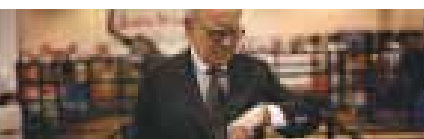


НОВОСТИ —
НОВОЕ НА САЙТЕ “ВЛФ” —
“ШКОЛА ИНВЕСТОРА” **СТР. 2**

ФИНАНСОВАЯ АЗБУКА —
ПРОСТАЯ АРИФМЕТИКА
ЛИЧНОГО БЮДЖЕТА **СТР. 20**

ИСТОРИЯ И ФИНАНСЫ —
ОРАКУЛ ИЗ ОМАХИ
СТР. 22-23



деловой
вестник

Ваши личные финансы



№ 5
ноябрь 2010
Томск



Мал золотник, да дорог

Несмотря на масштабное развитие нанотехнологий, ставшее одним из приоритетных направлений экономической политики у ведущих мировых держав, золото остается в умах человечества непреходящей истиной и мерой уверенности в будущем. Продолжение читайте на **СТР. 4-7**



Областной бюджет на 2011 год представлен депутатам Думы



28 октября депутаты Государственной Думы Томской области утвердили в первом чтении Закон «Об областном бюджете на 2011 год и плановый период 2012 –

2013 гг.».

Заместитель Губернатора Томской области – начальник Департамента финансов Александр Феденев: «Представленный проект бюджета был сформирован на основе умеренно оптимистичного развития экономики области на ближайшие 3 года. Общий объем доходов и расходов областного бюджета 2011 года прогнозируется в сумме 27,9 млрд. руб.».

ОСНОВНЫМИ ОТЛИЧИЯМИ ПРЕДСТАВЛЕННОГО ПРОЕКТА БЮДЖЕТА ЯВЛЯЮТСЯ:

- снижение долговой нагрузки областного бюджета за счет принятия бюджета на бездефицитной основе, что при сохранении абсолютной величины долга, снизит его отношение к собственным доходам;

- темп роста собственных доходов областного бюджета в 2011 году прогнозируется на уровне 106,3% к уровню 2010 года;

- увеличение с 1 июня 2011 года фонда оплаты труда работников бюджетной сферы на 6,5%.

В общей сумме расходов на меры социальной поддержки населения в 2011 году из областного бюджета планируется выделить более 4 млрд. рублей. Расходы на инновационную и инвестиционную деятельность в Томской области составят 1,9 млрд. рублей или 6,7% от общей суммы расходов бюджета.

НЕВЗГОДЫ ОДНОЙ МОНЕТЫ.

По сообщению британских СМИ, вскоре британским Центробанком полностью могут быть изъяты из обращения монеты номиналом в 1 фунт стерлингов, взамен которых планируется выпустить новые. На такую меру его заставили пойти рекордные темпы роста подделок монеты данного достоинства. Сейчас в среднем одна из 36 однофунтовых монет является фальшивой. В общей сложности за последние 10 лет число подделок увеличилось втрое.



Новое на сайте ВЛФ

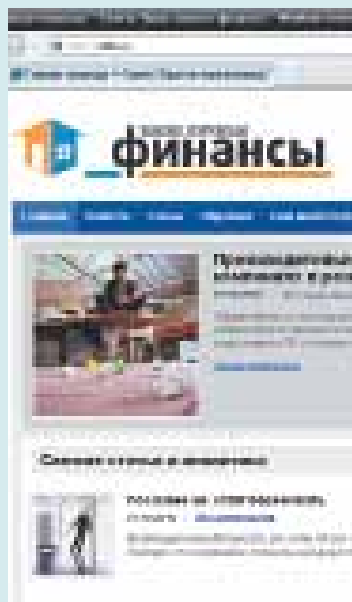
ВЕЩАНИЕ «ФИНГРАМ ТВ»

На сайте ВЛФ – <http://vlfin.ru> началось вещание телеканала «ФинграмТВ» – бесплатного общедоступного интерактивного Всероссийского интернет-телеканала, организованного совместными усилиями Ассоциации российских банков и Телекомпании «АРБ-ТВ».

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

Трансляции имеют информационно-тематические блоки:

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



ШКОЛА ИНВЕСТОРОВ

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

Этот раздел содержит материалы и сведения, необходимые тем, кто уже знаком с работой на финансовых рынках. Здесь вы найдете материалы для самообразования, которые помогут лучше понять правила работы в этой сфере. Информация, опубликованная в данной рубрике, – ваш первый шаг к успешному и грамотному инвестированию.



Фото: РИА Новости

Г.ГРЕФ – ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК МОЖЕТ ПОДНЯТЬ СТАВКУ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ДО КОНЦА ГОДА.

Центробанк может повысить ставки, если монетарные факторы и дальше будут влиять на инфляцию, считает президент, председатель правления Сбербанка России Герман Греф. «Последние месяцы мы видим начало движения монетарной составляющей инфляции. Если это будет продолжаться, то, скорее всего, Банк России может

несколько наверх подвинуть ставки, и в дальнейшем вполне возможно принятие шагов по стерилизации денег», — заявил Г. Греф.

Последний раз Банк России на заседании совета директоров 31 августа 2010 года оставил ставку рефинансирования без изменения — на уровне 7,75%. На этом уровне ставка остается с 1 июня 2010 года. В целом, с начала 2010 года ставка рефинансирования была снижена на 1 процентный пункт — с 8,75% до 7,75%.

СТРАНЫ G20 РЕШИЛИ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ «ВАЛЮТНЫХ ВОЙН»

На прошедшем 23 октября саммите министры финансов и главы Центробанков стран «Большой двадцатки» (G20) пришли к соглашению воздерживаться от конкурентной девальвации национальных валют.

Ведущие страны мира договорились также ввести более рыночную систему валютных курсов, которая отражает основные принципы экономической политики. «Страны с развитой экономикой, в том числе владеющие резервными валютами, будут проявлять бдительность в отношении чрезмерной нестабильности и беспорядочных движений валютных курсов, — говорится в коммюнике по итогам переговоров. — Эти меры помогут снизить риск чрезмерной волатильности потоков капитала на рынках некоторых развивающихся стран. Вместе мы активизируем наши усилия по содействию развитию стабильной и правильно работающей международной валютной системы».

ГЛАВНОЕ — ЭКОНОМИТЬ.

Согласно недавно проведенному исследованию ВЦИОМ, почти 60% россиян предпочитают доступные цены при небольшом выборе товара. Лишь 27% из числа опрошенных сказали, что выберут широкий ассортимент при высокой стоимости. При этом 12% респондентов затруднились выбрать один из вариантов ответа. 55% из числа опрошенных заявили о том, что их больше всего интересует возможность сэкономить, для 40% наиболее важным является качество обслуживания и удобство.

ПРАВИТЕЛЬСТВО США ПОЛУЧИЛО НЕПЛОХОЙ ДОХОД НА СПАСЕНИИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА.



По сообщению агентства Bloomberg Правительство США заработало \$25,2 млрд. (8,2% годовых)

на поддержке финансового сектора, который получил в октябре 2008 г. помощь в размере \$309 млрд. По данным Минфина США, 67% выделенной суммы правительству было возвращено с процентами.

Наибольшую доходность — 18% годовых — принесла помощь Citigroup, которому было выделено \$45 млрд. На выделении \$20 млрд. Goldman Sachs и Morgan Stanley правительство заработало 14% и 13% соответственно. Более выгодными могли бы оказаться лишь игра на фондовом рынке (индекс Standard & Poor's 500 вырос на 24% с октября 2008 г.) или вложения в золото (фьючерсы подорожали на 66%).

БАНК РОССИИ ОТМЕНИЛ ФИКСИРОВАННЫЙ КОРИДОР БИВАЛЮТНОЙ КОРЗИНЫ

Банк России расширил плавающий валютный коридор бивалютной корзины на 50 копеек в обе стороны и сократил лимит интервенций, направленных на корректировку курса рубля. Новый валютный коридор установлен в диапазоне 32,9-36,9 руб. за бивалютную корзину (ранее диапазон составлял 33,4-36,4 руб.), также ЦБ сместит диапазон на 5 копеек вверх или вниз после продажи или покупки примерно \$650 млн., а не \$700 млн., как раньше. Кроме того, ЦБ официально отказался от обязательства удерживать курс рубля в более широком фиксированном диапазоне 26-41 руб. за корзину, введенном в январе 2009 года. По мнению большинства аналитиков, данная новость вряд ли окажет существенное воздействие на рынок в краткосрочной перспективе.

Вице-премьер, министр финансов РФ Алексей Кудрин сообщил, что принятое ЦБ решение призвано снизить степень вмешательства Банка России и в ход валютных торгов. «Более гибкий курс не связан с гонкой девальваций, а направлен на минимизацию или отсутствие участия Центрального банка в интервенциях», — сказал министр финансов, отметив, что, когда центральные банки не участвуют в интервенциях, это создает более гибкий валютный курс. По его словам, беспокорейство должно вызывать, напротив, то, что центральные банки участвуют в интервенциях.

Между тем принятое Центробанком РФ решение о расширении коридора бивалютной корзины направлено на уменьшение его присутствия на валютном рынке.



Мал золотник, да дорог

Несмотря на масштабное развитие нанотехнологий, ставшее одним из приоритетных направлений экономической политики у ведущих мировых держав, золото остается в умах человечества непреходящей истиной и мерой уверенности в будущем. Непрерывный рост золотых котировок притягивает взгляды все большего количества инвесторов на этот рынок, что в свою очередь, ведет к дальнейшему обновлению котировками мировых рекордов. Взгляды аналитиков на то, большой ли пузырь уже надут на рынке драгметаллов или нет, кардинально расходятся. Некоторые говорят, что мы уже достигли пика, другие еще ожидают роста котировок. По сообщениям СМИ в швейцарских банках граждане уже чуть ли не записываются в очередь, чтобы воспользоваться банковскими ячейками, необходимыми для помещения купленных ими золотых слитков. С начала года золото подорожало почти на 25%, достигнув максимума в размере \$ 1370 тыс. за унцию.

О причинах резкого роста котировок золота, рыночных перспективах и различных мнениях аналитиков о будущей стоимости золота мы подробно расскажем в следующем номере ВЛФ, сегодня же мы предлагаем рассмотреть вопрос о том, как житель Томска, не участвующий в биржевых спекуляциях, может заработать на росте золотых котировок.

Какие возможности по сбережению денежных средств сейчас существуют у среднестатистического вкладчика? Вложения в ювелирные изделия мы отмеча-

ем сразу, т.к. их покупка может считаться инвестиционной только в случае, когда вы приобретаете дорогостоящие украшения признанных мировых производителей, которые в последующем могут перейти в разряд произведений искусства. В противном случае, при попытке перевести золото в деньги украшения будут рассматриваться по стоимости золотого лома. Думаем соотношение стоимости за 1 грамм между ювелирными изделиями и ломом не стоит дополнительных упоминаний.

В этой связи в сегодняшней статье

мы рассмотрим следующие варианты вложений:

- Слитки;
- Обезличенные металлические счета;
- Вклады в драгметаллах;
- Монеты.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В СЛИТКИ

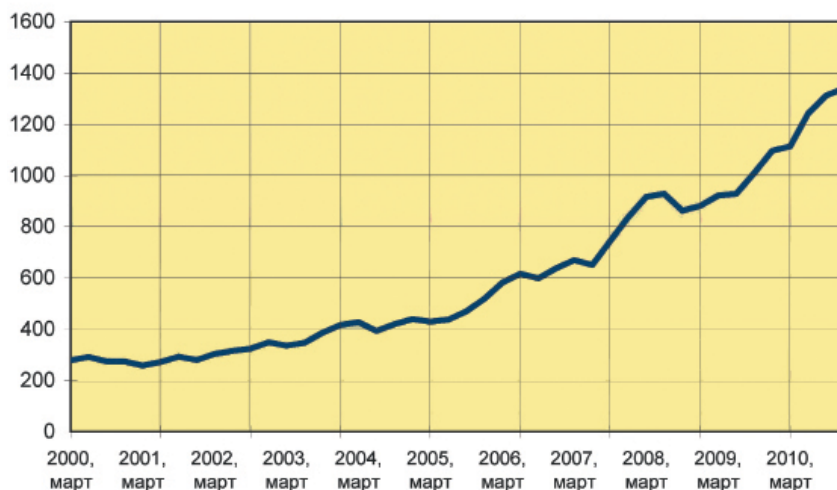
Сегодня каждый может позволить себе купить слиток золота — нужно лишь решиться на покупку первого мерного слитка с дальнейшей продажей (в перспективе) по более высокой цене слитка золота. Банковские правила купли-продажи золотых слитков, разработанные и утвержденные на основании Постановления Правительства РФ N 772 от 30 июня 1997 г., детально описывают требования по соответствию слитков золота стандартам, допустимости их загрязнения, а также чистоте и целостности сопровождающей их документации. Перед покупкой слитка золота настоятельно рекомендуется их изучить, чтобы потом, когда вы решите продать обратно банку ваш слиток, для вас не было неприятных сюрпризов, касающихся внешнего вида инвестиционного металла.

Вообще инвестирование в слитки, вероятно, наиболее понятный





ЦЕНА НА ЗОЛОТО ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ (\$ ЗА УНЦИЮ)



инструмент инвестиций в драгметаллы. Но тут имеется ряд сложностей. Во-первых, вопрос хранения слитков. Очевидно, это стоит делать не дома, а в банке, который, в свою очередь, будет взимать за это плату. Если же слиток находился на домашнем хранении, то при его продаже банк, скорее всего, купит этот слиток по цене, ниже своего курса. Во-вторых, покупка слитка инвестором подразумевает оплату 18% НДС, причем при последующей продаже слитка этот налог ему не возвращается. Таким образом, инвестору необходимо дожидаться более чем 18-ти процентного роста цен на золото, чтобы выйти на уровень безубыточности при продаже слитков.

Доход инвестора складывается за счет разницы между ценой продажи и покупки слитка.

Обычно слитки стандартизованы и «упакованы» в следующих весах:

- 1 грамм;
- 5 граммов;
- 10 граммов;
- 20 граммов;
- 50 граммов;
- 100 граммов;
- 250 граммов;
- 500 граммов;
- 1000 граммов.

Слиток массой 1 грамм послужит хорошим подарком, так как представлен в оригинальной упаковке. При этом, чем больше размер слитка, тем меньше будет его стоимость в расчете на 1 грамм. Так, например, при покупке однограммового слитка золота он может стоить 1 100 руб., в то время,

как 1000 граммов будут стоить, например, 800 рублей за грамм.

ОБЕЗЛИЧЕННЫЕ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ СЧЕТА

Чтобы не связывать себя вопросами хранения и сохранения первоначального вида золота в натуральном виде, банки предлагают открыть счета в обезличенных металлических вкладах.

Обезличенный металлический счет (ОМС) аналогичен обычному рублевому счету клиента, только на нем учитываются не рубли, а обезличенные драгоценные металлы (в граммах), но без указания конкретных индивидуальных признаков мерных слитков (количества слитков, пробы, производителя, серийного номера и др.). ОМС можно открывать в таких драгоценных металлах, как: золото или серебро, платина или палладий.

Открывая такой счет, вкладчик как бы покупает определенное количество металла у банка, а закрывая счет, — продает. Здесь, как и в инвестировании в слитки, доходность инвестора складывается за счет разницы между ценой покупки и ценой продажи, но, в отличие от слитков, НДС не взимается, что делает ОМС более выгодным вложением. Подходящим 13% налогом облагается только процентный доход по срочным ОМС. Котировки томских банков и учетный курс ЦБ на драгоценные металлы указаны в таблице 2.

Открытие ОМС физическому лицу осуществляется на основании подписания договора с банком на открытие

Учетные цены драгоценных металлов ЦБ РФ на 18.10.2010 (руб.)

Золото	Серебро	Платина	Палладий
1333.89	23.72	1647.45	578.21

и ведение такого счета, затем средства или мерные слитки обмениваются на «безналичный» драгоценный металл и зачисляются на ОМС в граммах. После этого клиенту выдается его экземпляр договора.

Необходимо отметить особенность ОМС, которая отличает его от простого вклада в банке — ОМС не входит в государственную программу страхования вкладов. То есть в случае неприятностей с банком государство не гарантирует вам возврат вложенных средств на такой счет.

ВКЛАДЫ В ДРАГМЕТАЛЛАХ

Вклады в драгметаллах — своеобразный гибрид между депозитом и ОМС. В данном случае инвестор «кладет» на счет металл (слиток), на который начисляется процент в виде металла. То есть, например, вы инвестируете 1000 граммов серебра под 1,5% годовых. Это означает, что через год у вас будет 1015 граммов серебра. При начислении процентов (в нашем случае — 15 граммов) НДС, естественно, не возникает.

В общем случае здесь действует то же правило, что и для обычных вкладов — чем больше срок вложения, тем больше проценты. Наибольший процент сейчас дают по вкладам в палладии — до 7,5% годовых.

Выходит, что инвестор может вложить деньги в металл и тут же положить его во вклад, одновременно заработав и на росте стоимости металла, и на процентах.

К сожалению, такая услуга вкладов в металлах очень редка.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОНЕТЫ

Золотые инвестиционные монеты впервые появились на отечественном рынке в 1996 году.

Сейчас их покупают сотнями, приобретая как с целью сохранения денег от инфляции, так и в качестве подарка. Инвестиционные монеты выступают в роли хорошей альтернативы инвестирования в слитки. Дело в том, что операции с инвестиционными монетами НДС не облагаются. А значит, инвестор вкладывает средства в драгметалл, но без НДС. Кроме того, рыночная цена



КУРСЫ ТОМСКИХ БАНКОВ (РУБЛИ):

Промсвязьбанк							
Золото		Серебро		Платина		Палладий	
Покупка	Продажа	Покупка	Продажа	Покупка	Продажа	Покупка	Продажа
1310.00	1366.00	23.00	24.50	1617.00	1692.00	555.00	605.00

Русь-Банк							
Золото		Серебро		Платина		Палладий	
Покупка	Продажа	Покупка	Продажа	Покупка	Продажа	Покупка	Продажа
1315.00	1349.00	-	-	-	-	-	-

Сбербанк России							
Золото		Серебро		Платина		Палладий	
Покупка	Продажа	Покупка	Продажа	Покупка	Продажа	Покупка	Продажа
1305.00	1370.00	22.80	24.70	1612.00	1697.00	558.00	608.00



Заместитель управляющего по развитию розничного бизнеса Томского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Елена Горшкова: «Срочный вклад в драгметаллы – не самый распространенный банковский продукт. Судите сами: в настоящий момент свои услуги томичам предлагают более 40 кредитно-финансовых организаций, только 8-10 из них работают с драгоценными металлами, и только 1-3 банка предлагают вклады в драгоценные металлы с начислением процентов. Думаю, что этот вид вклада не пользуется популярностью не только из-за весьма скромных процентных ставок (от 1,5 до 3% годовых). Сами банки не формируют спрос на этот продукт, поскольку он интересен очень ограниченной категории людей. Вложения в металлы интересны с точки зрения постоянно меняющегося курса, когда вы можете заработать, продав металл в момент его пиковой стоимости. Вклад же подразумевает срочность, т.е. человек должен зафиксировать определенную сумму на определенный срок. Таким образом, клиент теряет возможность оперативно продать металл, либо продает, но с потерей процентов».

на монеты максимально приближена к текущей мировой цене на золото и серебро на Лондонской бирже. Это позволяет использовать монеты в качестве средств накопления.

Операции с инвестиционными монетами стали осуществляться в России с 2001 года. А относительно недавно было введено разрешение на вывоз таких монет на сумму, эквивалентную 10 000 долларов США. Это значительно

но расширило возможности монет как инвестиционного инструмента, так как физически их обращение не ограничено только рамками России.

Стоит разграничивать инвестиционные монеты и коллекционные, операции с которыми облагаются НДС. Коллекционные монеты более высокого качества чеканки (proof, а не uncirculated), что сказывается на их цене.

Таким образом, если вы решили поучаствовать в «золотом ралли», то у вас есть несколько различных способов это сделать. Главное, помните «золотое» правило инвестирования о диверсификации вложений: не стоит все свои накопления доверять одному инвестиционному инструменту.

Елена Горшкова: «Если оценивать ситуацию с инвестициями в ОМС в Томске, то однозначно можно отметить повышенный интерес к этому банковскому продукту. Именно ОМС становятся адекватной альтернативой традиционным депозитам, ставки по которым в последние полгода еле-еле поспевают за инфляцией. Если человек придерживается стратегии преумножения средств, он постоянно следит за настроениями на рынке. Куда сегодня можно вложить деньги? Акции, корпоративные облигации, евробонды – инструменты достаточно эффективные, но сложные, поскольку требуют специальной подготовки инвестора. Другой вариант: ОМС, инвестиционные монеты, вклады в драгметаллах. Эти операции не требуют особой экономической подготовки. Фаворитом среди них, конечно же, является ОМС. Не буду повторяться, в статье очень подробно изложены все плюсы от выбора именно этого продукта. Отмечу лишь следующее: сегодня большинство крупных вкладчиков начали диверсифицировать свои портфели, переводя часть средств с депозитов на ОМС. В идеале инвестиционный портфель должен на 5-20 % состоять из ОМС. Если у вас есть время постоянно следить за курсами металлов, то можно вложить деньги в серебро и палладий. Их стоимость меняется волнообразно, а это значит, что есть возможность играть на курсах и зарабатывать. Если времени нет, то я рекомендую более консервативные металлы – золото и платину. Курс на них постоянно растет, но сразу оговорюсь, что инвестиции в драгметаллы – длинные, т.е. получить быстрый доход от них сложно. А вот на протяжении 1-3 лет вполне реально. Есть еще и третий вариант: вы инвестируете сразу в четыре металла. Если представить, что вы вложились в начале 2010 года, то на 20 октября инвестиции в серебре выросли бы на 32,6%, в палладии – на 39,1%, в золоте – на 19,8%, в платине – 11,8%. Эффективная процентная ставка при условии вложений равными долями в вышеназванные металлы за вычетом налога составила бы 22,5%. Цифры говорят сами за себя!»



Золотой стандарт

НА РАННЕМ ЭТАПЕ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБОРОТЕ ПРЕОБЛАДАЛ НАТУРАЛЬНЫЙ ОБМЕН, ЧТО ПРЕДПОЛАГАЛО ОБМЕН ОДНОГО ТОВАРА НА ДРУГОЙ, БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕГ.

По мере развития экономики некоторые товары стали приобретать статус всеобщего эквивалента. Основными эквивалентами стоимости стали два драгоценных металла — золото и серебро. Определяющую роль в их превращении в деньги сыграли такие качества, как: редкость, высокая ценность при малом объеме.

Использование золота и серебра, как основного инструмента расчета, сохранялось до конца 19 века. После чего наступил период интернационализации мировой экономики, что потребовало новых стандартов расчетов.

До тех пор, пока объемы товарного производства и торговли были незначительными, металлические монеты полностью покрывали потребности в деньгах. По мере роста объема производства возникла череда трудно разрешимых проблем: с транспортировкой, учетом больших сумм денег, а также с физическим износом монет. Бумажные деньги были лишены всех этих недостатков. Поэтому появление бумажных денег ускорило процесс денежного обращения.

Первыми бумажными деньгами стали расписки китайских купцов о принятии товара на хранение, а также о выдаче кредитов. В 19 веке в Европе наряду с золотыми и серебряными монетами в оборот вошли бумажные деньги, которые всегда можно было обменять на золото или серебро. Обращение бумажных денег расширило торговые возможности, но одновременно усложнило обмен бумажных денег на драгоценные монеты.

При введении бумажных денег предполагалось, что они будут обмениваться на фиксированное количество золота. На практике получалось иначе — государства не могли бороться с желанием печатать денег больше, чем могли себе позволить, что закономерно вело к увеличению инфляции. Од-



нако выгода от введения бумажных денег все же была значительно выше обнаружившихся при этом недостатков.

Вместе с появлением бумажных денег перед центральными банками встала задача по контролю за денежным обращением. В 1866 году рядом стран было подписано парижское соглашение, ставшее основой парижской валютной системы. Суть ее сводилась к привязке национальных валют к золоту.

Дополнительным фактором роста популярности бумажных денег стала дешевизна их изготовления, а значит и способность обеспечить большие масштабы оборота, чем могло позволить золото. Бумажные деньги оказались к тому же гораздо удобнее в обращении, чем золотые и серебряные монеты.

Переход к новому стандарту резко расширил рамки товарного обмена. Центральные банки были обязаны обменивать бумажные деньги на соответствующее количество золота, для чего требовалось регулярно закупать золото на международном рынке.

До 1914 года, пока содержание драгоценных металлов (количество ве-

совых единиц драгоценного металла, принятое в стране за денежную единицу) не менялось, валютные курсы также оставались неизменными.

Золотой стандарт стал системой твердых валютных котировок в силу самой специфики золота — ограниченности металла в природе. Количество золота нелегко увеличить, поэтому центральные банки и правительства не могли по своему желанию, например, удвоить масштабы денежного обращения, что спровоцировало бы инфляцию, которая в большинстве стран оставалась низкой вплоть до начала первой мировой войны.

Парижская валютная система решала задачи по поддержанию валютной системы лишь в спокойный исторический период. Однако во время первой мировой войны, когда возникло множество экономических проблем в ее странах-участницах, началась неконтролируемая денежная эмиссия, отягачившая курс бумажных денег от золота. После окончания военных событий государства пытались вновь ввести золотой стандарт, но безрезультатно. На смену золотому стандарту пришла новая валютная система — генуэзская.



Наш первый опыт



После всех последних операций с ценными бумагами в нашем портфеле мы приняли решение о том, что необходимо выбрать торговую стратегию, основанную на каких-то определенных принципах, тенденциях.

Основные вопросы выбора стратегии торговли сводятся к определению наиболее эффективной и, по возможности, наиболее удобной ее схемы для каждого конкретного трейдера.

Трейдер – это физическое или юридическое лицо, совершающее операции покупки или продажи ценных бумаг на фондовом рынке.

Попытки выбрать что-то крайне простое и не напрягающее, но одновременно дающее высокий результат, не увенчались успехом. Единственно правильным путем в этом случае стала бы торговля на основании фундаментального анализа, рассчитанная на долгосрочную перспективу. Однако целью нашего проекта является осуществление активных операций, о которых мы рассказываем нашим читателям. В связи с этим торговлю с горизонтом 1-3 года на основании фундаментальных показателей мы отмели.

Переходя от предисловия к фактическим нашим действиям, необходимо отметить, что свой выбор мы остановили на свинговой системе торговли. Мы — это уже несколько трейдеров. В связи с тем, что теперь наша стратегия требует постоянного внимания к колебаниям на рынке, к управлению нашим портфелем присоединяется Дарья Каменских — начинающий трейдер. Она поможет нам отслеживать сигналы выбранной системы.

Свинговая торговля — это торговля, основанная на колебаниях цен. Она подразумевает вычисление точной стоимости покупки и продажи ценных бумаг. Используя эту стратегию, трейдеры стараются предугадать

ближайшее направление движения котировок и воспользоваться краткосрочными рыночными течениями.

Для применения свинговой системы торговли необходимо знать значение индекса за последние 4 дня, а также значения котировок тех акций, которые входят в данный индекс.

Например, если взять индекс ММВБ10: в него входят 10 наиболее ликвидных российских акций, допущенных к обращению на ФБ ММВБ. Состав этого индекса пересматривается ежеквартально.

Суть системы выглядит следующим образом:

1 Рассчитываются проценты изменения значений индекса ММВБ10 по отношению к трем предыдущим дням.

2 Рассчитываются проценты изменения цен акций по отношению к трем предыдущим дням.

3 Сигналом к покупке будет служить ситуация, когда все изменения для индекса и для

выбранной акции больше 0, а так же значение цены акции растет быстрее, чем индекс.

4 Если есть сигнал к покупке, то цена покупки будет равна:

$$\text{Цена покупки} = \text{Max}_{T-1} + 0,001 * \text{Max}_{T-1},$$

где Max_{T-1} — это максимальное значение цены за предыдущий день.

5 В этот же день можно продать купленные ценные бумаги. Для этого все количество приобретенных ценных бумаг делится на две части. Первая часть продается по так называемой цене «take profit» (англ. «зафиксировать прибыль»), а вторая по цене «stop losses» (англ. «остановить убытки»). Цена продажи для первой части равна:

$$\text{Цена продажи1} = \text{Цена покупки} + 0,05 * \text{Цена покупки},$$

т.е. фиксируется 5-ти процентный доход, а цена продажи для второй части равна:

$$\text{Цена продажи2} = \text{Min}_{T-1} - 0,001 * \text{Min}_{T-1},$$

где Min_{T-1} — это минимальное значение цены за предыдущий день.

ТАБЛИЦА 1. ЦЕНЫ НА АКЦИИ И ИНДЕКС ЗА 4 ДНЯ — С 6 ПО 11 ОКТЯБРЯ

Название инструмента	06.10.2010	07.10.2010	08.10.2010	11.10.2010
Индекс ММВБ10	3490,24 руб.	3464,77 руб.	3463,05 руб.	3504,53 руб.
Транснефть	34410,00 руб.	33957,01 руб.	34198,96 руб.	34711,00 руб.

ТАБЛИЦА 2. ЦЕНЫ ОТ 11 ОКТЯБРЯ ПО ОТНОШЕНИЮ К ТРЕМ ПРЕДЫДУЩИМ ДНЯМ

Название инструмента	Изменение по отношению к:		
	3 дням назад	2 дням назад	1 дню назад
Индекс ММВБ10	0,41%	1,15%	1,20%
Транснефть	0,87%	2,22%	1,50%



6 Если продажа не осуществлена, то позиция переносится на следующий день.

Приведем небольшой пример. Рассмотрим **цены на акции и индекс за 4 дня — с 6 по 11 октября** (в выходные биржа торги не проводит). Таблица 1.

Цены **от 11 октября по отношению к трем предыдущим дням**. Таблица 2.

Так, с 6 по 11 октября индекс ММВБ10 вырос на 0,41%, а акции Транснефти с 8 по 11 октября увеличились на 1,5%. Видно, что все процентные изменения больше 0, а акции Транснефти растут быстрее индекса: 0,87% больше 0,41%, 2,22% больше 1,15% и 1,5% больше 1,2%. Соответственно, возникает сигнал к покупке акций Транснефти. Для покупки необходимо знать максимальную цену этих акций за предыдущий день.

$$\text{Цена покупки} = \text{Max}_{t-1} + 0,001 * \text{Max}_{t-1} = 34400,00 \text{ руб.} + 0,001 * 34400,00 \text{ руб.} = 34434,40 \text{ руб.}$$

Следя этой системе, покупка акций Транснефти производится по цене 34 434 руб. В этот же день можно продать приобретенные бумаги по ценам «take profit» или «stop losses», для расчета которых потребуется знать минимальную цену акции за предыдущий день.

Итак, мы начали тестировать нашу стратегию 11 октября, в этот день сигналы к покупке были по следующим бумагам: Транснефть, Сбербанк, Роснефть. Мы приобрели данные бумаги по рассчитанным ценам покупки, потратив имеющуюся на счету сумму в 101 105 руб. Но осуществить продажу этих бумаг не удалось, т.к. их стоимость в этот день не принимала необходимых нам значений «take profit» или «stop losses», о которых говорилось в описании системы. Следовательно, эти позиции мы перенесли на следующий день.

В последующие дни с помощью нашей системы торговли совершались новые сделки покупки и продажи ценных бумаг. Результаты торговли в период с 11 по 21 октября приведены в таблице.

Сделки осуществлялись в течение 9 торговых дней. В последний день (21 октября) мы закрыли все ранее открытые позиции. Начальная сумма нашего инвестирования была 101 105 руб.,

Дата	Ценная бумага	Цена покупки или продажи, руб.	Количество приобретенных или проданных бумаг	Сумма сделки, руб.	Прибыль от сделки, руб.	Оставшиеся деньги на конец дня, руб.
11 октября						
покупка	Транснефть	34434,4	1	34434,4		
покупка	Сбербанк	90,66	368	33362,88		
покупка	Роснефть	209,48	159	33307,32		
						0,40
12 октября						
продажа	Сбербанк	90,82	368	33421,76	58,88	
покупка	Сбербанк-п	64,01	261	16706,61		
покупка	Лукойл	1753,75	9	15783,75		
						931,80
13 октября						
Сделок не совершалось						
						931,80
14 октября						
продажа	Роснефть	211,51	159	33630,09	322,77	
покупка	Лукойл	1792,79	19	34063,01		
						498,88
15 октября						
продажа	Лукойл	1779,23	28	49818,44	28,32	
покупка	ГМК Нор-Никель	5464,96	4	21859,84		
покупка	СевСталь	460,46	55	25325,3		
						3132,18
18 октября						
продажа	Сбербанк-п	65,04	261	16975,44	268,83	
покупка	Сбербанк	92,62	217	20098,54		
						9,08
19 октября						
продажа	ГМК Нор-Никель	5441,55	4	21766,2	-93,64	
продажа	СевСталь	463,04	55	25467,2	141,9	
покупка	Сбербанк-п	67,06	352	23605,12		
покупка	ВТБ	0,0925	255	23587,5		
						49,86
20 октября						
продажа	Сбербанк	94,82	217	20575,94	477,4	
продажа	Транснефть	38460	1	38460	4025,6	
покупка	ВТБ	0,0954	619	59052,6		
						33,20
21 октября						
продажа	Сбербанк-п	69,89	352	24601,28	996,16	
продажа	ВТБ	0,0987	874	86263,8	3623,7	
						110898,28

а конечная составила 110 898,28 руб. Следовательно, за 11 дней (с 11 по 21 октября) мы заработали 9 793,28 руб., а это почти 9,7% от начальной суммы. Если перевести эти проценты в годовые величины, то доходность этой системы составит 321,2% годовых.

Следует отметить, что данный период характеризовался повышающимся трендом на всем рынке. Соответственно, заработать путем покупки и дальнейшей продажи ценных бумаг в это время оказалось легче, чем в ситуации падения цен на них. Как следствие, наша система в этот период принесла хороший доход, но это не значит, что она смогла бы и в дальнейшем гарантировать аналогичные показатели.

В заключение хотим отметить, что выбранная система требует от трейдера существенных временных затрат. Однако величина прибыли, полученная нами за короткий отрезок времени, позволяет забыть о некоторых неудобствах.

Начинающий трейдер **Дарья КАМЕНСКИХ**



Ведущий рубрики — финансовый эксперт **Михаил СЕРГЕЙЧИК**

До встречи в следующих публикациях, а также в новостях о нашем инвестпортфеле на сайте по адресу www.vlfin.ru. Все ваши вопросы вы можете отправить на нашу почту info@vlfin.ru.

В ближайший период мы продолжим тестирование свинговой системы. А о результатах, как обычно, расскажем в следующем выпуске инвестпортфеля.



Возобновился выпуск ООВЗ

Сегодня многие россияне по-прежнему озабочены тем, как сохранить и по возможности преумножить свои сбережения. Паника, наблюдавшаяся на фондовом рынке, прошла. Впрочем, население в большинстве своем в акции не вкладывалось, граждане в основной массе прибегали к знакомому и понятному для них инструменту — банковскому вкладу. Делают они это и сейчас, но многих беспокоят слишком уж низкие ставки, не покрывающие инфляцию.

Между тем есть иной финансовый продукт, позволяющий сохранить личные сбережения, — это облигации областного внутреннего займа (ООВЗ), которые Администрация Томской области начала выпускать с 2002 года. Облигации постоянно предлагаются населению с декабря 2008 года, периода пика финансового кризиса, когда наиболее остро ощущалась потребность в надежном финансовом продукте.

Этот шаг областных властей на тот момент можно рассматривать как одну из мер социальной поддержки населения, которая продолжается по сегодняшний день и будет продолжаться в будущем. Эмитент облигаций, то есть областная администрация, всегда предлагает адекватную рыночным условиям процентную ставку по облигациям — на сегодняшний день размещается выпуск с доходностью 10,5 процентов годовых, и, что особенно важно, — работающий на практике механизм досрочного выкупа облигаций без потери процентов. Так, если человеку срочно понадобятся деньги, он может в любой момент продать облигации эмитенту, не теряя при этом доход в виде «набежавших» процентов. Надежность облигаций, имеющих статус государственных ценных бумаг, обусловлена несколькими факторами. Во-первых, надежен сам эмитент, что подтверждено результатами размещения на фондовом рынке биржевых об-

лигационных займов и безупречной кредитной историей. Не менее важен и тот факт, что финансовое положение области, выступающей эмитентом ценных бумаг, контролируется Министерством финансов РФ. Во-вторых, важно отметить надежность самого владения этими облигациями. Они бездокументарные, их не потеряешь, так как они находятся на хранении у реестродержателя. Удобство просматривается и в следующем: доход человек получает каждые три месяца. Кстати, если он хочет преумножить свои сбережения, он может этот доход опять-таки инвестировать — купить еще облигации (тем самым итоговая доходность будет чуть выше ставки доходности по облигациям).

Заметим, что облигации Томской области можно купить в любое время (пока они не закончатся). Если человек купил облигации, допустим, не в день начала их обращения, а, например, через месяц, он

ничего не теряет. Он получает ежеквартально точно такой же фиксированный доход, что и человек, купивший эти ценные бумаги в начале их купонного периода. Просто за облигации придется заплатить чуть дороже, так как цена облигации ежедневно увеличивается пропорционально купонной ставке. Здесь как раз и проявляется понятие «время — деньги». Продаются облигации через агентов по продаже, уполномоченных на это эмитентом.

Для простоты понимания приведем пример. Предположим, что раз в три месяца владельцу облигации выплачивается купонный доход — возьмем условно круглую цифру — 30 рублей. Арифметика проста: через один месяц накопленный доход составит 10 рублей, через два — 20 рублей. За купленную в день продажи облигацию вы заплатите только 1 тысячу рублей. Если вы купили ее через месяц, ее



цена составит 1 тысячу 10 рублей. Но через три месяца вы получите 30 рублей, которые компенсируют вашу переплату в размере 10 рублей. Ваш чистый доход при этом 20 рублей. Необходимо добавить, что все выплаты по этим облигациям гарантированы областным бюджетом (а также имуществом Томской области). В нем учтены все расходы по данному выпуску ООВЗ, а значит гарантировано, что облигации будут оплачены в полном объеме и в указанные сроки.

Попробуем теперь разобраться, какую цель преследует Администрация Томской области, предлагая населению данные облигации?

Прежде всего, это желание работать с заемщиком напрямую, без посредников. Для примера: можно взять кредит в банке, а банк берет эти деньги у населения через вклады. Соответственно, чуть больше заплатит заемщик за кредит, чуть меньше получит население. Эту разницу, или «маржу», получит банк. А здесь дополнительные средства в казну привлекаются (занимаются) напрямую у населения. Однако облигации решают и другую стратегическую задачу — повышение финансовой грамотности населения. Предлагая населению облигации, областная власть показывает людям, что есть и такой фондовый инструмент: надежный, с не меньшей доходностью, чем другие финансовые продукты. В этом усматривается не только попытка расширить кругозор наших граждан, но и мотивировать их к тому, чтобы они осознанно подходили к выбору способа сбережения своих средств.

Как упоминалось выше, цена продажи облигации определяется на каждый день путем суммирования номинальной стоимости облигации и накопленного купонного дохода (НКД). НКД рассчитывается пропорционально количеству дней, прошедших от даты начала размещения облигации или даты выплаты последнего купонного дохода и ставки купонного дохода по облигации.

При приобретении ООВЗ покупателю выдается выписка с лицевого счета Уполномоченного реестродержателя, удостоверяющая право собственности на приобретенные облигации. Выписка не является ценной бумагой, поэтому ее потеря или порча не влияет



на права, принадлежащие владельцу ООВЗ, так как право собственности на ценную бумагу учитывается на лицевом счете в специализированной организации.

Открытие лицевого счета у Уполномоченного реестродержателя, зачисление на него ООВЗ, учет облигаций на счете и выдача выписки для физических лиц оформляется бесплатно.

Выплата купонного дохода по ООВЗ и номинальной стоимости при их погашении осуществляется в заранее установленные даты и сроки, условия по облигациям не меняются в течение всего срока обращения.

Облигации Томской области обладают следующими преимуществами:

- отсутствует налог на доходы для физических лиц;
- возможность использования облигаций в качестве залога;
- ставка купонного дохода является постоянной на весь срок обращения облигаций.

Приобретая облигации Томской области, инвестор вкладывает свободные денежные средства в надежный рыночный инструмент с постоянной доходностью. Сравнение банковских вкладов и облигаций обнаруживает следующее: имея вклад в банке, вкладчик, как правило, не может снять сумму вклада со счета до истечения срока,

иначе теряется накопленный процент. При этом он получает только доход по ставке вклада «до востребования», обычно составляющей не более 1 процента годовых, в отличие от облигаций Томской области, по которым даже в случае досрочной продажи выплачивается доход, рассчитываемый исходя из рыночных ставок.

В соотношении риск-доходность облигации Томской области занимают одно из лидирующих положений на финансовом рынке.

Агентами по продаже ООВЗ являются томское отделение № 8616 Сбербанка России на пр. Фрунзе 90/1, отделение Сбербанка в Северске на ул. Победы 27 А, также другие отделения Сбербанка Томской области. Ответы на все вопросы по облигациям Томской области можно получить у уполномоченного представителя эмитента — ОГСУ «Томская расчетная палата» по телефонам в Томске: (3822) 51-12-12, 51-12-10 или у агентов по работе с облигациями Томской области (ближайший их адрес можно узнать также на интернет-сайте: www.trp.tomsk.gov.ru).



Психология биржевого инвестирования

В НОЯБРЬСКОМ НОМЕРЕ МЫ ПРОДОЛЖАЕМ РАЗГОВАРИВАТЬ О ПСИХОЛОГИИ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ. СЕГОДНЯ СОБЕСЕДНИКОМ «ВЛФ» СТАЛ ДИРЕКТОР ТОМСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИИ «ФИНАМ» ВЛАДИМИР КОЗЛОВСКИХ, С КОТОРЫМ МЫ РЕШИЛИ ПОГОВОРИТЬ О ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ АСПЕКТАХ ИНВЕСТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРУЯСЬ КАК НА ОПЫТ КЛИЕНТОВ КОМПАНИИ, ТАК И НА ЕГО СОБСТВЕННЫЙ ОПЫТ.

ВЛФ: Владимир, насколько важным вы считаете понимание психологических аспектов торговли участниками биржевого рынка?



Владимир Козловских: Это интересный вопрос. Начал бы я с фразы Воланда из «Мастера и Маргариты» по поводу того, что москвичи за последние несколько сотен лет несильно изменились, их только испортил квартирный вопрос. Точно так же и на рынках: психологические реакции большинства людей на возможность заработать или потерять кардинально не изменились. Но, на мой взгляд, принятие финансовых решений под воздействием эмоций — это как раз то, что часто мешает людям при работе на финансовых рынках. Впрочем, как и во всех жизненных ситуациях. Я несколько не против эмоций, есть моменты, когда они крайне важны и расцветивают нашу жизнь всеми цветами радуги. Но бывают ситуации, когда эмоциями нужно управлять, уметь отстраняться от них. Иначе, пойдя на их поводу, можно нанести ущерб и себе, и делу, которое ты делаешь. Так всегда происходит, если речь заходит о нашей рациональной деятельности. А биржевые рынки как раз такое место.

ВЛФ: Тогда как, на ваш взгляд, можно абстрагироваться от воз-

действия эмоций? Может быть, стоит «подглядывать» за эмоциями других участников, чтобы постараться на этом получить дополнительную прибыль?

ВК: Источником эмоций, на мой взгляд, является разница между «намечтанными» ожиданиями и реальностью. То есть, чем менее адекватен человек в оценке реальности, тем выше риски частых разочарований. В общем, все как в нашей повседневной жизни. Разницы практически никакой.

Именно эмоциональность большого количества участников и является причиной краткосрочных и среднесрочных колебаний рынков. Но это только эмоции одного человека уникальны и плохо предсказуемы. Когда же речь идет об эмоциях большого количества людей, то здесь уже можно говорить о закономерностях. Это как бы коллективные эмоции, а в просторечье — толпа. И у любого человека, склонного к индивидуальному восприятию и чувствующего себя вне толпы, очень неплохие шансы





заработать в таких условиях рынка, как впрочем, и во всех начинаниях по жизни.

ВЛФ: Ваше мнение, как не поддаваться влиянию чужих эмоций?

ВК: В первую очередь необходимо разобраться со своими целями и определить возможности. Это очень важный момент. Именно здесь, как правило, совершаются две главные ошибки. Мы ставим себе слишком завышенные цели. Не в плане их реальности, а в плане сроков их достижения. Внешне мы правильно определяем стратегическую цель — изменить свое благосостояние. Но часто считаем, что этого можно достичь мгновенно. Ускорить можно, но ничего не происходит сиюминутно, все требует определенного «пути».

Вторая ошибка — мы часто недооцениваем возможности. Здесь можно говорить о двух аспектах: оценке своих внутренних возможностей и понимании возможностей внешнего мира, в данной ситуации — рынков.

ВЛФ: Хорошо. Человек хочет, осознаёт, понимает. Готов двигаться и действовать. Как дальше не столкнуться с проблемами и разочарованием?

ВК: Дальше нужно решить, какими ресурсами вы владеете для реализации этих целей. Подобрать под них соответствующие рынки, инструменты. Для этого необходимы знания, навыки, и рынок их дает инвестору. После этого выбор становится более осознанным и конкретным: где и что именно можно ожидать. Правильный выбор инструментария в соответ-

ствии со своими целями — залог уверенного и спокойного достижения результата.

Например, человек заинтересован в среднем и долгосрочном инвестировании с перспективой, несколько большей депозитных ставок в банках, и минимуме временных затрат. Тогда ему однозначно не за чем идти на рынок акций и тем более на фьючерсный рынок или Форекс. Ему в этом случае могут подойти вложения в ПИФы, доверительное управление или пенсионные фонды. Если же, к примеру, человек преследует более высокие показатели доходности и склонен к более активным рыночным операциям, то в этом случае идеальными для него могут стать вложения на рынке акций. Там и возможности по привлечению капитала, и степень ответственности выше. Человек же профессионально подготовленный и желающий работать еще более краткосрочно и активно, выберет фьючерсы, рынок контрактов или Форекс. Но в любом случае, наиболее правильный подход — комбинированный.

ВЛФ: Тогда как вы можете сформулировать задачи, которые решаются на фондовом рынке?

ВК: Задача всегда одна — преумножение. Формы она может приобретать разные: конкретный доход, защита будущих доходов, уменьшение рисков потерь и т.д. И способов много: для конкретных людей, бизнесов, процессов. Это предмет отдельных тем. А цель любого нашего действия — развитие и самореализация в том, что мы считаем для себя важным.

ВОПРОС-ОТВЕТ

→ В прошлом году я купил акции акционерного общества. Какую информацию о его деятельности я могу требовать как акционер?

Алексей, e-mail.

Возможность получения акционерами информации от акционерного общества регулируется положениями ст. 89-91 Закона «Об акционерных обществах», содержащими длинный перечень предоставляемой информации. Однако миноритарные акционеры (лица, владеющие «неконтрольным» пакетом акций, размер которого не может влиять на деятельность общества) по отдельности имеют доступ не ко всем документам общества. К документам бухгалтерского учета и протоколам заседаний коллегиального исполнительного органа имеют право доступа акционеры (акционер), имеющие в совокупности не менее 25% голосующих акций общества. Но миноритарные акционеры могут объединиться, сформировав пул из акционеров, владеющих не менее 25% голосующих акций, и направить акционерному обществу единое требование о предоставлении информации.

С акционеров может взиматься плата при предоставлении копий документов, однако ее размер не должен превышать затрат на их изготовление. Акционеры, по сути, являются собственниками бизнеса, а значит, каждый из них вправе следить за тем, как расходуются деньги компании, кто назначается на руководящие должности. Получив информацию, акционер может обратиться в суд с требованием о признании недействительными (незаконными) тех или иных решений или действий компании либо органов ее управления.



КАСКО: с франшизой берем?

От того, выберете вы франшизу или нет, зависят ваши расходы на страхование. Только учтите: при желании сэкономить на франшизе ездить на своем автомобиле вам придется предельно аккуратно.



Когда мы заключаем договоры добровольного страхования личного имущества, нам часто предлагают возможность снизить стоимость страховой премии за счет выбора франшизы по договору. Стоит ли соглашаться на эти условия? Что за этим может последовать? Сегодня мы постараемся ответить на эти вопросы на примере приобретения полиса КАСКО. Итак, в основу страхования с франшизой положен простой принцип: при наступлении страхового случая (в нашем примере — повреждение автомобиля) застрахованный тоже участвует в возмещении ущерба. Платеж подразумевается небольшой, но все же из своего кармана, а значит, застрахованное лицо изначально заинтересовано, чтобы такие ситуации не возникали, либо случались редко.

Впрочем, у нас в стране данная опция пока не популярна. Менее 5% застрахованных автовладельцев имеют скидку по франшизе, при этом более 80% из них — обладатели корпоративной страховки. Основная проблема в

том, что люди не понимают, выгодна франшиза или нет, и это основной аргумент с нею не связываться.

Существует два вида франшизы: первый - «условная» франшиза — своеобразная планка для решения: будет оплачивать восстановление автомобиля сам клиент или страховая компания. Здесь всегда присутствует четкое разграничение: если стоимость ремонта меньше определенной суммы, — платит застрахованный, если больше — страховщик. Например, ущерб меньше 10 тыс. рублей возмещается страхователем самостоятельно, если же ущерб составил 10,5 тыс. рублей, всю сумму возмещения берет на себя страховщик. Вроде бы все хорошо, ведь соглашаясь оплачивать мелкие «царапины», вы экономите деньги (цена полиса снижается) и время (не нужно собирать справки, ездить в ГАИ и страховую компанию). Зато при значительных повреждениях можете целиком положиться на страховщика.

Однако на рынке страховых услуг почти всегда встречается другой тип

франшизы — «безусловной»: когда оговоренную сумму (часть выплаты при понесенных убытках) владелец полиса платит при любом страховом событии. И этот факт может свести на нет экономическую привлекательность франшизы как таковой, особенно в ситуации невыплаты клиенту ни рубля, если все расходы по конкретному страховому случаю покрывает франшиза.

При выборе вида страхования необходимо учитывать один важный фактор — небольшие повреждения, которые случаются у большинства автовладельцев и являются причиной удорожания на следующий год полиса КАСКО.

И наоборот: приобретение полиса с франшизой теми, кто попал в несколько аварий, может уберечь их от «повышающего» коэффициента, применяемого страховщиками к таким клиентам.

На практике именно заинтересованность в дальнейших отношениях со страховщиком становится основной причиной приобретения полиса с франшизой. Исходя из статистики страховых компаний, более 80% покупателей франшизы — те, кто уже имеет скидку за безаварийность, а так же считающие, что франшиза для них будет дешевле, нежели надбавка за высокую аварийность. По большому счету для нашего рынка это неудивительно. Большинство отечественных страховщиков в плане общения со своими клиентами далеки от идеала. Ситуация, когда страховая компания помогает пострадавшему в ДТП получить деньги на ремонт от виновника и не фиксирует это как страховой случай, сохраняя возможность получить в будущем скидку за безаварийность, случается довольно редко. Хотя на практике таким поведением страховщик с минимальными усилиями может добиться заметного повышения лояльности клиента.



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

Начало занятий с 22 ноября
В настоящее время ведется набор слушателей
на семинары и курсы. Приглашаем всех желающих!
Справки по телефонам: (3822) 535-178, 233-008
Подробная информация о семинарах и курсах
на сайте **VLFin.ru**





На вкус и цвет...



Россияне, и томичи в частности, понемногу начинают разнообразить свою культуру питья, переходя от водки и пива к вину. Вполне закономерно спрос рождает предложение. Полки магазинов ломятся от представленного ассортимента: марочного и ординарного, белого и красного, сухого и полусухого, коллекционного и недорогого. Многим любителям вина уже удастся отличить его французское происхождение от аргентинского, чилийское от уругвайского. Многим, но не всем. Большинство же не сможет уверенно сказать, что разбирается в составе, марках, выдержке вина и разграничивает вино высокого качества, столовое, и просто винодельческую продукцию.

Как-то на нашем столе оказался купленный за 61 рубль картонный пакет сухого столового вина «Каберне», на котором производителем было честно отпечатано: «Вырабатывается из винограда сорта Каберне, обладает чистым ароматом с фиалковым и черносмординовым тонами». Это смелое заявление и сподвигло редакцию газеты «Ваши личные финансы» на проведение небольшой дегустации вин различной ценовой категории с целью опытным путем взглянуть, разнюхать и распробовать, наконец, ту пресловутую истину, что скрывается в вине, приобретаемом нами в магазинах масс-маркета! Вспомнив результаты недавнего анализа предпочтений россиян к вину в ценовой категории до 150 рублей (более 60% опрошенных), мы решили определить, что же на самом деле выбирают к столу наши земляки, и, какого качества эти напитки.

На сегодняшний день маркетологи винных марок четко выделяют две основные группы потребителей. Первая имеет советскую алкогольную закалку, для которой выбор вина определяется не вкусом, а градусом. Вторая группа потребителей, назовем ее «роевропейской», осваивает исключительно рынок импортных вин, следуя не толь-



ко за своим личным вкусом, но и за модными тенденциями.

Инициативную группу дегустаторов-любителей удалось собрать очень легко, а вот отыскать в культурной столице Сибири сомелье, который бы оказал нам профессиональную помощь в проведении этого мероприятия, к нашему удивлению, оказалось делом хлопотным. Обзвонив все крупные ре-

сторанные заведения, мы выяснили, что специалист по винам есть лишь в ресторане «Малина-бар»! Именно там и решено было провести наш смелый эксперимент, тем более, что нам любезно предоставили для этого не только своего специалиста, но и уютную располагающую атмосферу, необходимый инвентарь и отзывчивый персонал.



КАК МЫ ДЕГУСТИРОВАЛИ

Итак, все дегустируемое вино — красное сухое в количестве 6 единиц. Ценовой диапазон от 61 до 800 рублей. Для чистоты эксперимента мы не показали участникам нашей дегустации, что и из каких бутылок и пакетов наливали в специально пронумерованные графинчики. Все получили на руки анкеты, в которых предлагалось оценить по 10-балльной шкале следующие характеристики шести представленных вин: цвет, аромат, вкус, послевкусие и общее впечатление от напитка, а также оставить небольшие комментарии по каждому тестируемому экземпляру.

Первыми присутствующим были предложены бокалы с вином № 1 — **«Каберне»** (пр-во Краснодарский край, 61 руб.). Практически коллективно его сразу забраковали:

- Вино совершенно бесхарактерное, такое впечатление, что из тетрапака. Аромат не очень приятный, слабовыраженный.

- Вкус с резкой кислинкой, горчит, заспиртованный, имеет металлический привкус.

- Оставляет во рту неприятное послевкусие. Впечатление ниже среднего.

А вот вино № 2 — **«MOLDOVA NOVA CABERNET SAUVIGNON»** (Молдавия, 109 руб.) на фоне первого экземпляра выглядело немного лучше, но тоже не претендовало называться вином, с точки зрения присутствующих:

- Цвет насыщенный, не мутный, но при этом вино словно выветренное, безвкусное, с неприятной кислотой, после теста на вкус сильно сушит во рту.

- Обычное столовое вино, но буд-



то с искусственно добавленными примесями. Очень хочется поскорее его выпить.

- Цена, вероятно, в районе 200 руб.

Следом на очереди было вино № 3 — **«CAMPO VIEJO RESERVA»** (Испания, 800 руб.), самое дорогое из всех представленных вин:

- Цвет насыщенный, глубокий, многообещающий, гранатовый, плотный.

- Это вино помягче, нет привкуса спирта, но чувствуется легкий запах травы.

- Несбалансированное. Напоминает вина Молдавии, Болгарии.

- Аромат приятной специфичности, изысканный, но вкус кислый, не соответствует запаху. Послевкусие металлическое. Похоже, что вино из Вос-

ПРАВИЛА ВИНОДЕЛОВ

Любое вино требует прохлады. Белые вина должны подаваться охлажденными до 14 градусов. Если вино будет теплым, появятся неприятные оттенки, и напиток растеряет свой уникальный вкус и аромат. А вот красное вино может быть комнатной температуры, охлаждать его не следует.

В погоне за естественностью многие виноделы сейчас не фильтруют свою продукцию, потому на дне бутылки может наблюдаться естественный осадок или винный камень. Поднявшийся со дна, он ухудшает чистоту вкуса. Поэтому бутылку с вином не рекомендуется взбалтывать перед употреблением. А само вино следует аккуратно разливать по бокалам.

Прежде всего, вино должно гармонировать с пищей и приносить удовольствие. Напиток не должен мешать и забивать вкус блюда. Мясо птицы, например, следует потреблять с легким вином. В то же время для баранины необходимо, наоборот, насыщенное, густое, более крепкое — тяжелое вино. Иначе вкус блюда перебивает аромат и вкус напитка, и сложится впечатление, что вы запиваете мясо водой. Под фрукты и шоколад принято подавать полусладкие сорта красных и белых вин.





точной Европы, его цена в пределах 200 руб.

Под № 4 разливалось «**САВЕРНЕТ САUVIGNON AMELASIO**» (Испания, 230 руб.). В целом вино получило неплохие отклики:

— Цвет насыщенный, но не плотный, аромат медовый, глубокий. Вкус приятный, неагрессивный, с отличной терпкостью и бархатистостью. И вкус лучше запаха! Достаточно изысканное, с изюминкой и, хотя понравилось не всем, с удовольствием выбрал бы его в качестве чего-то нового!

— Аромат не ярко выражен, но все-таки чувствуется и до, и после пробы. Цвет очень красивый насыщенный, вино достаточно зрелое на вкус. Понравилось больше, чем предыдущие три.

Сторонний наблюдатель:

— Это вино единственное, после которого графин полностью осушился.

Следующий в линейке тестируемых вин № 5 — «**САВЕРНЕТ САUVIGNON AFRICA CLASSIC**» (ЮАР, 398 руб.) вызвал самые противоречивые оценки. Мнения высказывались абсолютно противоположные (пять негативных против трех восторженных):

— Неопишимо невкусно! Запах компоста, послевкусие быстро ушло. Но цвет нормальный.

— Вкус пробки, неприятный запах, такой же вкус. Послевкусие не определяется.

— Плотное, медленно стекает по стенкам бокала. Имеет достаточно разнообразный аромат, самый первый — ежевичный и земляничный, будто прикасаешься к ягоде. Вино южное, возможно испанское или чилийское,

потому что чувствуется алкоголь. Достаточно насыщенное по вкусу, напоминает летнюю южную ночь. Неплохое вино, если его цена окажется до 300-370 рублей.

— Можно пить, оно выдержанное.

— Цвет насыщенный, гранатовый, плотный и глубокий. Вкус богатый, сладкий, естественный с

приятным послевкусием, замечательное вино, вероятно из Нового Света по цене примерно 300-500 рублей!

Финишировали бокалами с «**ГУСТО ВИНО**» (Испания, 103 руб.) под № 6:

— Это вино понравилось больше всех. Вкус сладковатый, но с кисли-



ночкой. Вообще больше предпочитают полусладкие вина, и это больше всех других походит на них.

— По вкусу напоминает вино №1, недодержанное, с невыраженным вкусом.

— Ненасыщенный и излишне прозрачный цвет, аромат искусственный, ненастоящий. Не очень приятного вкуса, хочется запить. Напоминает первые два экземпляра.

После обработки полученных оценок и ответов из анкет итоговый рейтинг испробованных вин выглядел следующим образом:

1 МЕСТО — вино № 4 «**САВЕРНЕТ**

САUVIGNON AMELASIO» (Испания, 230 руб.).

2 МЕСТО с одинаковым количеством набранных голосов поделили вина под № 5 и № 6 «**САВЕРНЕТ САUVIGNON AFRICA CLASSIC**» (ЮАР, 398 руб.) и «**ГУСТО ВИНО**» (Испания, 103 руб.) соответственно.

3 МЕСТО — вино № 3 «**САМПО ВЕЛЛО РЕЗЕРВА**» (Испания, 800 руб.)

4 МЕСТО — вино № 2 «**МОЛДОВА НОВА САВЕРНЕТ САUVIGNON**» (Молдавия, 109 руб.)

5 место — вино № 1 «**Каберне**» (пр-во Краснодарский край, 61 руб.)

Таково было субъективное мнение наших дегустаторов. Но, на чем бы оно ни строилось, с уверенностью можно сказать: цена за бутылку вина — достаточно условный ориентир для определения его качества и вкуса при покупке. С большой долей вероятности, покупая «сухое красное вино» по цене ниже 100 рублей, вы получите разочарование как вкусовое, так и в плане качества напитка. Найти «свое» вино,

что окажется по вкусу и будет гармонировать с вашими ожиданиям и определенными моментами его употребления, возможно только методом проб. И помните – лучше вообще ничего не пить, чем пить что попало.

Те же самые вина мы планируем отправить на экспертизу в лабораторию для проведения химического анализа содержимого бутылки и пакетов. В следующем номере мы расскажем о том, что выявил наш химический тест.

Выражаем благодарность ресторану «Малина-бар» за помощь в подготовке материала.



ЯКОВ ЯКОВЛЕВ,

СОМЕЛЬЕ РЕСТОРАНА «МАЛИНА-БАР»:

С момента открытия ресторана «Малина-бар» ассортимент его винной карты расширился почти в 2 раза, так появилась потребность в сомелье. В Томске лишь малое количество людей действительно разбирается в винах. Остальным, порой, бывает сложно найти правильные вкусовые сочетания вина с заказанным блюдом. Поэтому за помощью обращаются к сомелье и, надо сказать, остаются довольными.

Обычно это происходит так: гость интересуется вином, я подхожу и пред-

лагаю сделать выбор. Заодно узнаю цену, на которую рассчитывает посетитель, ведь это немаловажный факт. К слову, многие ошибочно думают, что сомелье старается продать самое дорогое вино. Мы всегда ориентируемся на гостя, его вкусы и возможности.

Как составляется винная карта? Это предпочтения ресторана или посетителей?

— Пока политику закупки вина формирует бар, но в дальнейшем будем ориентироваться на гостей, на их предпочтения. В данный момент 1 место в линейке вин занимают чи-

лийские вина, приятные по цене для среднего потребителя. Затем идут итальянские вина и французские.

В процентном соотношении потребления алкоголя у вас в баре сколько выпадает на долю вина?

— Процент потребления вина от общего объема спиртных напитков у нас примерно 30 %, остальные 70 % — это водки, коньяки, виски.

Гостям, впервые заказывающим у вас вино, с какой ценовой категории начинаете предлагать?

— Средняя позиция составляет 1 500 — 2 000 рублей, но, как правило, берут более дорогие вина. Предпочтение отдается белому вину, особенно популярному к блюдам из морепродуктов. К мясу — традиционно красное.

Вино какой ценовой категории, из представленных в магазинах, действительно является вином, с вашей точки зрения?

— Думаю, те, что от 600 рублей. В них наверняка не используются порошковые добавки. Как правило, это итальянские и французские вина.



СОМЕЛЬЕ (SOMMELIER) —

— ФРАНЦУЗСКОЕ СЛОВО, НЕ ИМЕЮЩЕЕ АНАЛОГОВ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ, ПОЭТОМУ ТРЕБУЕТ ПОЯСНЕНИЯ. ЭТО СОТРУДНИК РЕСТОРАНА, ЭКСПЕРТ В ВЫБОРЕ ВИН И НАПИТКОВ К ТОМУ ИЛИ ИНОМУ БЛЮДУ И ОБЕСПЕЧЕНИИ ИХ ГРАМОТНОЙ ПОДАЧИ КЛИЕНТАМ. ПРОФЕССИЯ СОМЕЛЬЕ ТРЕБУЕТ ОПРЕДЕЛЕННЫХ НАВЫКОВ ПСИХОЛОГА, ПОСКОЛЬКУ ПРИХОДИТСЯ УГАДЫВАТЬ НАСТРОЕНИЕ ПОСЕТИТЕЛЕЙ, УМЕТЬ ОПРЕДЕЛЯТЬ ИХ СОЦИАЛЬНЫЙ СТАТУС И ПОЛОЖЕНИЕ. ХОРОШИЙ РЕСТОРАН ТРУДНО ПРЕДСТАВИТЬ БЕЗ ТАКОГО СПЕЦИАЛИСТА, ВЕДЬ ОТ 40 ДО 60 ПРОЦЕНТОВ ОБОРОТА ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ ЗАВЕДЕНИЙ СОСТАВЛЯЮТ ИМЕННО ВИНА И НАПИТКИ. ГРАМОТНОМУ СОМЕЛЬЕ ПОД СИЛУ НЕ ТОЛЬКО СДЕЛАТЬ ЗАПОМИНАЮЩЕЙСЯ ПОДАЧУ ВИНА ИЛИ ДРУГИХ НАПИТКОВ КЛИЕНТУ, НО И ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ ЗАВЕДЕНИЯ. ПРОФЕССИЯ ОЧЕНЬ МОЛОДАЯ В РОССИИ, НО УЖЕ ОДНА ИЗ МОДНЫХ И САМЫХ СТИЛЬНЫХ.



Простая арифметика личного бюджета

«ЗАЧЕМ ВЕСТИ ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ?», — ЗАДАЮТСЯ ВОПРОСОМ МНОГИЕ ТОМИЧИ. А ОТВЕТ НА НЕГО ДОВОЛЬНО ПРОСТОЙ: ЧТОБЫ КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОИ ФИНАНСЫ. ЧТОБЫ РЕШАТЬ, СКОЛЬКО ДЕНЕГ ТРЕБУЕТСЯ НА ПОВСЕДНЕВНЫЕ НУЖДЫ, СКОЛЬКО НА НЕПРЕДВИДЕННЫЕ ЗАТРАТЫ И СКОЛЬКО ОТЛОЖИТЬ «НА ЧЕРНЫЙ ДЕНЬ».

Кроме того, ведением личного и семейного бюджета можно сократить так называемые спонтанные и, как правило, ненужные расходы, а задано узнать, на что и зачем тратятся «кровно заработанные». Согласитесь, в наши беспокойные для экономики дни это особенно актуально.

Чтобы успешно спланировать личный бюджет, необходимо пунктуально

вести учет всех доходов и расходов. При этом не забывать, что учитывать деньги необходимо как на краткосрочную, так и долгосрочную перспективу. В этом может помочь программа ведения личного бюджета.

Краткосрочное планирование личного бюджета обычно предпринимается в рамках одного месяца, его главная задача — добиться того, чтобы ежемесячные расходы не превышали ежемесячных доходов. Какие методы составления личного бюджета мы можем вам предложить?

Во-первых, составьте таблицу (структуру) личного бюджета, в которой будут учитываться все ежемесячные доходы и расходы.

Во-вторых, скрупулезно учтите (и впишите в таблицу) все свои источники доходов, после чего подсчитайте общие месячные доходы. Несложные вычисления позволят понять, сколько денег в месяц можно потратить на те или иные вещи.

В-третьих, зафиксируйте, какая сумма ежемесячно уходит на обязательные платежи и ежедневные расходы. После оплаты всех счетов и всех покупок подсчитайте, сколько потрачено фактически. Вот тогда станет окончательно ясно, во сколько вам и вашей семье на самом деле обходится один месяц жизни. А чтобы в раздел расходов вошли абсолютно все месячные затраты (даже такие «невидимые глазу», как покупка «сникерса» или зажигалки), ведите учет расходов каждый день. Не ленитесь, и в конце месяца вам останется всего лишь подвести общий итог.

И наконец, в-четвертых. В конце месяца, после всех калькуляций, трезво оцените все свои доходы и расходы. Это позволит вам понять, сколько

средств из доходов необходимо, например, на погашение ежемесячных обязательных платежей, а сколько можно отложить, скажем, на новогоднюю вечеринку. Если, заполнив таблицу, вы увидите, что расходы превышают доходы, тщательно проанализируйте создавшуюся ситуацию: от чего можно было бы отказаться, а что можно было бы купить дешевле?



К СВЕДЕНИЮ

Каждый третий россиянин совершает ненужные покупки — это те продукты, которые до прихода в магазин покупать вовсе не планировалось. Таковы результаты недавнего опроса ВЦИОМ. Оказывается, чаще всего в число незапланированных покупок попадают кондитерские изделия (26%), фрукты и напитки (по 18%), крупы, макароны и колбасные изделия (по 14-15%). Чаще всего граждане (22% опрошенных) выбрасывают из числа купленных, но не использованных в пищу продуктов, — хлеб и овощи, колбасные изделия, мясо, рыбу, фрукты и готовые салаты (11-14%). Малообеспеченные соотечественники намного бережнее относятся к продуктам питания, даже просроченным: в этой группе аналогичные продукты выбрасывают 29% респондентов, в группе среднеобеспеченных — 48%, а в группе хорошо обеспеченных — свыше половины — 58%.

К СВЕДЕНИЮ

Если верить недавно опубликованному докладу Всемирного банка «Паритет покупательной способности и реальные расходы», личный бюджет россиянина устроен так: 25% заработанных денег жители России тратят на еду, а 10,5% — на транспорт. По 9% уходит на коммунальные расходы и одежду, около 7,5% — на здоровье. На образование в среднем россиянин тратит лишь 5,6% личного бюджета. И почти столько же (по 6%) соотечественники тратят на алкоголь, культуру и отдых.



Земные цены Поднебесной

Никогда не гналась за модой и дорогой одеждой. Приоритетными для меня всегда оставались комфорт и удобство. Тем не менее, как всякая любящая себя женщина, однажды и я задумалась о приобретении шубы. С целью прицениться к планируемой покупке пришлось обойти многочисленные меховые салоны города и отметить, что имеющаяся у меня на руках денежная сумма явно «не дотягивает» до стоимости приглянувшейся модели. На ум поочередно приходили спасительные в таких ситуациях меры: подкупить со следующих зарплат, просчитать кредит, просмотреть предложения интернет-магазинов и т.п.



Альтернативой всем вышеперечисленным вариантам стал самый верный, экономный и, главное, исключающий участие в нем третьих, желающих заработать на моем желании иметь шубу, лиц — самостоятельная поездка в Поднебесную. Для того, чтобы предстоящий шуб-тур не обернулся разочарованием, пришлось некоторое время потратить на изучение психологии покупки в Китае. Главное правило звучало почти по-ленински: торгуйтесь, торгуй-

тесь и еще раз торгуйтесь! Не секрет, что китайские продавцы обычно завышают цены на 40-50 процентов от отпускной, но при этом, сбить с первоначальной цены шубы в \$ 2000 около \$ 500 - \$ 600 даже для новичка не проблема. Главное, на своей цене нужно стоять «до конца».

Итак, выбранный вариант с 4-мя днями и 3-мя ночами в Пекине, авиaperелетом из Новосибирска на Хайнаньские авиалиниях, трансферт, медстраховка и проживание в 3-х звездном отеле, включающее завтрак, обошелся в 21 000 рублей. Отель располагался в «русском квартале», по соседству с многочисленными шубными торговыми центрами и фабриками. Двух дней мне вполне хватило, чтобы посетить все центры, присмотреться, прицениться и сделать свой выбор. На третий день покупка, ради которой я приехала, состоялась.

В цифрах это выглядело более, чем привлекательно: шуба, которая мне приглянулась (мех «Blackglama», длиной три четверти, с капюшоном) в Томске стоила от 140 000 рублей. В Пекине она обошлась мне в 68 000 рублей, бонусом к ней была приобретена стриженная норковая шубка с капюшоном, так называемая «автоледа», за 35 000 рублей, чья приблизительная цена в Томске не менее 100 000. Не скрою, в силу национального характера, хотелось всего, много и сразу! На «сдачу» были шиты 2 комплекта штор (а это 600 рублей за ткань и работу), купле-

ны лыжный костюм за 800 рублей (в Томске подобные вещи стоят 10-20 тысяч), 3 комплекта постельного белья, китайский чай, кожаная сумка, плюс еще много разных мелочей примерно на 1 000 рублей.

И еще о приятном... Все хождения по магазинам заканчивались около 18.00. Вечер проходил за ужином в ресторане, где плата за вход составляла около 150 рублей и включала в себя шведский стол, изобилующий едой, напитками, фруктами и десертами в сопровождении музыкальной программы. По возвращении в отель все оставшееся время отводилось для приятных процедур в салоне красоты. При этом поражала работоспособность китайцев, окружающая чистота, современное оборудование, одноразовые инструменты и одежда — все на очень высоком уровне и за совершенно демократичную плату.

Подводя итоги, бессмысленно скрывать восхищение от двух шикарных норковых шуб, купленных в Поднебесной за вполне приемлемую цену, путевки с проживанием, отдыхом и лечением в гостинице, общими впечатлениями от поездки — и все это в пределах бюджета, чуть было целиком бездарно не потраченного на один лишь дамский каприз, — норковую шубку!

Текст Оксаны Кудрявцевой





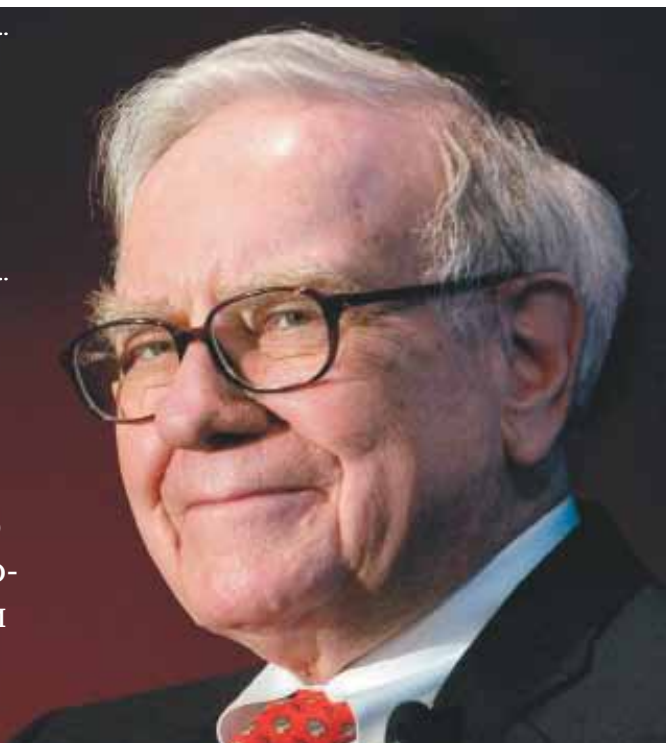
ЛЕГЕНДЫ УОЛЛ-СТРИТ

Оракул из Омахи

«Акции - штука простая. Все, что вам надо делать, — это покупать акции в крупном бизнесе за цену, меньшую подлинной стоимости этого бизнеса, и при условии, что в нем задействованы менеджеры самой высокой порядочности и таких же способностей. А затем вы владеете указанными акциями вечно».

У. Баффет

УОРРЕН БАФФЕТ, ИЗВЕСТНЫЙ ТАК ЖЕ ПО ПРОЗВИЩУ «ОРАКУЛ ИЗ ОМАХИ», — ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ИЗВЕСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ, ЗАНЯВШИЙ ВТОРОЕ МЕСТО В РЕЙТИНГЕ ЖУРНАЛА FORBES ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА, КАПИТАЛ КОТОРОГО ЗА ГОД УВЕЛИЧИЛСЯ НА \$5 МЛРД. И ДОСТИГ \$44 МЛРД.



Уоррен родился в 1930 г. в Омахе, штат Небраска. Его отец был владельцем брокерской фирмы и конгрессменом. Баффет, вполне естественно, решил продолжить семейную традицию — занялся бизнесом и инвестициями. Когда Уоррену было всего 6 лет, он заработал первые 12 центов, купив упаковки из 6 бутылок «Кока-колы» и продав бутылки по отдельности, но дороже.

После двух лет работы в отцовской брокерской конторе он отправился в Нью-Йорк, где и произошла встреча, изменившая его жизнь. В Нью-Йорке молодой Баффет познакомился с 57-летним Беном Грэхамом — одним из самых известных инвесторов того времени. Грэхам пригласил Уоррена поработать у него в инвестиционном фонде на Wall Street. За 5 лет работы под руководством Грэхاما Баффет отлично усвоил философию «мудрого

инвестора», которая впоследствии принесла ему славу и деньги: надо покупать не акции, а бизнес, стоящий за этими акциями, причем, если покупать, то всерьез и надолго. В этот период им были достигнуты отличные результаты — превращение первоначальных \$10 тыс. в \$140 тыс., что существенно превзошло не только ведущие индексы, но и результат самого фонда Грэхاما.

В 1956 году Грэхам, уходя на пенсию, предлагает Баффету стать его преемником. Но у Баффета к тому времени имелись уже другие планы — собственный бизнес.

Вернувшись в Омаху, он открывает свое собственное паевое товарищество «Buffett Partnership Ltd», пайщиками которого становятся его друзья, родственники и соседи. Зарплата Баффету, как директору фонда, не гарантировалась. По окончании года прибыль распределялась между пайщиками из рас-

чета 4% годовых. Если прибыли было больше, то прирост делился между партнерами и Баффетом в пропорции 3 к 1. В случае меньшей прибыли или ее отсутствия вообще Баффет оставался без зарплаты.

В период с 1962 по 1965 г. Уоррен был занят приобретением акций текстильного предприятия «The Berkshire Hathaway», считавшегося в то время практически банкротом. К 1965 году 49% этой компании уже принадлежало «Buffett Partnership Ltd», и Баффета избрали ее директором. К удивлению прочих акционеров новый руководитель не стал развивать текстильное производство, а все доходы компании направил на покупку ценных бумаг.

Следующей крупной покупкой Баффета стал страховой бизнес. В 1967 году Баффет приобрел «National Indemnity Co.», затем GIECO, вложив в них \$ 8,6 млн. и \$ 17 млн. соответственно. Сейчас страховой сектор в импе-



ПРАВИЛА ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОТ БАФФЕТА:

- Изложите ваш план действий в письменной форме или держите его в голове, а главное — как можно строже придерживайтесь его на практике.
- Проявляйте достаточную гибкость: если какие-либо обстоятельства или новая информация значительно изменяют ситуацию, внесите изменения в свой план действий.
- Изучите динамику объема продаж и прибыли компании. Проанализируйте источники их получения.
- Сосредоточьтесь на потенциальном объекте инвестирования. Тщательно проанализируйте номенклатуру выпускаемых компанией продуктов или предоставляемых услуг, ее позиции в отрасли в целом и по сравнению с ближайшими конкурентами.
- Соберите как можно больше информации о людях, управляющих компанией.
- Если вы нашли великолепный объект для инвестирования, не обращайте внимания на неблагоприятные прогнозы динамики рынка или экономики в целом.
- Не инвестируйте только для того, чтобы вложить деньги. Если подходящих объектов нет, сохраняйте свой капитал в денежной форме. Многие слишком эмоциональные инвесторы, не найдя идеального объекта для инвестирования, приобретают лучшее из имеющегося и впоследствии жалеют об этом.
- Определите для себя, в чем вы разбираетесь, а в чем нет. Инвестируйте лишь в те компании, бизнес которых вы знаете.

рии «The Berkshire Hathaway» оценивается в сумму более \$ 7,5 млрд. Тогда же, в 1967 году, «The Berkshire Hathaway» первый и последний раз заплатил дивиденды. С тех пор вся прибыль реинвестировалась, что стало еще одним из секретов успеха Баффета.

В 1970 году ликвидируется фонд «Buffett Partnership Ltd». Всем пайщикам предложили либо получить акции «The Berkshire Hathaway», либо деньги. Баффет выбрал первое. Таким об-

ходят легенды о быте «Оракула из Омахи». Баффет продолжает жить в Омахе в доме, который они с женой купили еще в 1950-е годы. Поскольку «The Berkshire Hathaway» принципиально не платит дивиденды, а свои акции Баффет не продавал и не собирается это делать, то жить ему приходится на весьма скромную зарплату и частные сбережения. Ездит он на подержанной машине, ходит обедать в ту же закусочную, в которой обедал, будучи молодым клерком. Согласно завещанию, после его смерти семья получит лишь небольшую долю его огромного состояния. Большая часть поступит в распоряжение благотворительных трастов. Также известно, что Баффет — отъявленный технофоб. Дома у него нет ни компьютера, ни даже факса. Поговаривают, что пользоваться компьютером его совсем недавно научил друг Билл Гейтс. Последнему стоило огромных усилий убедить в этом Баффета.

разом, он стал владельцем 29% акций этого фонда. За 30 лет он не только не продал ни единой акции, но еще купил дополнительно. Сейчас в его совместном с женой Сюзан владении находятся 42,7% акций этой компании.

К выдающимся способностям Баффета все относятся, прежде всего, его «нюх» на суперудачные инвестиции. Этот человек владеет настоящим искусством в нужный момент купить то, что надо, и продать когда именно это и следует сделать. Он приобретает акции, обеспеченные серьезными активами, в расчете на то, что рано или поздно рынок оценит эти бумаги по достоинству. Основой его стратегии является покупка недооцененных компаний. Не меньшую известность Баффету принесли и его крупнейшие сделки по поглощениям и слияниям и сделки по покупке страховых компаний.

В ходе интернет-бума конца 90-х годов казалось, что Баффет крупно промахнулся, не оценив перспективность высокотехнологичных компаний — в феврале 2000 года весь Wall Street потешался над ним — старый спекулянт ничего не понимает в «новой экономике», поскольку все инвесторы, вложившие деньги в акции из NASDAQ, заработали 30-40% годовых. В марте 2000 года началось огромное падение котировок акций, в результате которого владельцы акций высокотехнологичных компаний потеряли 60% стоимости активов. С этого же момента стоимость акций «Berkshire Hathaway» начала расти. А Баффет, потирая руки, писал своим акционерам письма с вариациями на тему «Ну, я же предупреджал!».

Наиболее удачные свои покупки Баффет делал во время или сразу после крупных биржевых кризисов,

когда большинство инвесторов обходили рынок стороной. Так, в период кризиса 1973 года, Баффет купил за \$ 11 млн. крупный пакет акций газеты «The Washington Post Co.». В 1988 г. вскоре после октябрьского кризиса 1987 г. «The Berkshire Hathaway» потратил \$ 1,3 млрд. на покупку акций «Coca-Cola Co.». Кроме этого, в портфеле «The Berkshire Hathaway» оказались крупные пакеты компаний «American Express», «Gillette», «McDonald's Corp.», «W.Disney», «Wells Fargo & Company» и других.

В ходе кризиса 2008-2009 гг. «The Berkshire Hathaway» стал полновластным владельцем второго железнодорожного оператора в Америке — «Burlington Northern Sante Fe», а также бизнеса страховой компании «Swiss Reinsurance» в США.

В 2008 году журнал «Barron's» назвал «The Berkshire Hathaway» наиболее авторитетной и уважаемой компанией планеты. Чтобы оценить степень влияния Баффета на мировой финансовый рынок, достаточно вспомнить произнесенную им фразу о том, что он возобновил покупки на рынке акций в начале 2009 года, что вызвало рост оптимизма среди участников рынка и привело к подъему котировок по всем бумагам.

В июне текущего года благотворительный аукцион выставил обед с Баффетом в качестве лота, который был приобретен неизвестным покупателем за рекордные \$ 2,63 млн.!

В сентябре 2010 года Баффет заявил, что рецессия в экономике США все еще продолжается, а также высказал опасения в том, что евро находится под угрозой из-за того, что в зону евро входит большая группа стран с разными культурами, разным отношением к бюджетной политике.



www.VLFin.ru

*— только финансы,
ничего лишнего...*

Газета «Ваши личные финансы»
Учредитель ЗАО «Р-консалт»,
634050, г. Томск, пл. Батенькова, 2.

ваши | личные
финансы



Руководитель проекта **Михаил Сергейчик**,
тел. 8 (3822) 71-23-73
Редактор **Наталья Волкова**
Интернет-проект **Дарья Каменских**
Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>
<http://www.banki.tomsk.ru>, e-mail: info@VLFin.ru

Адрес редакции: 634050, г. Томск,
пл. Батенькова, 2, тел. 8 (3822) 710-898.
Тираж 20 000 экз. Отпечатано в типографии
ОАО «Советская Сибирь», 630048,
г. Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.

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