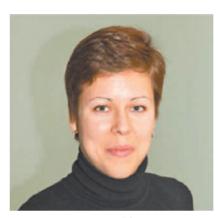
Если у вас есть вопросы о бюджете, направляйте их по электронной почте finance@VLFin.ru или звоните по телефону 710-898, и вы обязательно получите ответы.



ваши дличные слово профессионалу

ТОП 10 финансовых ошибок,

которые совершают люди



Мы продолжаем знакомить наших читателей с профессионалами финансовой сферы. Сегод-НЯ НАМ ОСОБЕННО ПРИЯТНО ПРЕДСТАВИТЬ НОВОГО гостя нашей рубрики — Наталью Смирнову, НЕЗАВИСИМОГО ФИНАНСОВОГО СОВЕТНИКА, ГЕНЕ-РАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ «Персональный советник» (г. Москва), чья ра-БОТА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ ГРАМОТНО И ЭФФЕКТИВНО УПРАВЛЯТЬ ЛИЧНЫМИ

ФИНАНСАМИ. КОМАНДА, ВОЗГЛАВЛЯЕМАЯ НАТАЛЬЕЙ, АКТИВНО УЧАСТВУЕТ В РАЗ-ЛИЧНЫХ ПРОЕКТАХ, ПРОГРАММАХ И ИНЫХ ИНИЦИАТИВАХ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИ-НАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ, А ЗНАЧИТ, НАМ ПО ПУТИ.

Справка редакции:

- сертифицированный независимый финансовый советник, имеющий опыт составления личных финансовых планов свыше 4 лет;
- член Американской ассоциации финансового планирования (Financial Planning Association);
- докторант (PhD & DBA) Institut d'Administration des Entreprises, Université Nice Sophia Antipolis (IAE-UNSA) и the International University of Monaco (IUM);
- член Экспертной группы по финансовому просвещению ФСФР (www. fingramota.org). Ведет личный блог на сайте Экспертной группы;
- генеральный продюсер и ведущая Всероссийского интернет-телеканала по финансовой грамотности Финграм ТВ (создан при поддержке Ассоциации российских банков);
- эксперт Программы повышения финансовой грамотности Международного форума лидеров бизнеса (IBLF), а также портала «Азбука финансов»;
- эксперт портала по финансовой грамотности «Город финансов»;
- приглашенный эксперт по финансовой грамотности Академии народного
- преподаватель Института финансового планирования;
- преподаватель Московской международной высшей школы бизнеса МИР-
- преподаватель Московской Школы Новой Экономики (курсы «Финансы для нефинансистов», «Финансовый директор»);
- экспертная ведущая телеканала PRODengi, приглашенный эксперт по личным финансам и финансовой грамотности на ТВЦ, телеканале «Столица», «Первом канале», телеканале «Россия», СТС и др., а также на радио «СИТИ FM», «Эхо Москвы», «Зенит», «Комсомольская правда» и т.д.;
- постоянный автор изданий «Личный Бюджет», «Семейный бюджет», «Твоя ипотека», «Квартирный ряд» и многих других;
- автор и соавтор многих книг о финансах.

Биография Натальи Смирновой включена в энциклопедию «WHO IS WHO в России» — энциклопедию биографий успешных людей из различных сфер деятельности: экономики, политики, науки, культуры и искусства.

изнь без ошибок может показаться скучной, но жизнь без финансовых **■**ошибок, напротив, приносит уверенность, стабильность и радость достижения задуманных целей. Каких же самых распространенных ошибок стоит избегать, чтобы ваша финансовая жизнь была безоблачной?

ОШИБКА 1: ОТСУТСТВИЕ «ПОДУШКИ БЕЗОПАСНОСТИ»

Подавляющее большинство людей считает, что какие-то накопления совершенно ни к чему: все равно все потеряешь — так зачем копить, если можно все потратить уже сейчас и купить некую нужную вещь? Возможно, на конкретное мгновение жизни это решение может показаться и верным, но уже через какое-то время вам может потребоваться некоторая сумма на непредвиденные расходы: мелкий ремонт в квартире, либо оплата медицины, либо повышение квартплаты, либо задержка зарплаты... Как оплатить эти расходы, если накоплений нет совсем? Кредит могут не выдать, и на его получение часто требуется несколько дней и даже недель, а у вас может и не быть этого времени.

Именно поэтому важно помнить про первое правило: нужно всегда иметь накопления в размере 3-6 еже-

месячных расходов на непредвиденный случай.

ОШИБКА 2: НАКОПЛЕНИЯ «ПОД МАТРАСОМ» ВМЕСТО БАНКА

В России менее 50% населения пользуется банковскими депозитами и до 5% — являются инвесторами на фондовом рынке. И все по той причине, что мало кто доверяет каким-то финансовым инструментам, предпочитая хранить накопления дома под подушкой/матрасом/в тумбочке и др. На самом деле подобный вид «инвестиций» дает гарантированный доход минус 10-13% годовых! Причина проста — инфляция. Так, ваши сегодняшние 500 тыс. руб., положенные в тумбочку, через 5 лет превратятся уже в 310 тыс. руб. при инфляции 10% в год.

Поэтому правило второе: не стоит хранить накопления в тумбочке — лучше их разместить хотя бы на банковском депозите, чтобы спасти от инфляции. Вы боитесь банкротства банка? Учтите, что при размещении в одном банке до 700 тыс. руб. при отзыве у него лицензии вы гарантированно вернете свой вклад в целости и сохранности благодаря системе страхования вкладов.

ОШИБКА 3: НЕПРАВИЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ КРЕДИТА

При выборе кредита важно помнить о том, что он должен:

- Быть в той валюте, в которой вы получаете вашу зарплату. Чаще всего это рубли. Если поддаться искушению взять кредит в валюте по более низкой ставке, можно потом получить рост ваших ежемесячных платежей по кредиту на 30-50% из-за падения курса рубля.
- Быть не слишком большим: берите кредит не «с запасом на всякий случай», а именно на ту сумму, которая вам нужна. Учтите, что, взяв лишние 50 тыс. руб. в кредит, вы должны будете вернуть банку уже 75 тыс. и больше.
- Быть не слишком длинным: берите кредит на тот срок, чтобы платеж по кредиту был для вас посильным, но не слишком низким. Учтите, что кредит в 200 тыс. руб., растянутый на 5 лет вместо 2-х, приведет к необходимости уплатить лишние 110 тыс. руб. банку.

Поэтому кредит лучше брать в рублях, на самую необходимую сумму и на минимальный срок, чтобы платеж по кредиту составлял до 20-30% вашего дохода.



ОШИБКА 4: погоня за доходностью

Безрисковой доходности выше, чем процент по депозиту, не существует. Поэтому доход выше 12-17% в рублях и 5-9% в валюте гарантированно связан с риском потери части или всех ваших сбережений. Поэтому, увидев объявление о гарантированной доходности выше процента по депозиту, лучше обходить данную компанию стороной, т.к. с очень высокой вероятностью она окажется финансовой пирамидой.

ОШИБКА 5: ИНВЕСТИЦИИ БЕЗ СРОКА

Невозможно грамотно инвестировать, если не знать, ради какой конкретной цели это делается. При этом «заработать» не является целью. Цель должна иметь срок, стоимость и приоритет. Только четко определив ее, можно грамотно подобрать подходящие именно вам инструменты для инвестиций.

Так, если вы инвестируете с целью накопить на некую важную цель через 1-3 года, то лучше предпочесть банковские депозиты и высоконадежные облигации или фонды облигаций.

Если же речь о цели через 3–10 лет, то, помимо депозитов и облигаций, вы можете добавить в свой портфель до 50% акций или фондов акций.

Ну, а если вы инвестируете на 10 и более лет, то можно увеличить долю акций до 70-80%.

ОШИБКА 6: НЕДООЦЕНКА СВОЕЙ РЕАКЦИИ НА РИСК

Если ваш коллега или сосед инвестирует в акции и радуется доходности 20% годовых и более, это не значит, что и вам нужно срочно покупать их. Дело в том, что у каждого человека свой уровень склонности к риску. И если ваш сосед временами готов терпеть падение стоимости своих акций до 50%, то вы можете оказаться к этому не готовы, продадите акции как раз в самый неподходящий момент, получите убытки и будете разочарованы в

Поэтому очень важно правильно определить свою склонность к риску: если вы не готовы к значительным падениям стоимости ваших инвестиций, вкладывайте большую часть средств в депозиты и надежные облигации. Если вы готовы к резким колебаниям размера ваших сбережений — можно значительную их часть вложить в акции.

ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ СТРАХОВАНИЕМ

В России страхование квартир, машин и тем более жизни непопулярно, т.к. большинство считает, что с ними точно ничего не может произойти. Жизнь вообще застрахована меньше, чем у 2% населения, хотя одной из самых распространенных причин просрочки и невыплат по кредитам



профессионалу

являются как раз непредвиденные расходы на лечение. Подобные расходы на ремонт квартиры, на компенсацию затопленным соседям снизу, на восстановление собственного здоровья в большинстве случаев неожиданны и требуют существенных трат, к которым далеко не все готовы. Поэтому страхование имущества, ответственности и жизни является залогом уверенности в завтрашнем дне каждого человека.

ОШИБКА 8: НАЧАЛО НАКОПЛЕНИЙ НА ПЕНСИЮ ЗА ПАРУ ЛЕТ ДО ВЫХОДА НА НЕЕ

Пенсия как финансовая цель редко у кого встречается, большая часть населения про нее даже не думает, откладывая «на потом».

А между тем, если вы хотите иметь пенсию в 40 тыс. руб., то вам нужно ежемесячно откладывать как минимум на банковский депозит не менее 25 тыс. руб. в течение 10 лет! Если же вы вспомните про пенсию за 3 года до выхода на нее, то для пенсии в 40 тыс. руб. вам нужно будет в течение 3 лет откладывать на депозит уже по 130 тыс. руб. в мес. Поэтому о пенсии нужно думать как минимум за 10 лет

ОШИБКА 9: ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ ЛЬГОТАМИ

Не так много людей знают и пользуются всеми видами налоговых вычетов. А между тем любой может ежегодно получить на счет до 15 600 руб., если он оплачивал обучение, лечение, инвестировал в свое пенсионное обеспечение или занимался благотворительностью. Если же вы покупали квартиру или дом, вы можете получить на счет до 260 тыс. руб. плюс дополнительную компенсацию за проценты по кредиту на покупку недвижимости. Так, при ипотеке в размере 5 млн. руб. на 15 лет под 12% использование налоговых вычетов по процентам позволило бы вернуть 13% от суммы всех уплаченных процентов по кредиту — более 750 тыс. руб.

ОШИБКА 10: ОТСУТСТВИЕ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА

Личный финансовый план — это в принципе редкость. Но его отсутствие может привести к серьезным последствиям. Например, если человек думает только о покупке автомобиля через год, а покупку квартиры через 3 года и оплату образования своего сына через 10 лет он пока не планирует, вполне может быть, что он накопит нужную сумму на автомобиль, но возросшие расходы на транспорт не позволят ему накопить сумму на первоначальный взнос по ипотеке. В результате он купит квартиру без первоначального взноса, причем меньшей площади, чем хотелось бы, так как на большее у него не хватит возможности. Из-за больших кредитных выплат он не сможет накопить сумму на обучение сына, и тот будет поступать не в самый лучший ВУЗ, чтобы попасть на бесплатное отделение. Если же к этому моменту образование будет полностью платным, сыну просто не на что будет его получать. О выходе на пенсию рассматриваемому человеку и говорить не приходится. А весь этот неблагоприятный сценарий произошел только потому, что рассматриваемый человек имел перед собой лишь одну цель, а не полноценный финансовый план, учитывающий цели вплоть до выхода на пенсию.

Вниманию кредиторов и клиентов, обслуживающихся в Томском региональном филиале ОАО АКБ «РОСБАНК»!



Акционерный коммерческий банк «РОСБАНК» (открытое акционерное общество) (далее — ОАО АКБ «РОС-БАНК») уведомляет кредиторов и клиентов о закрытии 13 сентября 2012 года Томского регионального филиала ОАО АКБ «РОСБАНК», расположенного по адресу: г. Томск, ул. Белинского, 63, и об открытии по данному адресу операционного офиса «Томский» Западно-Сибирского филиала ОАО АКБ «РОСБАНК».

Акционерный коммерческий банк «РОСБАНК» (открытое акционерное общество) (юридический адрес: 107078, г. Москва, ул. Маши Порываевой, д. 11, ИНН 7730060164) несет ответственность по обязательствам перед кредиторами и клиентами закрываемого Томского регионального филиала ОАО АКБ «РОСБАНК».

Остатки со счетов Томского регионального филиала ОАО АКБ «РОСБАНК» будут перечислены на корреспондентский субсчет №30101810200000000812, открытый в РКЦ Дзержинский г. Новосибирск Главного управления Банка России, БИК 045005812 Западно-Сибирского филиала ОАО АКБ «РОСБАНК», расположенного по адресу: г. Новосибирск, Красный проспект, 1.

После перехода в Западно-Сибирский филиал ОАО АКБ «РОСБАНК» все кредиторы и клиенты Томского регионального филиала ОАО АКБ «РОСБАНК» смогут продолжить обслуживание в том же отделении, что и ранее. Кроме того, у всех кредиторов и клиентов закрываемого Томского регионального филиала ОАО АКБ «РОСБАНК» появится возможность осуществлять необходимые операции и получать необходимые банковские услуги во всех отделениях и банкоматах Западно-Сибирского филиала ОАО АКБ «РОСБАНК».

Полный список отделений и банкоматов Банка размещен на сайте www.rosbank.ru.

Облигации в вопросах и ответах

Продолжаем отвечать на вопросы читателей нашей постоянной рубрики, по-СВЯЩЕННОЙ ОБЛИГАЦИЯМ Томской области. В этом НОМЕРЕ МЫ РАССМАТРИВАЕМ ВОПРОСЫ ПОЛУЧЕНИЯ КУПОН-НОГО ДОХОДА, ПРОДАЖИ ОБлигаций и их погашения.

Как получать купонный доход, и что происходит с ценой облигации после 🤛 выплаты купона?

Ежеквартально в даты, определенные Решением о выпуске облигаций, вам будет выплачиваться купонный доход. Например, по выпуску с государственным регистрационным номером RU25041TMS0 он составляет 20 руб. 96 коп. на одну облигацию из расчета 8,5% годовых. Выплата дохода производится в безналичной форме, т.е. перечисляется на счет в банке, который вы указали

в анкете, заполняемой при покупке облигаций. Обслуживание счета, а также снятие наличных для владельцев облигаций осуществляется бесплатно

Доход начисляется ежедневно и выплачивается через каждые 90 дней, поэтому всегда можно легко подсчитать, сколько денег уже «накопилось», если знать, сколько времени прошло после предыдущей выплаты. Таким образом, накопленный купонный доход (НКД) — это часть купонного процентного дохода по облигации, рассчитываемая про-

Для справки:

Купонным доходом называется доход, который получает человек, вложивший деньги в облигации. Фиксированная процентная ставка называется ставкой купонного дохода, а сами платежи называются купонными выплатами или просто купоном. Раньше облигация печаталась со специальным листом купонов, число их было равно числу выплат процентов в период до погашения облигации. Таким образом, беря ножницы и отрезая купон, владелец облигации заявлял о своем праве на доход по ней. Именно отсюда появилось выражение «стричь купоны».

порционально количеству дней, прошедших от даты начала размещения облигации или даты выплаты предшествующего купонного дохода.

В день начала размещения облигаций и в день выплаты каждого купона НКД равен нулю, затем он растет в соответствии со ставкой купонного дохода

Некоторые потенциальные покупатели облигаций сознательно оттягивают время покупки ценных бумаг, желая приобрести их по номинальной стоимости — 1 000 рублей. Однако не стоит переживать: переплату в виде НКД вы получите назад вместе с вашим первым купонным доходом. При этом ваш первый реальный доход будет состоять из разности между полученным купонным доходом и уплаченным НКД при покупке обли-

Чтобы узнать НКД на определенную дату и доход от конкретного количества облигаций, можно воспользоваться «калькулятором доходности» на официальном сайте облигаций Томской области по адресу bonds.tomsk.ru.



финансовая азбука

Каковы сроки вложения денежных средств и погашения облигаций. Воз-🤍 можна ли досрочная продажа облигаций?

Срок обращения и погашения облигаций определяется в Решении о каждом выпуске ценных бумаг. Так, в настоящее время можно приобрести облигации со сроком погашения в сентябре 2013 года (государственный регистрационный номер выпуска RU25041TMS0). В указанный месяц произойдет их погашение: владельцам будет выплачена номинальная стоимость ценных бумаг и доход за последний купонный период.

Если у владельца облигаций возникла потребность в денежных средствах до даты погашения, Департамент финансов Томской области предоставляет возможность досрочной продажи облигаций. При этом выкуп осуществляется без потери накопленного дохода — Департамент финансов выкупает облигации по цене, сложившейся на день заключения договора о выкупе с учетом НКД.

Для досрочной продажи облигаций владельцу необходимо, имея при себе паспорт, обратиться к Уполномоченному реестродержателю (ТФ «Сибирский капитал» ЗАО «Регистроникс» по адре-

су г. Томск, ул. Белинского, 15, оф. 201, тел. (3822) 526-320, 526-745), где будет заключен договор купли-продажи ценных бумаг. Выплата денежных средств владельцу облигаций будет произведена в течение 10 рабочих дней в связи с длительностью переоформления права собственности.

Стоит помнить, что операции по купле-продаже облигаций приостанавливаются за две недели до даты выплаты очередного купонного дохода в связи с составлением списка владельцев облигаций, имеющих право на получение дохода. Конкретные даты приостановления операций по облигациям определены в Решении о выпуске облигаций (с текстом Решения можно ознакомиться на сайте по адресу bonds.tomsk.ru).

Можно ли продать облигации другому человеку и как это правильно сделать?

Для продажи облигаций другому физическому лицу, их владельцу вместе с потенциальным покупателем необходимо обратиться к уполномоченному реестродержателю. При предъявлении паспортов обеими сторонами заключается договор купли-продажи облигаций и оформляется передаточное распоряжение на перевод ценных бумаг от продавца покупателю. Для зачисления ценных бумаг на лицевой счет покупателя последний должен открыть счет у уполномоченного реестродержателя путем заполнения и предоставления анкеты, указав в ней свои паспортные данные, а также реквизиты банковского счета, на который он хочет получать доход по облигациям. Эмитент рекомендует указывать банковские счета, открытые в Сбербанке России или Россельхозбанке: эти банки являются агентами по работе с облигациями Томской области, что означает для владельцев бесплатное осуществление всех операций по получению дохода по облигациям.

При заключении договора куплипродажи ценных бумаг между физическими лицами рекомендуем покупателю для подтверждения факта передачи денег взять с продавца расписку о полу-

Если у вас еще есть вопросы по облигациям, то вы можете их задать по телефонам «горячей линии» 71-09-90, 71-23-74. Официальный сайт облигации Томской области в интернете — bonds.tomsk.ru.

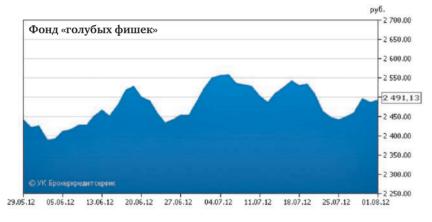




В этом выпуске мы подведем итоги за два месяца реализации финансо-ВЫХ ПЛАНОВ НАШИХ УЧАСТНИКОВ — ЗА ИЮНЬ И ИЮЛЬ, А ТАКЖЕ РАССМОТРИМ ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ АКТИВОВ В ПОРТФЕЛЯХ.

а прошедшие два месяца ситуация на фондовом рынке мало изменилась. Летнее затишье в самом разгаре, решения проблем Греции и других стран еврозоны пока нет, поэтому рынки находятся в «подвешенном» состоянии.

Семья Романа и Ирины продолжает исправно инвестировать деньги в фондовый рынок, вкладываясь в фонды «Голубых фишек» и «Национальных облигаций». С момента выхода последнего номера были совершены следующие покупки:



Дата	Стоимость пая	Количество	Сумма
9 июня	2 452	1	2 452,00
25 июня	2 433	1	2 433,00
10 июля	2 527	1	2 527,00
25 июля	2 442	1	2 442,00
			9 854,00

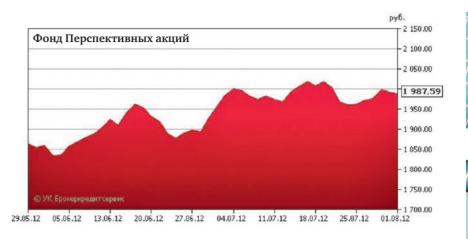
Таким образом, текущее состояние портфеля семьи Романа и Ирины таково:

Дата	Стоимость пая	Количество	Сумма
	ФОНД НАЦИОНАЛ	ЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ	
1 августа	2 633	35	92 155,00
ФОНД «ГОЛУБЫХ ФИШЕК»			
1 августа	2 486	7	17 402,00
			109 557,00

За весь период реализации семьей персонального финансового плана было инвестировано в ПИФы 101 404 рубля. Таким образом, на текущий момент доходность портфеля составляет 8% или 9,6% годовых. Следует отметить, что благодаря операции обмена паев в начале лета нам удалось сохранить показатель доходности на приемлемом уровне, а докупка паев «Голубых фишек» позволит получить повышенную доходность в момент возобновления роста на рынках в период с сентября по декабрь. Если бы в начале лета не был осуществлен обмен на паи фонда «Национальных облигаций», то стоимость активов в портфеле составила бы 95 238 рублей, что соответствовало бы убытку в 6,1%. Данная операция позволила семье Романа и Ирины сэкономить 14% капитала.



финансовый дневник



Далее рассмотрим положение дел в семье Владимира и Ирины. За прошедшие два месяца семьей были приобретены паи по следующим ценам:

Дата	Стоимость пая	Количество	Сумма
25 июня	1 877,43	5	9 387,15
25 июля	1 961,82	5	9 809,10
			19 196,25

Таким образом, состояние активов Владимира и Ирины на начало августа выглядит так:

Дата	Стоимость пая	Количество	Сумма
	ФОНД НАЦИОНАЛ	ЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ	
1 августа	2 609	63	164 367,00
ФОНД ПЕРСПЕКТИВНЫХ АКЦИЙ			
1 августа	1 992	19	37 848,00
			202 215,00

За период реализации личного финансового плана семьей было вложено в паевые фонды 190 761 рубль. Таким образом, текущая доходность составляет 6% или 7,2% годовых. Если бы в начале лета не был осуществлен обмен на паи фонда «Национальных облигаций», то стоимость активов в портфеле составила бы 178 525 рублей, что соответствовало бы убытку в 6,5%. Можно сказать, что благодаря

данной операции семья сохранила более 12% своих сбережений.

В следующем месяце мы планируем рекомендовать нашим участникам совершить обратный обмен из фонда облигаций в фонды «Голубых фишек» и «Перспективных акций». На наш взгляд, в конце августа — начале сентября на рынке начнет восстанавливаться прежний уровень активности трейдеров, и котировки акций пойдут вверх.



Комментарий ЭКСПЕРТА

Романович Роман. Финансовый советник.

Прошедшие два летних МЕСЯЦА НЕ ПРИНЕСЛИ НА РЫНки позитивных новостей, поэтому ситуация сильно не изменилась. Летний «БОКОВИК» В САМОМ РАЗГАРЕ. В следующем месяце прове-ДЕМ ОБРАТНЫЙ ОБМЕН ФОНДОВ облигаций на фонды акций. На мой взгляд, уровень экономической активности в СЛЕДУЮЩЕМ МЕСЯЦЕ НАЧНЕТ повышаться и можно булет СОВЕРШИТЬ «РЫВОК» В ДОХОДности портфелей наших участников. Пока доходность портфелей соответ-СТВУЕТ ДОХОДНОСТИ РЫНКА. Операция обмена позволи-ЛА ИЗБЕЖАТЬ СУЩЕСТВЕННОЙ «ПРОСАДКИ», А НАКОПЛЕНные паи по низким ценам ПОЗВОЛЯТ ПОЛУЧИТЬ БОЛЕЕ ВЫСОКУЮ ДОХОДНОСТЬ В ПЕ-РИОД С СЕНТЯБРЯ ПО ДЕКАБРЬ. Ждем развития событий и ПРОДОЛЖАЕМ ПРИДЕРЖИВАТЬ-СЯ ЛИЧНОГО ФИНАНСОВОГО плана.

2012. Банковский сектор России — государственные «киты».

Часть первая — Сбербанк.

Закончилась первая половина 2012 года. Многие экономисты и финан-СОВЫЕ АНАЛИТИКИ ПРОДОЛЖАЮТ БИТЬ ТРЕВОГУ О НАДВИГАЮЩЕЙСЯ НОВОЙ волне кризиса, которая захлестнет мир на несколько лет. По-прежнему «ОСЬ ЗЛА» — ЭТО ДОЛГОВОЙ КРИЗИС ЕВРОПЫ, В КОТОРЫЙ ВОВЛЕКАЕТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОСУДАРСТВ И КОТОРЫЙ ГРОЗИТ СОВСЕМ ВЫЙТИ ИЗ-ПОД контроля политиков, окончательно развалив Евросоюз. А это неизбежно ПРИВЕДЕТ К РАЗРЫВУ МНОЖЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ, РЕЗКОМУ ПАДЕНИЮ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА, ГЛОБАЛЬНОЙ БЕЗРАБОТИЦЕ И ПРОЧИМ БЕДАМ НОВОЙ эпохи... Однако подобный сценарий, озвучиваемый с экранов телевизо-РОВ И ОПИСЫВАЕМЫЙ В РАЗЛИЧНЫХ БЛОГАХ, КАЖЕТСЯ УЖ ОЧЕНЬ НЕПРАВДОПО-ДОБНЫМ И ПРЕУВЕЛИЧЕННЫМ.



Валерий ЧИНДИН, частный трейдер

озможно, «сильные мира сего» специально нагнетают обстановку посредством СМИ, преследуя только им известные цели. Как говорится в русской пословице, «не так страшен черт, как его малюют». А это уже совсем меняет дело. Важно помнить всегда: любые инвестиции сопряжены с риском потери части вложенных средств независимо от того, в каком экономическом цикле мы находимся. Гадать и предсказывать, что будет дальше — не наша задача, мы попытаемся, отбросив все страхи и сомнения, посмотреть, что в текущих условиях наиболее интересно для вложений.

Сбербанк — крупнейший и один из наиболее успешных банков России. Сбербанк является крупнейшим банком Центральной и Восточной Европы (включая Турцию), стабильно входя в пятерку европейских банков, лидирующих по размеру рыночной капитализации.

Сбербанк занимает 36% рынка корпоративного кредитования и 33% рынка розничного кредитования в России. При этом его доля на рынке депозитов физических лиц еще выше — 46%, в то время как доля на рынке средств корпоративных клиентов заметно меньше — 32%.

В конце 2011 — начале 2012 года Сбербанком были закрыты сделки по приобретению инвестиционной компании «Тройка-Диалог» и банковской группы Volksbank International, ведущей бизнес в странах Центральной и Восточной Европы.

В июне 2012 года Сбербанк подписал обязывающее соглашение о приобретении турецкого DenizBank.

Средняя доходность собственного капитала Сбербанка (ROAE) по МСФО по итогам 2011 года превысила 28%, что стало самым высоким показателем среди российских банков и вторым в мире.

С 2007 года президентом, председателем правления Сбербанка является Герман Греф, бывший до этого министром экономического развития

С 2010 года правительство РФ рассматривает планы приватизации 7,58%-го пакета акций Сбербанка, в настоящее время принадлежащего Банку России.



Рассмотрим банковский сектор России. Наши обзоры мы посвятим двум крупнейшим государственным банкам — Сбербанку и ВТБ. Их акции наиболее ликвидны (особенно акции Сбербанка), а масштаб и статус делают их достаточно устойчивыми к внешним воздействиям, а это в условиях нестабильности рынков крайне важное качество. Сегодняшний обзор мы посвятим акциям Сбербанка.

Ключевой активной статьей Сбербанка были и остаются корпоративные кредиты (54% по итогам 1 кв. 2012 г.). Тем не менее, в настоящее время Сбербанк делает упор на развитие розничного кредитования, что отразилось в росте доли розничных кредитов в чистых активах с 14% в конце 2010 года до 17% по итогам 1 квартала 2012 года.

Ключевая статья фондирования Сбербанка — средства розничных клиентов (50%) а также собственный капитал (12%). Доля средств корпоративных клиентов остается относительно стабильной, снизившись на 1% с конца 2010 года по 1-й квартал 2012 года — с 19% до 18%. Подобная стратегия ведет к тому, что более «длинные» кредиты финансируются за счет более «коротких» средств клиентов. Это не совсем хорошая тенденция, однако и не критичная. Просто она отражает текущие реалии экономики.

Основные источники прибыли Сбербанка — традиционные для коммерческих банков чистые процентные и чистые комиссионные доходы. Доля прочих доходов, в состав которых входят все статьи доходов от инвестиционной деятельности, в 2011 году составила лишь 5,5% от совокупных операционных доходов

Несмотря на большие надежды менеджмента Сбербанка, связанные с приобретением инвесткомпании «Тройка-Диалог», завершенным в декабре 2011 года, результаты деятельности «Тройки» пока практически незаметны в масштабах Сбербанка. Так, исходя из сообщений в прессе, можно оценить прибыль «Тройки» до выплаты бонусов менеджменту за 2011 год в районе 200 млн. долл. США, а после выплаты бонусов — в районе 50 млн. долл. США. Это составляет менее 0,5% от чистой прибыли Сбербанка за 2011 год. Эксперты считают, что ситуация вряд ли изменится в 2012 году, если принять во внимание сложное положение на финансовых рынках, которое может негативно повлиять на доходы «Тройки».



В настоящее время Сбербанк является самым активным среди российских банков приобретателем зарубежных активов. В 1 квартале 2012 года была закрыта сделка по приобретению Группы Volksbank International (VBI), представленного дочерними банками в восьми странах Центральной и Восточной Европы. В сделку не вошел наиболее крупный и проблемный бизнес VBI в Румынии. В июне 2012 года Сбербанк подписал обязывающее соглашение о приобретении турецкого Denizbank.

Текущая стратегия развития Сбербанка крайне амбициозна и предусматривает существенный рост объемов деятельности при одновременном сохранении рентабельности и росте эффективности. Менеджмент также чрезвычайно увлечен дальнейшей международной экспансией, заявляя о ее важности практически в каждом публичном выступлении. Ниже приводятся ключевые положения текущей стратегии развития Сбербанка:

- увеличение чистой прибыли к 2014 году в 2,5-3 раза по сравнению с 2007 годом (т.е. до 380-430 млрд руб.):
- снижение коэффициента Cost/ Income до 40% к 2014 году;
- увеличение доли международного бизнеса до 50% «через 20–30 лет».

Одновременное выполнение этих целей может быть крайне проблематичным, так как излишне агрессивная экспансия может привести к неконтролируемому росту расходов и снижению показателей эффективности и рентабельности. Так, фактический Cost/ Іпсоте за 1-й квартал 2012 года уже превысил консенсус-прогноз (46,3% по сравнению с прогнозными 44,6%) в

Примечание: Для измерения эффективности бизнеса принято использовать показатель «Cost to Income Ratio» (CIR), который имеет несколько методик расчетов, но, как правило, равен доле операционных расходов в операционных доходах банка. Значение данного показателя варьируется в зависимости от размера банка и региона, в котором он работает.

том числе за счет влияния приобрете-

ний «Тройки-Диалог» и VBI. Рост рынка корпоративного кредитования в России, очевидно, замедляется, а в течение первых двух месяцев 2012 года он даже демонстрировал падение. Вместе с тем темпы прироста корпоративного портфеля Сбербанка в 2012 году выше, чем в среднем по банковской системе, но ниже показателей 2011 года. При этом агрессивная стратегия развития Сбербанка и связанное с ней стремление к опережающему росту кредитного портфеля приводят к снижению чистой процентной маржи. Однако менеджмент банка считает, что начавшееся снижение чистой процентной маржи должно остановиться или даже поменять свое направление в связи с повышением ставок по розничным кредитам. Также, по мнению аналитиков, ожидается повышение чистой процентной маржи в 2013 году в связи с увеличивающейся долей розничных кредитов и планируемым Сбербанком развертыванием масштабной программы по кредитованию малого и среднего бизнеса.



В настоящее время мы наблюдаем потребительский бум в российской экономике после кризиса 2008 года, что стимулирует кредитование физических лиц. При этом Сбербанк опережает сами по себе впечатляющие темпы прироста портфеля кредитов физическим лицам в российской банковской системе.

При сохранении Сбербанком сложившихся за первые четыре месяца 2012 года темпов роста розничного кредитного портфеля в течение всего 2012 года общий прирост розничного портфеля за год может составить 50%. В этом случае доля розничных кредитов в общем кредитном портфеле Сбербанка по прогнозам аналитиков превысит 27% по итогам 2012 года, поднявшись с 21,5% по итогам 2011 года.

Менеджмент Сбербанка ожидает снижения доли просроченных кредитов в 2012 году в связи с взысканием задолженности по крупным корпоративным кредитам, появившимся в 2008–2009 годах, и сохранением высокого кредитного качества розничных кредитов. Однако, по мнению ряда экспертов, доля просроченных кредитов не будет снижаться в связи с двумя основными тенденциями:

- пересмотром в худшую для Сбербанка сторону условий реструктуризации ряда крупных корпоративных кредитов, ставших проблемными в 2008–2009 годах в связи с тем, что показатели деятельности заемщиков оказались хуже заложенных в изначальные планы реструктуризации;
- агрессивным ростом розничного кредитного портфеля, в первую очередь, автокредитования, кредитования в магазинах, наличными и через кредитные карты, что даже при максимальной ориентации на существующих клиентов Сбербанка приведет к росту просрочки.

В то же время большинство убеждено, что в 2012 году менеджмент будет стремиться снизить процент резервирования, несмотря на рост просроченной задолженности.

В 2011 году крайне слабую динамику по сравнению с основными показателями Сбербанка продемонстрировали традиционно основные статьи комиссионных доходов — от расчетнокассового обслуживания физических и юридических лиц: падение на 0.9% и рост на 4,6% соответственно. При этом



вместе они составили более 55% от совокупных комиссионных доходов.

В то же время более 76% от всего прироста комиссионных доходов Сбербанка в 2011 году составили комиссионные доходы по операциям с пластиковыми картами и от продажи страховых контрактов — каждая из этих статей выросла примерно на 48%. Ожидается, что доля этих доходов в совокупных комиссиях в течение ближайших пяти лет вырастет с нынешних 35% до 40—45%, а сами они будут основным драйвером роста непроцентных доходов Сбербанка.

Важным фактором стоимости акций Сбербанка является процент дивидендных выплат, который по итогам 2011 года составил 15% от чистой прибыли по МСФО совокупно для обыкновенных и привилегированных акций. Сбербанк планирует увеличить его до 20% для дивидендов 2013—2014 гг., что соответствует ежегодному росту дивидендной доходности примерно на 1,65%.

Исходя из фундаментальной оценки деятельности Сбербанка и его будущих планов, большинство аналитиков (а это около 20 российских и иностранных инвестиционных компаний и банков) рекомендуют покупать его акции. Консенсус-прогноз на ближайший год составляет 130–135 руб. за акцию при текущей стоимости 85–88 руб. А это более 50% роста.

На графике движения цены отчетливо видно, что с 2009 года акции на-

ходятся в восходящем канале и о смене тенденции можно говорить лишь тогда, когда акции пробьют линию тренда и уйдут ниже 75 рублей за акцию. На пути движения цен вверх возможно сопротивление (остановка или разворот) в районе 100–101 руб. и далее через каждые 10 руб. (110–111 и 120–121 руб. за штуку).

Стратегию покупки акций Сбербанка можно представить в следующем виде:

- покупка акций по текущим ценам (88 руб.) с продажей акций с убытком при падении рынка ниже 75 руб. (возможный убыток — 15 %);
- 2. при достижении 100 руб. и развороте цен вниз продажа акций по цене приобретения (финансовый результат 0);
- 3. при достижении цены 110 руб. и развороте вниз продажа акций по цене чуть ниже 100 руб. (прибыль 13%):
- при достижении цены 120 руб. продажа половины пакета. Если цена поворачивает вниз — продажа второй части пакета чуть ниже 110 руб. (прибыль — 29%);
- при достижении цены 130 руб. за акцию — продажа второй части пакета (прибыль 42%).

Если на покупку акций Сбербанка выделить не более 20% свободных средств, то самый пессимистичный сценарий принесет убыток всего в 3% от общей суммы, зато оптимистичный сценарий увеличит счет на 8,4%!



НПФ «Промагрофонд»:

по числу застрахованных лиц — в лидерах года!

Одно из обязательств, которые берет на себя прогрессивный современный человек, — высокое качество жизни. Чтобы изо дня в день обеспечивать себе и близким комфорт и безопасность, недостаточно построить успешную карьеру. Ведь время всегда вправе внести в наши планы свои коррективы. Чтобы этот фактор вас не беспокоил, стоит знать больше о том, как обеспечить себе комфортное будущее с помощью негосударственного пенсионного фонда.

озможно, вы еще не задумывались об эффективности работы таких организаций или не располагаете достаточной информацией. Что ж, итоги работы НПФ «Промагрофонд», одного из старейших участников российской пенсионной системы, весьма убедительны.

Учрежденный еще в 1994 году, Фонд сохраняет свои лидирующие позиции на рынке обязательного пенсионного страхования и демонстрирует по итогам прошедшего года высокую динамику роста. Так, в 2011 году 444 тысячи застрахованных лиц стали клиентами НПФ «Промагрофонд», причем сюда входят

390 тысяч человек, которые ранее размещали средства в государственном пенсионном фонде. Общее число клиентов компании превысило 1,3 миллиона человек, благодаря чему «Промагрофонд» занимает сегодня третье место в стране по числу застрахованных лиц в компаниях этого профиля.

Воодушевляют и темпы роста пенсионных накоплений лиц, доверивших Фонду свои средства — к 1 апреля 2012 года сумма достигла 24,2 млрд. рублей. А на пенсионные счета клиентов компании в 2011 году было направлено 297 млн. рублей. В итоге среднегодовая доходность «Промагрофонда» с 2005 по 2011 год составила 10%, а суммарная — 93%.

Крепкая позиция Фонда на рынке пенсионного страхования имеет убедительную основу — собственное иму-



щество НПФ «Промагрофонд» к концу марта 2012 года достигло 27 млрд рублей. А офисы компании сегодня работают уже в 117 городах Российской Федерации.

Кроме обязательного пенсионного страхования, НПФ «Промагрофонд» много сил тратит на развитие различных программ негосударственного обеспечения пенсионеров. Сторонниками этих начинаний стали уже 58 000 человек, а объем пенсионных резервов за 2011 год вырос в 2 раза и достиг 600 млн. рублей! В среднем доходность Фонда в этой области за прошедшие семь лет составила 10,9%, а в целом достигла 129%.

Один из ярких примеров грамотного подхода НПФ «Промагрофонд» к своему делу — его участие в 2011 году в финансировании строительства трех физкультурно-оздоровительных комплексов в Нижегородской области. Сегодня они введены в строй, а доход от их эксплуатации обещает повышение пенсионных накоплений клиентов Фонда.

Стоит отметить, что в прошлом году НПФ «Промагрофонд» подтвердил рейтинг надежности «Эксперта РА» на уровне А+, что означает очень высокий уровень надежности. Кроме того, компания стала лауреатом премии «Финансовая жемчужина России», премии Сообщества профессионалов финансового рынка «Репутация года-2011» и отмечена дипломом «За высокие темпы роста пенсионных накоплений» на ежегодной конфе-

ренции «Будущее пенсионного рынка».

Высказывая глубокое удовлетворение результатами проведенной работы, руководство Фонда и в 2012 году планирует сохранить динамику роста по всем направлениям, совершенствуя при этом качество клиентского обслуживания и активно участвуя в повышении пенсионной грамотности граждан РФ. А это означает, что здесь знают, как сохранить высокое качество жизни и обеспечить вам комфорт даже тогда, когда время стремится внести свои коррективы в любые планы.

О ПЕНСИИ НАДО ПОДУМАТЬ ВОВРЕМЯ! http://www.promagrofond.ru/ Томск, пр. Ленина, 30/2, офис 105, т. (3822) 90-00-96.





Материнский капитал для томичей — способ закрыть «квартирный вопрос»



Поддержка увеличения рождаемости начала от слов переходить к делу с 2007 года, когда в наш обиход вошло понятие «материнский (семейный) капитал», означающее финансовую помощь семьям, в которых появился второй ребенок.

ы решили поинтересоваться, как распоряжаются материнским капиталом томские семьи.

По данным Отделения ПФР по Томской области, в 2012 году поступило 735 заявлений на использование материнского капитала для улучшения жилищных условий, 105 заявлений на оплату средствами материнского капитала образовательных услуг (в том

Выдано сертификатов на получение материнского капитала с 2007 г. *					
РФ		Томская область			
Боле 3,65 млн.		28 505			
Подано заявок на распоряжение материнским капиталом с 2010 г. *					
РФ		Томская область			
на улучшение жилищных условий	на образование детей	на накопительную часть пенсии мамы	на улучшение жилищных условий	на образование детей	на накопительную часть пенсии мамы
312 000	24 000	964	2 711	228	8

Материнский капитал введен в России Федеральным законом № 256-ФЗ от 29.12.2006 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»

Материнский капитал может быть получен только один раз — за рождение (усыновление) второго ребенка в семье, либо за последующего, если при рождении второго права на материнский капитал не оформлялись.

Документом, подтверждающим право на получение материнского капитала, является сертификат, который выдается территориальным отделением Пенсионного фонда России.

Оформить сертификат на получение материнского капитала можно в любое время после рождения ребенка.

Заявление на использование материнского капитала подается по истечении 3 лет со дня рождения ребенка. Исключением является случай, когда средства материнского капитала направляются на погашение основного долга или процентов по займам и кредитам на приобретение (строительство) жи-

лья, в том числе по ипотечным кредитам. Средства материнского капитала можно получить только путем безналичного расчета, направив их:

- на улучшение жилищных условий;
- на образование ребенка;
- на формирование накопительной части пенсии матери.

Сумма материнского капитала постоянно индексируется (см. таблицу), на 2012 год она составляет 387 640 рублей.

Год	Сумма материнского капитала, руб.
2007	250 000
2008	276 250
2009	312 162
2010	343 378
2011	365 698
2012	387 640

числе 65 заявлений на содержание ребенка в дошкольных образовательных учреждениях) и 1 заявление на перевод средств материнского капитала на накопительную часть пенсии матери. По 693 решениям средства уже перечислены.*

Начиная с 2010 года материнский капитал получили 2609 жителей Томской области:

- 2 422 человека (всего 2 711 заявок) улучшили жилищные условия своих семей;
- 179 человек (всего 228 заявок) потратитили материнский капитал на оплату образовательных услуг:
- 8 женщин (всего 8 заявок) перечислили средства на накопительную часть своей пенсии.*

Кроме сухих цифр статистики, нас очень интересовали «живые» комментарии тех семей, которые уже успели распорядиться материнским капиталом. Поэтому мы непосредственно обратились к ним с вопросом — «Как вы распорядились материнским капиталом и почему?».

Свинарева Альбина

«Многие тратят материнский капитал на ипотеку, но у нас ипотечного кредита нет, мы живем в своей квартире. И у мужа и меня стабильный заработок, поэтому раз уж деньги дают за ребенка, то и решили их потратить на его образование. Мы заявили в пенсионный фонд о своем желании оплачивать из материнского капитала пребывание ребенка в дошкольном учебном заведении, и они все оформили. Ребенок у нас ходит в частный детский сад «Винни-пух», и мы оплачиваем садик из этих денег — 14 000 ежемесячно. То есть целенаправленно тратим материнский капитал на дошкольное образование ребенка. И семейный бюджет таким образом экономится, и ребенок хорошо развивается.

Уланова Елена

У нас квартира была в ипотеке, поэтому мы сразу решили, что используем материнский капитал именно на улучшение жилищных условий. С помощью этих денег мы полностью погасили ипотечный кредит. Это очень удобно. Тенденция использования материнского капитала на погашение жилищных займов и кредитов характерна не только для Томской области, но и для России в целом — в 75% случаев средства идут именно на эти цели. На 1 июня 2012 года 811 000 российских семей погасили (частично или полностью) с помощью материнского капитала жилищные кредиты.

Мазанова Евгения

Мы были собственниками доли в квартире, поэтому решили, что наилучшее применение материнского капитала — это выкуп остальной доли. Мы выкупили долю, принадлежавшую родственнице, и стали полноправными собственниками жилья. А родственница, в свою очередь, с помощью полученных денег смогла купить себе отдельную квартиру. Получилось, что и свои жилищные условия улучшили, и ей помогли.

Доманова Елена

В улучшении жилищных условий мы не нуждались, на образование детей деньги потребуются еще не скоро, поэтому материнский капитал пошел на накопительную часть пенсии. Уровень заработной платы просто не позволяет рассчитывать в будущем на достойную пенсию, поэтому решили, что деньги лучше направить именно туда. К тому же нам пояснили, что еще будет возможность передумать и перенаправить материнский капитал, например, на образование детей.

Как видно, «квартирный вопрос» в Томске весьма актуален, поэтому томичи направляют материнский капитал чаще всего на улучшение своих жилищных условий (покупка, строительство, погашение ипотечного кредита).

Отметим, что средства материнского капитала не обязательно могут быть использованы только в одном направлении. При необходимости можно часть средств направить, например, на образование ребенка, а часть — на пенсию мамы. При этом остаток суммы будет постоянно индексироваться.

Юлия СОЛОВЕЙ

^{*} данные приводятся на 1 июня 2012 г.

«Тест-драйв» для молочных коктейлей!



Протестировать молочные коктейли — не случайная идея. Летом необ-ХОДИМОСТЬ В ПОТРЕБЛЕНИИ НАПИТКОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВОЗРАСТАЕТ, А НАИБО-ЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ ЛАКОМСТВОМ СРЕДИ них является молочный коктейль. Благодаря молоку и мороженому в СВОЕМ СОСТАВЕ ОН ЕЩЕ И ДОСТАТОЧНО ПИТАТЕЛЬНЫЙ, ЯВЛЯЕТСЯ ВКУСНЫМ И ПОЛЕЗНЫМ «ПЕРЕКУСОМ» ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ НА ПРОГУЛКЕ. ОДНАКО МОЛО-КО И ТЕПЛАЯ ПОГОДА НЕ ОЧЕНЬ ДРУЖНЫ, ТАКОЙ ТАНДЕМ МОЖЕТ ТАИТЬ НЕПРИЯТ-НОСТИ В ВИДЕ ПИЩЕВОГО ОТРАВЛЕНИЯ, ПОЭТОМУ МЫ, РЕШИЛИ ДЕЙСТВОВАТЬ ПО ПРИНЦИПУ «ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ».

ак всегда, образцы для нашего потребительского и лабораторного тестирования выбирали из разных ценовых категорий и точек продаж: из магазина, уличного павильона и в популярных кафе города. Для чистоты эксперимента предпочтение отдали обычному молочному коктейлю, без каких-либо сиропов и добавок. Цель исследования: выяснить, какой из коктейлей вкуснее, зависит ли его вкус от цены, и, конечно же, безопасны ли они для употребления.

ЗНАКОМЬТЕСЬ — НАШИ УЧАСТНИКИ:

№ 1 Молочный коктейль из кафе «Пицце-Рио» по цене 49 рублей за стаканчик 270 г.

№ 2 Молочный коктейль из сети центров по продаже коктейлей и воздушных шаров «Коктеликс» по цене 60 рублей за стаканчик 400 мл.

№ 3 Молочный коктейль «33 пингвина» по цене 70 рублей за стаканчик 400 мл.

№ 4 Молочный коктейль из павильона «Fresh» в Горсаду по цене 55 рублей за стаканчик 400 мл.

№ 5 Молочный коктейль «Баскин-Роббинс» по цене 190 рублей за стакан-

№ 6 Молочный коктейль «Синнабон» по цене 90 рублей за стаканчик

Как известно, вся продукция, произведенная на основе молока, имеет очень короткий срок хранения и реализации. Поэтому сбор образцов производился в течение 40 минут в различных местах продаж. Первым к нам в офис привезли коктейль по заказу из кафе «Пицце-Рио», затем мы самостоятельно отправились докупать остальное: «Коктеликс» и «33 пингвина» в ТД «Центральный», в Горсаду — коктейль из павильона «Fresh», «Баскин-Роббинс» и «Синнабон» — в их фирменных кафе.

Стоит отметить интересную деталь — выдачу чека или какого-либо подтверждающего факт покупки документа. В «Баскин-Роббинс», «Синнабоне», «Пицце-Рио» и «33 пингвинах» чек пробивали и отдавали после расчета. в «Коктеликсе» не сразу поняли, зачем нам чек и выписали-таки товарный чек, а вот в павильоне «Fresh» в Горсаду продавец вообще была очень удивлена нашей просьбой выдать чек за покупку. В этом павильоне их просто не отбивают и не выписывают в принципе! Следовательно, если бы что-то оказалось не так с их коктейлем, то предъявить им претензию было бы труднее. На такое обстоятельство, как выдача чека за покупку, советуем обращать внимание, а особенно при приобретении любых продуктов питания.



ЭТАП ПЕРВЫЙ... ОРГАНОЛЕПТИЧЕСКИЙ!

Как мы отмечали выше, в составе наших «испытуемых» лишь молоко и мороженое. Процесс приготовления напитка во всех точках, кроме коктейля из «Пицце-Рио», привезенного по заказу, происходил на наших глазах. Действительно, из холодильника доставались пакет молока и лоток с мороженым, все наливалось и укладывалось в стаканчик в нужных пропорциях и взбивалось в готовый продукт. Цвет всех молочных коктейлей без добавок — от белого до кремового.

Наша команда потребителей и одновременно любителей молочного коктейля приступила к дегустации. Первый экземпляр из «ПИЦЦЕ-РИО» сразу же порадовал тем, что спустя 1 час от момента его доставки до начала дегустации, он продолжал держать пену, был вязкой консистенции, то есть отвечал нашим представлениям о молочном коктейле. Всем понравился его запах, а также ярковыраженный вкус мороженого. Позже выяснилось,







Вторым обсуждался «KOKTE-**ЛИКС»**. Его вкус после предшественника, был уже не такой сладкий и насыщенный, в целом — мало выраженный. Создавалось ощущение, что коктейль либо замешивали на разбавленном молоке, либо что-то в него не доложили. По консистенции и цвету особых нареканий не возникло.

Третий коктейль «33 ПИНГВИ-**НА»** оказался таким густым, что даже разливать его из стакана по тесткружкам оказалось сложно. Это порадовало участников дегустации, так как по консистенции именно таким. по их мнению, должен быть настоящий коктейль — густой и с пенкой, а по вкусу — как растаявшее мороженое, даже с кусочками пломбира. Но все равно по консистенции № 3 немного уступал № 1. И более ароматным также оставался пока первый образец.

Четвертый претендент из павильона «FRESH» в Горсаду по вкусу был очень похож на № 2. И создавалось такое же ощущение, что замешан он был не на молоке, а на воде. К слову сказать, заглядывая в окошко этого павильона, мы видели на столе одноразовые стаканчики — как просто прозрачные, так и стаканчики сети «Коктеликс». Поэтому неудивительно, что вкусы этих двух образцов схожи, возможно, это одна и та же торговая сеть.

Пятым был коктейль из кафе «БА-СКИН-РОББИНС». Его цвет получил у дегустаторов высокие оценки. А вкус был даже более сладкий, чем у «Пицце-

Коктейлю из «Пицце-Рио» мы хо-

тим также присудить приз зрительских

симпатий за полную информацию о

продукте, которая была наклеена на

стаканчик, в котором его доставили

к нам в офис. На этой этикетке — все,

что нужно знать потребителю: состав

продукта, масса, дата изготовления,

срок годности, пищевая ценность,

адрес производства и др. В остальных

местах продажи коктейлей покупате-

ли сами должны интересоваться такой

информацией. Таковы законы общепи-

та. Изготовление молочного коктейля

считается услугой из общественного

питания, то есть вы получаете услугу на

месте, и для вас не предусмотрена ин-

формация о продукте на стаканчиках.

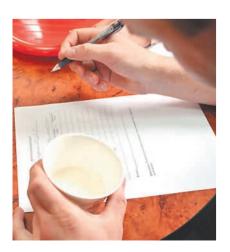




Рио». Но если у № 1 он был больше ванильный, то у этого — вкус сливочного мороженого.

Дело скорее всего в том, что в фирменных заведениях кладут пломбир, а в других точках — простое молочное мороженое. Но хотя и пломбир и молочное и сливочное мороженое одинаково относятся к настоящему мороженому, тем не менее, на вкусе коктейля это ощутимо сказывается.

Последний «испытуемый» коктейль из «СИННАБОНА», несмотря на свою весьма высокую цену за 200 мл, оказался очень слабеньким по органолептическим показателям — жидкая консистенция, слабовыраженный вкус. Ощущалось лишь легкое послевкусие пломбира и какие-то скромные кофейные нотки. Не произвел на дегустаторов никакого впечатления.





показатель в процессе хранения, но в данном случае искать проблему нужно, скорее всего, в технологии приготовления и санитарном фоне — это немытые руки, это ложка, которой берется мороженое, и которая ополаскивается в миске с водой. А как часто меняется эта вода, неизвестно. В ней как раз очень быстро может расти показатель КМА-ФАнМ. По большому счету, это общее микробное число, которое присутствует в организме человека повседневно и не вызывает каких-то инфекционных заболеваний. Превышение в больших количествах указывает на несвежесть продукта и может привести к легкому расстройству со стороны ЖКТ. Глубокого отравления, конечно же, с такими

Показатель КМАФАнМ (см.

ЭТАП ВТОРОЙ... ЛАБОРАТОРНЫЙ!

Спустя неделю стали известны ла-

бораторные показатели наших участ-

ников эксперимента. Искренне пора-

довало, что ни в одном из образцов не

было обнаружено опасных для орга-

ружились у трех участников теста. В

«Пицце-Рио», «33 пингвинах» и кок-

тейле из павильона «Fresh» оказалось

незначительно превышенным общее

рью, так как молоко и молочные про-

дукты очень быстро набирают этот

Этот минус можно отнести и к сы-

Однако некоторые минусы обна-

низма микробов.

микробное число.

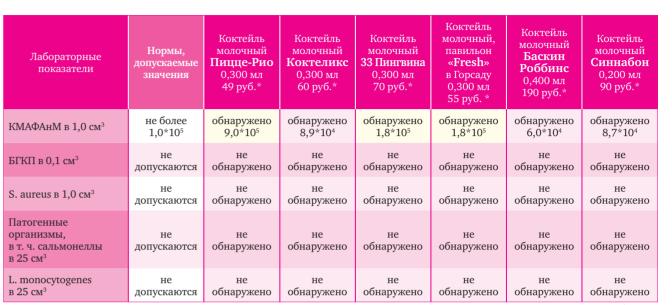
таблицу) — это количество мезофильных аэробных и факультативно анаэробных микроорганизмов в молоке, то есть общее бактериологическое обсеменение. Является одним из основных показателей санитарного качества сырого молока. Санитарно-показательная микрофлора, по количеству которой косвенно можно судить о безопасности продуктов и о санитарном состоянии предприятия. Большое количество КМАФАнМ чаще всего свидетельствует о нарушениях санитарных правил и технологического режима изготовления, а также сроков и температурных режимов хранения, транспортирования и реализации пищевых продуктов.

ИТАК... ОБЩИЙ ЛИЧНЫЙ ЗАЧЕТ!

показателями бояться не стоит.

По сумме показателей — органолептики и микробиологии, 1-Е МЕСТО достается коктейлю «БАСКИН-РОБ-БИНС».

2-Е присуждается коктейлю **«33** ПИНГВИНА», а призовое 3-Е МЕСТО коктейлю из «ПИЦЦЕ-РИО». Немножко жаль его, ведь он изначально считался у нас лидером, и если бы не превышение по лабораторным показателям, взял бы «золото» за очень высокие органолептические свойства! 4-Е МЕСТО мы отдали коктейлю «СИННАБОН», а 5-E поделили «КОКТЕЛИКС» И «FRESH» из горсада. Хотя, если быть объективным до конца, этих трех участников вполне можно поставить в ряд на одно общее место по вкусовым показателям.



— цена указана на момент покупки — 28.06.2012 г.

продажи или требуйте информацию о продукте на месте, у продавца. Приготовьте дома сами:

P.S.: Если гуляя с детьми, планируете угостить их продуктами наподобие молочного коктейля, отдавайте все-таки предпочтение стационарным заведениям. Очень хочется верить, что санитарный контроль там выше в сравнении с уличным павильоном или точкой продажи коктейля в магазине. Также мы еще раз убедились, что от того, какой жирности мороженое используют при приготовлении коктейля, очень зависит его вкус. Чем выше жирность исходных продуктов, тем вкуснее коктейль, в обратном случае — коктейль получается водянистый и неароматный.





молочный коктейль «Банановый рай»

Основное оборудование и принадлежности: блендер, стаканы.

Нам понадобятся:

1 стакан молока;

400 г мороженого;

350 г очищенных спелых бананов. Кладем 2–3 куска мороженого в блендер и заливаем молоком, затем добавляем в блендер бананы и взбиваем. Получаем душистый, воздушный, густой кремовый коктейль.

Выражаем благодарность специалистам ОГУ «Томская ОБЛАСТНАЯ ВЕТЕРИНАРНАЯ ЛАБОРАТОРИЯ» ЗА ПОМОЩЬ И АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В ПРОВЕДЕнии потребительского и ла-БОРАТОРНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ.



Всегда надежно, удобно и ВЫГОДНО!



РИАТО «Региональное ипотечное агентство Томской области» — это региональный оператор «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию» (г. Москва). Специализация РИАТО — выдача ипотечных жилищных кредитов населению Томской области и рефинансирование выпущенных в качестве обеспечения возврата кредита закладных в различные ипотечные организации.

За 11 лет работы оказана реальная помощь более 4 500 томских семей в улучшении их жилищных условий. Основная доля клиентов РИАТО — молодые семьи, приобретающие свое первое жилье. Почему? Да потому что именно для молодежи в ипотечном агентстве Томской области созданы наиболее удобные и выгодные условия. Активное сотрудничество РИАТО с участниками специальных федеральных, областных и городских программ, направленных на решение жилищного вопроса молодежи, обеспечивает возможность досрочного погашения ипотечного кредита средствами материнского капитала.

Кроме того, РИАТО — это:

- Профессиональная команда специалистов с многолетним опытом работы на рынке жилишного кредитования.
- Гарант надежности как звено федеральной системы ипотечного жилищного кредитования в Томской области, активно реализующее национальный проект «Доступное жилье — гражданам России».
- Выгодные условия: низкие процентные ставки от 7,9% — и низкий первоначальный взнос — от 10%.
- Различные программы жилищного кредитования, ориентированные на отдельные категории платежеспособного населения, в том числе для участников социальных программ.
- Полное юридическое сопровождение сделки, в том числе в Управлении федеральной регистрационной службы.

ДВЕ ОСНОВНЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ, ДЕЙСТВУЮЩИЕ В РИАТО:

«Стандартный ипотечный кредит» — возможность приобретения квартиры на вторичном рынке в многоквартирном доме в собственность.

Кредитный продукт «Новостройка» — средства на приобретение комфортабельного жилья в новых многоквартирных домах. Условия кредитования предусматривают снижение процентной ставки за счет специальных вычетов для покупателей жилья эконом-класса, участников государственных жилищных, социальных программ и семьям, имеющим 2-х и более детей, но не имеющих Материнский семейный сертификат.

РИАТО в вопросах и ответах:

- 1. Возможно ли оформление совместной собственности на квартиру, которая покупается по ипотеке на двоих человек, не состоящих
- Оформить ипотечный кредит на двоих человек, не состоящих в зарегистрированном браке, допустимо, они будут являться созаемщками. Квартира в данном случае оформляется в долевую собственность. Размер доли собственности в приобретаемой квартире может определяться сторонами самостоятельно.
- 2. В какой момент можно отказаться от получения ипотечного кредита с наименьшими потерями?
- После подачи заявки на получение ипотечного кредита начинается ее



рассмотрение и вынесение решения. Потенциальный заемщик вправе забрать документы и отказаться от получения кредита на любой стадии до момента подписания кредитного договора.

- 3. Если вдруг я пропустил платеж по ипотеке, что мне делать? Какие пени мне грозят?
- В случае несвоевременной оплаты ипотечного кредита необходимо связаться с отделом, занимающимся платежами, уточнить сумму платежа к оплате, в которую будет включена пеня за просрочку — ее размер определен в кредитном договоре. Однако стоит учитывать, что каждый день сумма к оплате изменяется, т.к. пеня начисляется за каждый календарный день просрочки.

Все интересующие вас вопросы по ипотеке вы можете присылать на почту info@VLFin.ru, задавать на сайте VLFin.ru в специальном разделе «Все об ипотеке» или по телефону 710-898.



Страшно богатая и нестерпимо скупая...

У БОГАТЫХ СВОИ ПРИЧУДЫ — ЭТО ПРО НЕЕ — АМЕ-РИКАНСКУЮ ФИНАНСИСТКУ 20-ГО ВЕКА ХЕТТИ Грин. История жизни этой загадочной и уни-КАЛЬНОЙ ЖЕНЩИНЫ, САМОГО СТРАННОГО ИНВЕ-СТОРА С УОЛЛ-СТРИТ, «САМОГО СКУПОГО ЧЕЛОВЕКА в истории» согласно книге рекордов Гиннеса, ЗАВОРАЖИВАЕТ, КАК ЭКСПОНАТЫ УРОДЦЕВ В КУН-СТКАМЕРЕ. В РЕЙТИНГЕ САМЫХ ПРИЖИМИСТЫХ СКРЯГ В ИСТОРИИ ФИНАНСОВ ОНА ЗАНИМАЕТ ПЕР-ВУЮ СТРОЧКУ — ЗА СВОЮ ПАРАНОИДАЛЬНУЮ ЖАД-НОСТЬ И СТРАСТЬ ЭКОНОМИТЬ НА ВСЕМ, НА ВСЕХ И, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, НА СЕБЕ.

НЕ ТАКАЯ, КАК ВСЕ

Еще в детстве, юности и отрочестве, самых, казалось бы, безоблачных периодах жизни любого человека, героиня нашего сегодняшнего рассказа Генриетта Холлэнд, урожденная Робинсон (в ноябре 1835 года), разительно отличалась от своих жизнерадостных сверстников. Угрюмая, как туча, неприветливая, молчаливая и крайне настороженная — такой ребенок пугал своим видом не только детишек по соседству, но даже собственных родителей. Вряд ли в пору своего нежного возраста она мечтала о первой любви, о том, как интересен мир вокруг и как было бы здорово отправиться в путешествие. Она просто слонялась по окрестным местам безо всякого дела или часами стояла в порту своего родного городишка Нью-Бедфорда на берегу Атлантики в штате Массачусетс и наблюдала за погрузкой и разгрузкой судов, слушая брань своего отца с матросами. Отец Генриетты был весьма успешным судовладельцем и содержал несколько крупных китобойных промыслов. А мать, Эйби Холлэнд, происходила из знатного и богатого рода Старого Света. Их семья принадлежала к религиозной протестантской группе квакеров, чьи жизненные заповеди требовали самоограничения и непритязательности во всем, поэтому девочку растили в атмосфере скромности и бережливости.

Уже в шестилетнем возрасте Хетти с интересом читала вслух старшим членам семьи и своему терявшему зрение деду статьи из финансовых газет. (Кстати, спустя 6 лет, этот любимый дедушка стал ее первым сильным разочарованием в людях и настоящим финансовым крахом, когда после своей смерти ей — такой преданной и любящей внучке — он не оставил ни цента! А ведь она намеревалась получить всё!). В восемь лет с разрешения отца девочка открыла свой собственный сберегательный счет в банке, куда прилежно относила десятицентовые монетки и четвертаки — плату родственников за мелкие услуги. В десять лет ходила в обнимку с отцовским учетным журналом и знала, что два плюс два равно трем, где единицу она, подобно заправскому счетоводу, всегда списывала в естественную убыль. И уже в тринадцать лет Генриетта могла полностью вести семейную бухгалтерию



жи остались за бортом ее жизни — уж слишком скандальной, драчливой и неусидчивой особой слыла Генриетта в этих учебных заведениях, что сказывалось и на ее успеваемости в учебе. Зато большинство тех личностных качеств, которыми она стала обладать в зрелом возрасте, были воспитаны ею самостоятельно, без чьего бы то ни было участия. В итоге в арсенале ее знаний оказались лишь годичные курсы бухучета в одном из захолустных училищ Род-Айленда, на что-то большее этой странной девушки со строптивым характером просто не хватило. Такого образования вполне хватало, чтобы помогать отцу вести бухгалтерию, чему отец все никак не мог нарадоваться — уж очень толковой виделась ему дочка! Генриетта же, выполняя свои функции счетовода, ненавидела весь этот город, пропахший рыбой, и мечтала перебраться в мегаполис, где ей грезились безграничные возможности и обеспеченное будущее.

Вполне миловидная, с гладкими русыми волосами, голубоглазая девушка Хетти, хотя и немного мужиковатого телосложения, считалась одной из са-

июль-август 2012

мых завидных невест в своем городе, однако совершенно не интересовалась противоположным полом. В ее жизни не было места друзьям и любви, зато деньги, по ее мнению, решали все. С ними она водила самую настоящую дружбу. Как-то раз, получив от отца перед своим днем рождения несколько сотен долларов и оказавшись в Нью-Йорке, молодая девушка равнодушно прошла мимо ярких витрин с женскими нарядами прямиком в банк и потратила всю сумму на покупку акций какой-то небольшой кожевенной компании. О ней Хетти давно знала из финансовых газет, следила за развитием, и по ее расчетам выходило, что скоро дела этой компании пойдут в гору.

РАСЧЕТ И ЕЩЕ РАЗ РАСЧЕТ

Свой первый «почти миллион», а точнее 900 тыс. долларов, Хетти получила по завещанию отца после его смерти в 1865 году — сумму по тем временам очень даже значительную. Этому обстоятельству позавидовали многочисленные родственники девушки, а родная тетка Генриетты, та самая тетушка Сильвия, которую она на инвалидной коляске возила выгуливать к морю, видимо, посчитав, что племянница и так неплохо разбогатела, лишила ее своего огромного состояния, оставив в благодарность за заботу лишь мелочь... 650 тыс. долларов. Пытаясь добиться справедливости, Хетти рискнула... и пошла на подлог — подделку завещания тетки с формулировкой, что все переходит ей одной, как племяннице. Однако усилия оказались тщетными: опытный глаз нотариуса заприметил подделку. Дело о фальшивом завещании затянулось на несколько лет и завершилось провалом для горе-наследницы. «Как же несправедлив мир! Никому нельзя верить! Люди — предатели! И только деньги — настоящие друзья!» — с этими мыслями и имевшимся на руках наследством разочарованная Хетти решила покинуть ненавистные родные края и перебраться наконец-таки в Нью-Йорк, как и мечтала ранее. В этом городе она совершила свои первые удачные вложения и приобрела первые серьезные

В возрасте 32-х лет Генриетта Робинсон обвенчалась с 44-летним Эдвардом Грином. Новоиспеченный муж был богатым наследником одного из Вермонтских кланов. Разумеется, ни о какой любви со стороны Хетти речи не шло, и этот свой поступок она, спустя годы и родив двоих детей, считала откровенной глупостью и романтической ерундой, приключившейся с ней в момент ее временных трудностей, связанных с наследственными тяжбами. Кстати, согласно брачному договору, который Хетти преподнесла в качестве «подарка» своему жениху, он не имел никаких прав на собственность невесты. После рождения двоих детей Хетти всю свою энергию направила на активную финансовую и инвестиционную деятельность, ловко спекулируя на разнице курса между долларом и фунтом, скупая акции и изучая перспективные девелоперские компании. А мужа, который не жалел для любимой денег, оплачивая дорогие апартаменты, рестораны и одежду, считала мягкотелым слюнтяем, выкидывающим десятки тысяч долларов в год на ветер! С таким человеком ей, экономящей каждый цент, было явно не по пути. Они перестали жить вместе, хотя официально еще долго состо-

ЖЕРТВЫ ЖЕСТКОЙ ЭКОНОМИИ

Золотое правило Хетти «экономишь цент — значит, зарабатываешь его» с каждым годом только оттачивалось. Это проявлялось абсолютно во всем: переездах из дешевой квартиры в еще более дешевую, в довольствовании вместо десятков платьев одним, и в тающих буквально на глазах ассортименте и количестве потребляемых продуктов. Однако апогеем такой нездоровой экономии уоллстритской миллионерши стала история, произошедшая с ее сыном Недом. Мальчишка, как и многие его неугомонные ровесники, играя на улице, сломал ногу. Обращаться к врачам Хетти считала непозволительной роскошью, поэтому первое время она и младшая сестра Неда Сильвия лечили мальчишку в домашних условиях самыми дешевыми примочками из близлежащей аптеки. Страдания мальчонки продолжались ни один день, он не спал по ночам, скуля от боли, но экономная мать все никак не желала признавать необходимость серьезного врачебного вмешательства, считая докторов хапугами и не желая оплачивать счета за их услуги. В конце концов эта история с самолечением привела к гангрене, и сыну пришлось ампутировать ногу. Причем



за ампутацию Хетти стрясла деньги с отца мальчика, так как считала, что погрязший к тому времени в долгах ее муж Эдвард все равно должен был так или иначе исполнять свой отцовский

Несчастный Нед был единственным на всем белом свете человеком, перед которым пасовала эта безжалостная женщина — его родная мать. Вполне вероятно, что основанием для этого было некое сложное и мучительное чувство, жившее в ней, - некая смесь жалости, презрения и собственной вины за случившееся. Однако самой страшной фобией, связанной с родным сыном, для Хетти было не то, как сложится его жизнь инвалида в будущем, а опасение, что он однажды женится и жена растащит ее деньги. Чтобы пресечь подобный ход событий, в день совершеннолетия Неда она заставила его подписать у нотариуса бумагу, что он не женится в течение ближайших 35 лет! А за отказ пригрозила, что вообще лишит всякого наследства! А вот дочь Хетти Сильвия всю свою жизнь прожила рядом с выживающей из ума матерью, превратившись в старую деву и безропотно кочуя следом за ней из одной убогой квартир-

ИДОЛ ДЛЯ БАНКИРОВ

Преумножение капитала — вот главный смысл жизни и работы! Такой метод инвестирования, как «покупай дешево — продавай дорого», который приписывается Уоррену Бафету, еще за 100 лет до его триумфа блестяще применяла Хетти в конце XIX века! К цен-



легенды уолл-стрит

ным бумагам эта странная женщина относилась так же, как к продуктам вечно выискивала, где они подешевле. Большую часть своего капитала она держала в деньгах, а как только тот или иной финансовый инструмент становился, по ее мнению, дешевым, она его быстренько покупала.

Первая и одна из самых удачных сделок Хетти состоялась после окончания гражданской войны, когда в 1875 году государственные облигации, которые пользовались высоким спросом благодаря патриотическим настроениям, стали быстро терять в цене. Америке уже не надо было помогать в ведении войны, но облигации-то от этого становились даже более надежными и дешевыми! Своевременно их скупив, Хетти по нынешним оценкам заработала тогда \$500 тыс. или более 50% своего первоначального капитала.

Следующей победой в 1880-х годах для Хетти обернулось решение заняться железными дорогами. Тактика была такова: вместо акций она скупала облигации, причем именно тех железных дорог, что проходили между небольшими, но быстрорастущими городами. А потом наслаждалась в итоге ростом своего дохода по мере роста этих городов!

К середине 1890-х, когда железнодорожный бизнес стал переживать не лучшие времена, Хетти уже достаточно успешно занималась инвестированием в недвижимость и землю. Здесь наиболее удачными для нее стали покупки земли под Нью-Йорком и Чикаго, принесшие, по самым скромным подсчетам, по \$3 млн. Ее инвестиционная стратегия в XX веке лучше всего отражена в собственных словах: «Я не верю в акции, особенно железнодорожных компаний. Вот облигации и недвижимость — совсем другое дело».

Не прошло мимо Хетти Грин и одно из самых значительных событий в истории Соединенных Штатов — Великая биржевая паника, случившаяся в 1907 году, когда в результате грандиозного падения стоимости акций крупнейших компаний о своем банкротстве заявили девять самых влиятельных американских банков! Главной финансовой улице мира Уолл-Стрит тогда грозило полное «вымирание». И лишь один человек оказался обладателем свободных капиталов... разумеется, это была Хетти Грин. Сложившаяся ситуация загнала к ней в должники почти всех наиболее влиятельных трейдеров, сделавшихся от нее напрямую зависимыми — она ссуживала им деньги под грабительские проценты. Потом эта невероятная женщина начала выкупать закладные на недвижимость по всей стране, а ведь их количество исчислялось тысячами экземпляров! Таким образом, она превратилась в полноправную хозяйку огромных земельных участков, а также владелицей... целых кварталов во многих городах США. Вы думаете, ну, хотя бы после столь удачных сделок она купила себе новое платье или отпраздновала победу в ресторане? Нет! Даже и мысли не возникло!

Она по-прежнему продолжала жить со своими детьми в съемных убогих дешевых квартирках, где не было даже горячей воды, питалась одной овсянкой, пила исключительно воду из-под крана, но иногда, правда, баловала себя кусочком рафинада. Такого же рациона вынужденно придерживались и члены ее семьи. По-прежнему Хетти одевалась в одно единственное черное платье, у которого стирала лишь нижние оборки, дабы не переводить зря мыло, и жевала лук, чтобы не подхватить заразу. Средний доход домохозяйства составлял по тем временам \$500 в год. Хетти Грин при своих зарабатываемых миллионах жила на \$5 в неделю, не оставляя при этом привычку рыскать по всему городу в поисках самых дешевых продуктов. Большую часть дня она проводила в Национальном химическом банке, где когда-то давно облюбовала для себя абсолютно дармовое местечко, так как



аренда в Нью-Йорке, с точки зрения миллионерши, была жутко дорогой. Не дожидаясь чьего-либо разрешения, она просто заняла отдельный стол под рабочее место, где читала, считала и думала, производила свои тщательные расчеты динамики взлетов и падений акций и принимала решения, куда вкладывать деньги. Почему ей разрешалось проделывать все это? Да потому что однажды Хетти пригрозила вывести все свои средства из этого банка, после чего ей были готовы предоставить для работы чуть ли не весь этаж.

ОТ ЖАДНОСТИ УМИРАЮТ

Старея и с каждым годом все больше дряхлея, Хетти утратила былую прыть в активных занятиях делами, но еще пуще прежнего стала верна своей давней мысли о том, что сэкономленный цент — это заработанный цент. Все последние годы своей жизни она могла по нескольку часов кружить по городу, например, в поисках почтовой марки, которая стоила бы на полцента дешевле. Живя хуже, чем даже некоторые представители самого дна общества, эта самая богатая женщина в мире не воспользовалась и миллионной частью своего состояния!

Даже умереть Хетти Грин умудрилась от жадности. Услышав однажды от торговки, что цена за литр молока выросла, она не смогла сдержать гнева и раздражения, кинулась с руганью вслед и... умерла, подкошенная сердечным приступом в возрасте 84-х лет.

Когда нотариус оглашал завещание, желающих поживиться наследством мерзкой, но богатой родственницы собралась целая толпа. Однако в документе был указан лишь один наследник — сын Нед. Он, как и все, догадывался о большом богатстве своей жадной матери, но о том, сколько же именно хранится на ее банковских счетах, не имел ни малейшего представления. Когда же все деньги со счетов умершей были переведены на его счет, оказалось, что сумма наследства составила 120 миллионов долларов!

P.S. В 1951 году все оставшееся, что Нед не успел пропить и потратить на яхты, роскошные дома и девушек, дочь Сильвия завещала дальним родственникам и благотворительным организациям. А еще музей имени Хетти Грин получил статус бесприбыльной организации. Если бы только Хетти узнала...

Варвара СОКОЛОВСКАЯ

Предположим, ваша дата вылета — і августа

ЕЩЕ РЕАЛЬНО КОГО-ТО НАЙТИ НА ВАШЕ ОТКАЗНОЕ МЕСТО).

июля — это і месяц до вылета. Еще можно забрать деньги без штрафа.

От 14 июля до 21 июля — до 70% штрафных санкций (шансы найти вам

Еще спустя неделю, когда на календаре <mark>28 июля</mark> и до отъезда осталось

3 ДНЯ — 90% САНКЦИЙ (ТАК КАК НАЙТИ ЗАМЕНУ ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО).

От 1 до 14 июля — уже до 50% штрафных санкций (за 2 недели турагенту



Человек, как известно, лишь предполагает... А реальная жизнь иногда меняет все планы и оборачивается весьма неприятными сюрпризами. Сегодня, в самый разгар отпускного сезона, нам захотелось коснуться такой щекотливой темы, как несостоявшийся по любой причине отдых и идущие за этим правовые последствия и денежные потери. Форумы для туристов пестрят множеством подобных историй. Мы решили провести собственное расследование по этому вопросу и докопаться до истины. Итак, наша очередная шпаргалка и для новичков и для постоянно путешествующих туристов...

итуация, когда турист отказывается от тура, независимо от причины, — далеко не такая простая и невинная, как представляется многим «отказникам». Турист рискует понести весьма ощутимые финансовые потери.

Аннуляция заявки на тур — это отказ от забронированного и подтвержденного тура по инициативе туриста, происходящий обычно по причине непредвиденных обстоятельств, изменения планов и других событий. Как только временная стрелка переходит границу 30 дней до даты вылета, начинается штрафной период. И чем меньше дней оста-

ется до «даты икс», тем размер

штрафа выше.

На самом деле никакого заговора туроператора против туриста здесь нет, а объясняется все просто: туроператор и турагент изначально несут затраты по организации тура, а отказ туриста от поездки приводит к определенным убыткам. Следует понимать, что туристическая услуга — это не покупка, к примеру, телевизора, который может стоять на полке магазина хоть целый год и не утратить при этом своих технических характеристик. Туристическая услуга сродни скоропортящемуся товару, а значит, актуальна здесь и сейчас. Если человек купил ее, но по какойто причине не воспользовался, она «сгорает» без восстановления. Что это значит? А то, что ваш номер в отеле не продали кому-то другому, ваше кресло в самолете улетело пустым, а за все это туроператором уже были отданы деньги, которые безвозвратно «сгорели». И тогда туроператор применяет штрафные санкции к турагенту. Пункты о штрафах прописываются лишь в договоре между юридическими лицами — ТУРОПЕРАТОРОМ и ТУРАГЕНТОМ. Каждый ТУРОПЕРАТОР устанавливает свои собственные размеры и сроки штрафов, значит, у одного и того же турагента могут быть различные размеры штрафных санкций в случае, когда туры оформляются через разных туроператоров.

Даже те туристы, которые всегда внимательно читают договор, не найдут в нем информацию про штрафные санкции, но это еще ничего не значит. Просто этот пункт не предусмотрен для договора между турагентом и туристом. В договоре прописано лишь то, что клиент имеет право отказаться от тура в любое время, согласно статье 32 Закона «О Защите прав потребителей», при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов, связанных с исполнением обязательств по данному договору.



расходов может быть различной и будет зависеть от того, успели ли вам купить билет, оплатить гостиницу, плюс расходы по оплате работы менеджера, телефонных переговоров и т.д. То есть все, что туроператор может доказать документально.

ВОЗЬМИТЕ НА ЗАМЕТКУ: менеджер турфирмы должен в справочной форме ознакомить вас с информацией обо всех особенностях турпродукта, а штрафы за отказ от тура как раз и являются такой особенностью. А турист, в свою очередь, должен понимать на каком сроке и какие размеры штрафа ему грозят, и осознавать все последствия своего отказа от тура. Абсолютно у любого человека могут измениться планы, разница лишь в том, что когда известна цена таких изменений, человек уже более ответственно отнесется к вопросу отказа от тура. Это касается в особенности тех людей, чьи планы на отпуск находятся в «плавающем» режиме и нет полной уверенности, состоится поездка или нет: те, у кого маленькие дети, которые могут заболеть прямо перед отъездом, у кого есть больные родственники, кто занят на ответственной работе и т.д.

ЗНАЙТЕ: Даже если вы нашли себе на замену другого человека, у турагента должно быть в запасе больше 3-х дней, так как существует определенный технический процесс для прохождения информации о новом человеке — это и внесение в списки на рейс компании, и смена брони в отеле, и обработка новых данных в страховой компании и т.д. К примеру, в договоре между туроператором и турагентом четко прописано, что при любой замене фамилии вначале аннулируется со всеми последствиями предыдущая заявка, а потом создается новая. То есть туроператор имеет все основания выставить определенный штраф, потому что это новое оформление, а значит, новые затраты, связанные с ним.

КАК ИЗБЕЖАТЬ ЭТИХ ШТРАФОВ ИЛИ СВЕСТИ ИХ К МИНИМУМУ?

- Успеть отказаться от тура более чем за месяц до поездки.
 - Переоформить тур на других лю-

дей (поменять данные туристов в за-

явке будет стоить дешевле, чем отказ).

I ИЮНЯ — ВЫ ОПЛАТИЛИ ТУР.

замену очень малы)

• Оформить страховку от невыезда, если вы заранее предполагаете возможный срыв поездки.

Пункт про страховку мы поставили в самом конце этого списка, хотя он должен стоять первым! Но наши российские туристы, как известно, очень пренебрежительно относятся к теме страхования и считают, что купить страховку — это выкинуть деньги на ветер.

Тем не менее, менеджеры в турагентствах должны уделять теме страхования туриста от невыезда очень серьезное внимание и объяснять, что полис покроет все затраты, понесенные человеком при его невыезде в запланированную поездку, задержке или досрочном возвращении из-за границы по причинам:

- смерти, травмы, болезни самого застрахованного или его родственников;
- повреждения имущества застрахованного (пожар, протечка, действия третьих лиц);
- вызова застрахованного в суд
- вызова застрахованного в военкомат;
- неполучения въездной визы.

Пример: При средней стоимости тура в і 000 евро оплатить в среднем 4% за страховку, а это 40 евро или і 600 рублей (по текущему курсу) — вполне приемлемая цена за собственное спокойствие перед отъездом и уж точно лучше, чем потеря 90% стоимости тура в случае отказа от него. Деньги по страховке будет возвращать уже не туроператор, а страховая компания. Естественно, после сбора всех документов, справок и проверки, что причина срыва вашего отдыха была объективной.

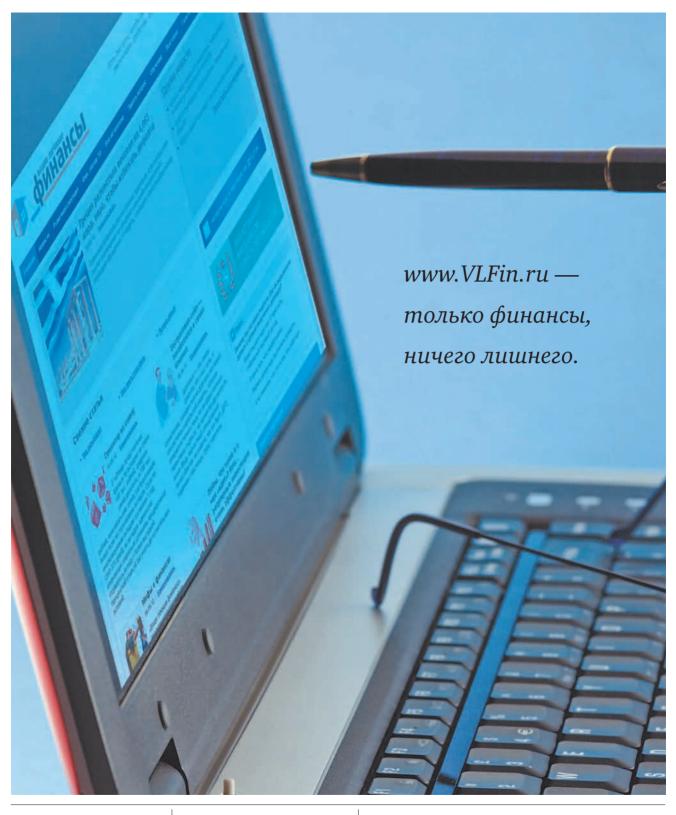
Цена вопроса не такая и заоблачная, чтобы пренебрегать этой возможностью, особенно той группе риска, о

которой мы писали выше.

Отдельная тема — ВЫСОКИЕ ДАТЫ СЕЗОНА — это период времени, когда спрос на туристический продукт повышается! И те штрафы, о которых мы говорили выше, здесь не действуют. На такие даты, как, например, Новый год, а это самый пик сезона, штрафы при аннуляции тура составляют сразу 100%. То есть, даже если вы забронировали новогодний тур летом, а через несколько дней или часов передумали, все равно будут 100%-е штрафные санкции. Дело в том, что у каждого туроператора четко определены эти пики сезона, так как под эти даты заранее выкупаются целые блоки мест в самолетах, отелях, и вся их стоимость проплачивается туроператором целиком. Эту информацию следует знать и запомнить во избежание возможных конфликтных ситуаций и неприятных моментов, связанных с отказом от запланированного отдыха.



Вероника КРЫЛОВА



Деловой вестник «Ваши личные финансы» Учредитель ЗАО «Р-консалт», 634050, г. Томск, пл. Батенькова, 2. Руководитель проекта **Михаил Сергейчик**



Редактор Наталия Волкова

Интернет-сайт газеты http://VLFin.ru e-mail: info@VLFin.ru Aдрес редакции: 634050, г. Томск, пл. Батенькова, 2, тел.: (3822) 710-898, 710-990 По вопросам размещения рекламы: тел. 710-898 Розничная цена — 25 руб. Адресная и персональная доставка — бесплатно. Дата выхода в свет: 20.08.2012 Время подписания в печать: по графику — 23.00, 16.08.2012 фактически — 23.00, 16.08.2012 Тираж 20 000 ЭКЗ. Отпечатано в типографии ОАО «Советская Сибирь», 630048, г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104. Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ 70-00154. Подписной индекс 54215 в каталоге Межрегионального агентства подписки