

ФИНАНСЫ И АВТО

СТР. 12

ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ

СТР. 14

НАШИ ИНВЕСТИЦИИ

СТР. 24



деловой
вестник

ваши личные финансы



№ 3 (20)
март 2012
Томск



Связанные одной целью

Розничный рынок страхования понемногу растет, но так и не дает того толчка для своего развития, которого все ожидали, когда начиналось обязательное страхование ОСАГО. Что делается страховыми компаниями для того, чтобы развитие происходило? Читайте на **СТР. 8**



Финансовая выставка для всех!

20–21 апреля в Томске состоится третья выставка «Ваши личные финансы». Это ежегодное информационно-развлекательное мероприятие проводится при поддержке Департамента финансов Томской области с целью помочь населению сориентироваться в потоке экономической информации.

Финансовая выставка в течение двух дней будет проходить в Большом концертном зале. В ней примут участие банки, финансовые компании, негосударственные пенсионные фонды, управляющие компании и др. организации.

Посетители выставки смогут получить бесплатные консультации по финансовым вопросам, посетить мастер-классы известных экспертов в области финансов!

Кроме этого, посетителям выставки будут предложены финансовые продукты на специальных условиях! Придя на выставку, вы не только познакомитесь с лучшими предложениями по ипотеке, инвестициям, пенсионным накоплениям, существующим сегодня в Томске и т.д., но и сможете выиграть большое количество призов от партнеров мероприятия.

В рамках выставки будет проводиться презентация автомобилей от ведущих автосалонов города, также будет работать детская площадка с призами для самых маленьких.

Подробности и свежие новости о выставке вы сможете узнавать на сайте www.VLFin.ru



Полезная информация:

Место проведения:
Большой концертный зал,
г. Томск, пл. Ленина, 12а
Время работы: 20 и 21 апреля
с 11.00 до 18.00
Телефон для справок 71-09-90



Открылось томское отделение ФинПотребСоюза

В Томске заработало Региональное отделение ФинПотребСоюза. Эта общественная организация создана с целью защиты законных прав и интересов потребителей розничных финансовых услуг. В задачи ФинПотребСоюза входит:

- Юридическая помощь потребителям финансовых услуг в попросах соблюдения их прав и интересов;
- Содействие в повышении качества работы производителей и поставщиков финансовых услуг в Томской области;
- Общественный контроль за соблюдением законов в области прав и интересов потребителей финансовых услуг;
- Разработка стандартов в области финансовых услуг и механизмов их исполнения;
- Выявление и предотвращение мошенничества на рынке финансовых услуг;

• Внедрение и распространение финансовых знаний среди широких слоев населения Томской области.

ФинПотребСоюз осуществляет свою деятельность во взаимодействии с органами власти, некоммерческими организациями и иными заинтересованными организациями и объединениями.

Информация для справок:

Сайт: www.finpotrebsouz.ru
Телефон регионального отделения в г. Томске 710-898.



Выплата купонного дохода

14 марта 2012 года состоится выплата купонного дохода по выпускам облигаций областного внутреннего займа Томской области, государственные регистрационные номера (ГРН) которых: RU25039TMSO, RU25040TMSO, RU25041TMSO.

Одновременно возобновится продажа облигаций Томской области ГРН RU25041TMSO.

Основные условия выпуска:

- постоянная ставка купонного дохода — 8,5% годовых;
- выплата купонного дохода — ежеквартально в размере 20,96 руб. на одну облигацию;
- срок обращения — 2 года;
- услуги сторонних организаций — бесплатно.

Департамент финансов обеспечивает досрочный выкуп облигаций.

Выплата следующего купонного дохода по облигациям согласно Решению о выпуске ценных бумаг состоится 12 июня 2012 года.

Более подробно об облигациях Томской области вы можете прочитать на страницах нашей газеты, а также на сайте Облигаций Томской области по адресу: bonds.tomsk.ru.

ТЕПЕРЬ ВСЕ МОЖНО РАССЧИТАТЬ ЗАРАНЕЕ

КРЕДИТЫ НА ЛЮБЫЕ ЦЕЛИ

Когда вы чувствуете, что проще взять кредит, чем копить на покупку, обращайтесь в Росбанк. Фиксированная процентная ставка без скрытых комиссий позволяет заранее установить размер выплат по кредиту и четко спланировать расходы. Никаких неожиданностей!



ОАО АКБ «РОСБАНК». Группа Сосиете Женераль. Реклама.

ВМЕСТЕ МЫ СИЛЬНЕЕ



РОСБАНК

SOCIETE GENERALE GROUP

8-800-200-66-33
(звонок по России бесплатный)

www.rosbank.ru



Итоги 2011 — продолжение

СЕГОДНЯ МЫ ПРОДОЛЖИМ АНАЛИЗИРОВАТЬ ИСПОЛНЕНИЕ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА.

За 2011 год расходы консолидированного бюджета составили 51,7 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с 2010 годом на 9 млрд. рублей или на 21,1%.

По объему расходов консолидированного бюджета в расчете на 1 жителя по итогам 2011 года Томская область заняла 4 место среди регионов Сибирского федерального округа (по итогам 2010 года — 5 место).

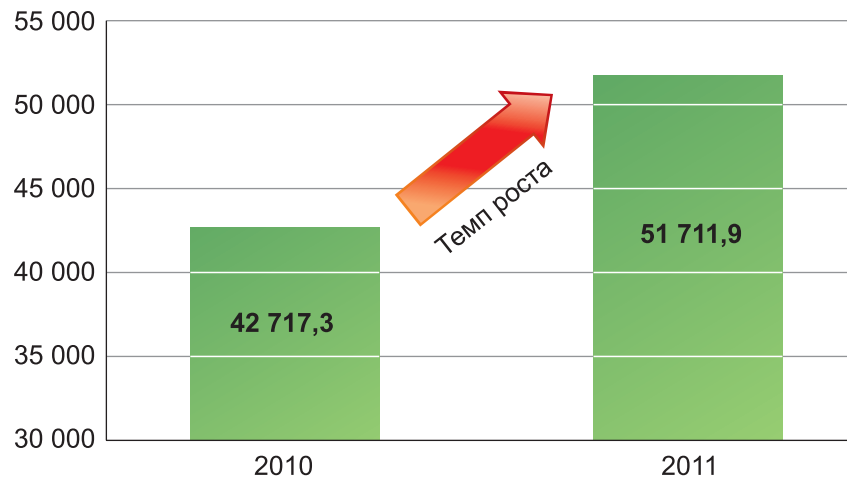
Стоит остановиться на наиболее значимых событиях 2011 года.

Существенный рост расходов на социально-культурную сферу (на 4 млрд. рублей больше по сравнению с 2010 годом) был обусловлен реализацией Программы модернизации здравоохранения, двойным повышением заработной платы работникам бюджетной сферы с 1 июня и с 1 сентября 2011 года и реализацией комплекса мер по модернизации общего образования.

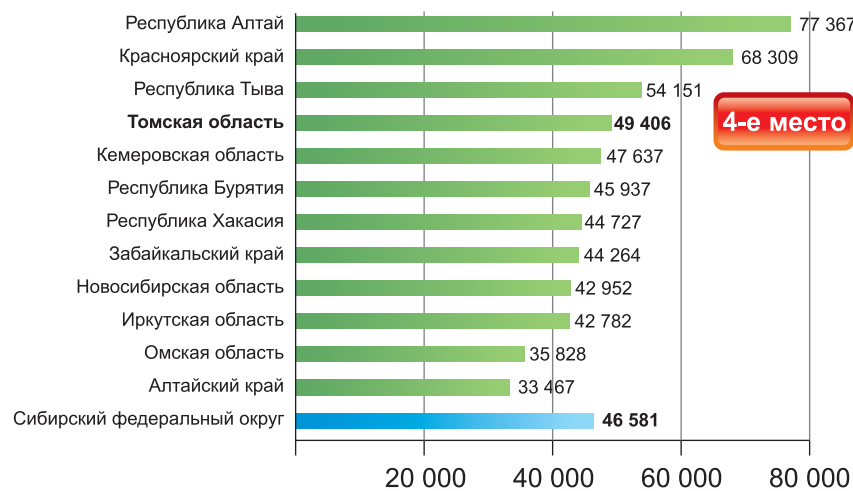
Ключевым показателем комплекса мер по модернизации общего образования является существенное повышение заработной платы учителей с доведением ее размера до средней заработной платы в экономике Томской области (24 тыс. рублей), которое планируется достичь в 4 квартале 2012 г. Также в 2011 году были отремонтированы 18 общеобразовательных учреждений, из них 13, находившихся в ветхом и аварийном состоянии. Для решения проблемы доступности дошкольного образования планируется до конца 2013 года создать 10,5 тыс. дополнительных мест, прежде всего, для детей от 3 до 7 лет, что позволит охватить 90% детей данного возраста дошкольным образованием.

Расходы областного бюджета на меры социальной поддержки в 2011 году составили 5,7 млрд. рублей, в том числе адресные льготы — 1,2 млрд. ру-

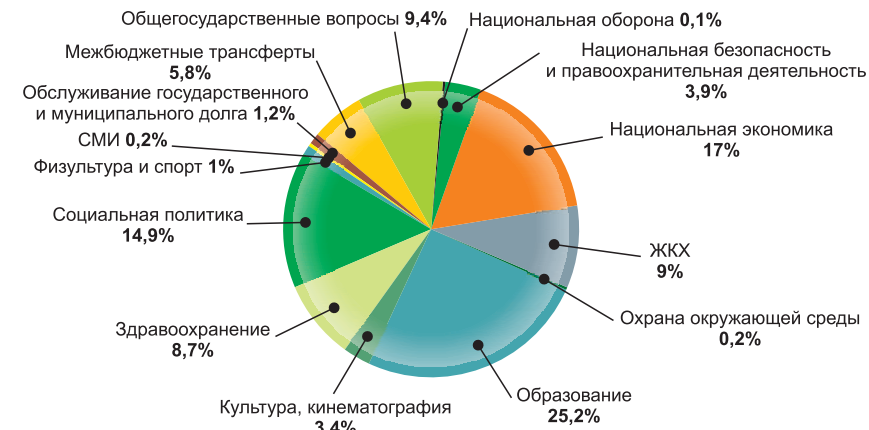
Динамика расходов консолидированного бюджета Томской области, млн. руб.



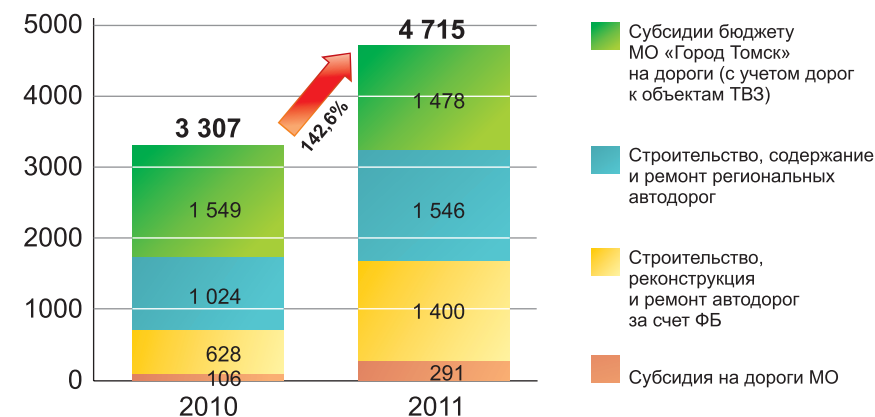
Рейтинг регионов Сибирского федерального округа по расходам на 1 жителя за 2011 год, руб.



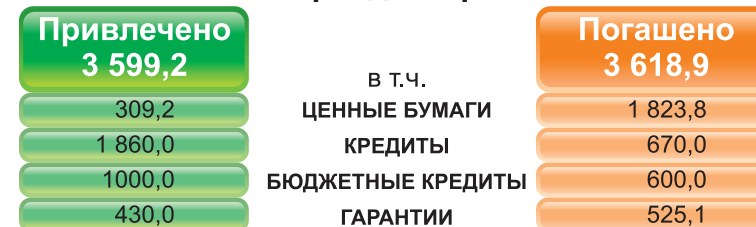
Структура расходов консолидированного бюджета Томской области в 2011 г.



Структура и динамика расходов на дорожное хозяйство в 2010 и 2011 гг., млн. руб.



Долг по состоянию на 01.01.2012 за январь–декабрь 2011 г.



Структура государственного долга на 01.01.2012, млн. руб.

Ценные бумаги	1 164,4
Кредиты кредитных организаций	1 480,0
Бюджетные кредиты	3 558,6
Государственные гарантии	739,7
Итого	6 942,7

блей. За счет средств областного бюджета меры социальной поддержки увеличены на 20,2%, за счет средств федерального бюджета — сокращены на 36%.

Расходы по поддержке реального сектора экономики в 2011 году составили 9 млрд. рублей, рост к прошлому году составил 35,5%.

На дорожное хозяйство в 2011 году было израсходовано 4 691 млрд. рублей, в том числе за счет средств областного бюджета:

- 1 500 млн. руб. на строительство, содержание и ремонт региональных автодорог;
- 1 500 млн. руб. на предоставление субсидии на дороги бюджету г. Томска;
- 291 млрд. руб. на предоставление субсидий местным бюджетам на дорожную деятельность.

Федеральные средства были направлены на:

- строительство транспортной развязки в 2-х уровнях в г. Томске в объеме 1 150 млн. рублей;
- ремонт автодорог в г. Томске в объеме 198 млн. рублей;
- реконструкцию подъездов к деревням в Кожевниковском, Кривошеинском и Верхнекетском районах на общую сумму 52 млн. руб.

В 2011 году на поддержку сельского хозяйства было израсходовано 2 116 млн. рублей, что выше объема 2010 года в 1,4 раза. В рамках долгосрочной целевой программы «Социальное развитие села Томской области до 2014 года» муниципальным образованиям предоставлены субсидии в сумме 376 млн. рублей на софинансирование объектов капитального строительства социальной сферы, инженерной инфраструктуры собственности муниципальных образований и на обеспечение жильем граждан, проживающих в сельской местности и нуждающихся в улучшении жилищных условий.

Государственный долг Томской области за 2011 год сократился с 7,0 млрд. рублей на начало 2011 года до 6,9 млрд. рублей по состоянию на 01.01.12. При этом долговая нагрузка бюджета снизилась с 31 до 25% за счет роста собственных доходов региона.

Если у вас есть вопросы о бюджете, направляйте их по электронной почте: finance@VLFin.ru и вы обязательно получите ответы.



Итоги первого полугодия

Проекту «Финансовый дневник» в этом месяце исполняется полгода. Поэтому сегодня мы подведем итоги прошедшего периода и сравним результаты работы инструментов, используемых для реализации финансовых планов наших участников, с традиционными инвестиционными инструментами.

Начнем с семьи Владимира и Ирины. Напомним, что основным инструментом достижения финансовых целей семьи является паевой инвестиционный фонд под управлением УК БКС «БКС — Фонд перспективных акций». За период с октября по март се-

мьей было инвестировано 144 387,22 рублей. На момент сдачи номера в печать стоимость активов оценивалась уже в 156 613,52 рубля. Доходность за полгода составила 8,47%. В годовом исчислении показатель доходности составил 16,94%. Подробные данные представлены в таблице.

Дата	Стоимость пая	Количество	Сумма
10 окт	2 102,89	48	100 938,72
25 окт	2 166,40	4	8 665,60
25 ноя	2 119,55	4	8 478,20
26 дек	2 082,42	4	8 329,68
25 янв	2 190,69	4	8 762,76
21 фев	2 303,14	4	9 212,56
		68	144 387,52
Текущая стоимость активов			156 613,52
Доходность за период, в %			8,47



КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА

Роман Владимирович Романович, начальник отдела продаж Томского филиала Финансовой группы БКС.

Прошло полгода с момента начала реализации финансовых планов участников нашего проекта. Судя по тем результатам, которые достигнуты на сегодняшний день, можно с уверенностью сказать, что паевые инвестиционные фонды — это достойная альтернатива депозитам. Согласно рейтингам, по итогам 2011 года паевые фонды под управлением УК БКС вошли в пятерку лучших по направлениям смешанных фондов и фондов облигаций. Доходность фонда «БКС — Фонд национальных облигаций» за три года составила 94,89%. Фонд «БКС — Оптимальный» принес за три года своим вкладчикам 133,01%. Согласитесь, гораздо более интересная доходность, чем та, которую предлагают банки. Благодаря данным инструментам участники нашего проекта с каждым месяцем становятся все ближе к реализации своих финансовых целей!

За период реализации проекта стоимость пая фонда «БКС — Фонд перспективных акций», как правило, росла. И если мы будем сравнивать стратегию «купи и держи» со стратегией постепенных покупок, то увидим, что выгоднее на этом промежутке времени было инвестировать всю сумму единовременно.



Далее рассмотрим структуру портфеля семьи Романа и Ирины. За период реализации проекта семьей было инвестировано 75 178,83 рубля. К моменту сдачи номера в печать стоимость активов оценивалась в 83 686,46 рубля. Таким образом, доходность за данный период времени составила 11,32% или 22,64% годовых. Подробные данные представлены в таблице.

Если сравнить доходность паевых инвестиционных фондов с доходностью банковских депозитов, то мы увидим, что доходность паевых фондов значительно опережает доходность банковских депозитов. В прошлом номере газеты была статья, в которой анализировались ставки по депозитам крупнейших банков, работающих на территории Томской области. Исходя из представленных данных, максимальная годовая ставка на сегодняшний день составляет 8,5%. С помощью паевых инвестиционных фондов инвестор может получить аналогичную доходность за гораздо более короткий срок. Если говорить о сопоставимых сроках, то доходность паевого фонда может быть значительно выше доходности банковского депозита.

На сегодняшний день многие банки предлагают так называемые «комплексные решения», при которых банк дает повышенную ставку по депозиту при условии одновременного приобретения паев ПИФов. Финансовая группа БКС не является исключением и на сегодняшний день предлагает одно-

Дата	Стоимость пая	Количество	Сумма
06 окт	2 511,80	19	47 724,20
10 окт	2 587,09	1	2 587,09
25 окт	2 757,92	1	2 757,92
10 ноя	2 779,33	1	2 779,33
25 ноя	2 677,28	1	2 677,28
09 дек	2 728,84	1	2 728,84
26 дек	2 620,18	1	2 620,18
10 янв	2 743,15	1	2 743,15
25 янв	2 806,95	1	2 806,95
10 фев	2 868,15	1	2 868,15
21 фев	2 885,74	1	2 885,74
		29	75 178,83
Текущая стоимость активов			83 686,46
Доходность за период, в %			11,32



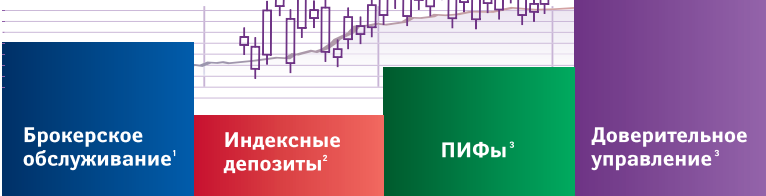
из самых интересных решений подобного типа. Оформляя депозит в БКС Банке и одновременно приобретая паи фондов под управлением УК БКС, вы можете получить доход-

ность до 8% годовых по депозиту. Данное решение будет интересно для инвесторов, которым в большей степени важна сохранность капитала, нежели доходность.



www.bcs.ru

г. Томск, пр. Ленина, 63, 2-й этаж
(3822) 70-50-30



1. ООО «Компания БКС». Лицензия №154-04434-100000 на осуществление брокерской деятельности, выдана ФСФР России 10.01.2001. Без ограничения срока действия. 2. Открытое акционерное общество «БКС — Инвестиционный Банк». Лицензия от 19.02.2008 №101 ЦБ РФ. 3. ЗАО УК «БКС», лицензия ФКЦБ РФ №21-000-1-00071 от 25.06.2002 на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по доверительному управлению, деятельности по управлению ПИФами вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР» на сайте www.bcs.ru/inf в ленте ЗАО «Интерфакс». Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом. ЗАО УК «БКС», лицензия ФСФР РФ №054-12750-001000 от 10.12.2009 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы управляющего в будущем. Реклама.



Связанные одной целью

Розничный рынок страхования понемногу растет, но так и не дает того толчка для своего развития, которого все ожидали, когда начиналось обязательное страхование ОСАГО.



Предполагалось, что обращение людей к обязательному страхованию позволит страховщикам увеличить и объемы по добровольному страхованию, которое находилось практически в зачаточном состоянии. Но до сих пор нет того развития рынка добровольного страхования, какого хотелось бы. Недавний опрос россиян о том, планируют ли они страховаться, выдал следующие цифры: 72% не планируют, 16% еще не решили, и только 12% планируют. Для примера: в развитых странах при страховании жизни размер страховой премии на душу населения составляет — 2000\$, в России — около 5\$.



Михаил СЕРГЕЙЧИК,
РУКОВОДИТЕЛЬ
ПРОЕКТА
«ВАШИ ЛИЧНЫЕ
ФИНАНСЫ»:

— Проблемы в развитии розничного рынка очевидны, поэтому первый вопрос всем участникам: *в последние годы страховая культура в обществе развивается или все еще находится в зачаточном состоянии? Что делается страховыми компаниями для того, чтобы развитие происходило?*



Вера ПЛИЕВА,
ПЕРВЫЙ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ
НАЧАЛЬНИКА
ДЕПАРТАМЕНТА
ФИНАНСОВ
ТОМСКОЙ
ОБЛАСТИ:

— Я бы придала дополнительный акцент сегодняшней дискуссии — взаимодействие власти и страхового рынка. Потому что представители страховых компаний явно имеют ожидания от власти. И эти ожидания могут реализоваться, если власть и страховщик найдут общий интерес. Мы работаем



для того, чтобы населению жилось лучше, чтобы повышалось качество жизни. Значит, и услуги должны оказываться качественно, работая на интересы населения. Мы считаем, что сегодня страховой сегмент очень далек от совершенства, создается впечатление, что страховщики сами мало заинтересованы в повышении финансовой грамотности именно в части прав и обязанностей страхователей. Хотелось бы услышать мнение представителей страховых компаний (СК) о возможности создания ассоциации страховщиков на территории Томской области. Ведь чтобы качественно достичь какой-то цели и иметь конечный результат, нужно сообщество, которое будет ставить задачи и проводить совместные мероприятия для решения этих задач. А власть готова всячески этому способствовать.



Геннадий ПЛОТНИКОВ,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
СИБИРСКОЙ
МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
СТРАХОВЩИКОВ:

— Тенденции в страховании видны, за последние 10 лет финансовая культура населения и страхования в частности повысилась. Положительную роль в этом сыграли ОСАГО, ДМС и страхование от клещевого энцефалита, то есть массовые виды страхования. Вступление в силу закона об ОМС также дало очередной всплеск в развитии страховой культуры, теперь каждый пациент сам выбирает для себя врача и медучреждение. Задача поставлена правильно — власть и бизнес должны найти общие интересы. Ведь на самом деле страхование является самой недорогой услугой в части имущественной защиты граждан. Если застраховать, к примеру, жилой дом от всех рисков, это составит не более 1% от страховой суммы. А страховым организациям просто необходимо выстраивать партнерские отношения между собой, страховщики должны участвовать в просветительских мероприятиях и в понятной форме рассказывать о необходимости страховой защиты. При таком комплексном подходе, если мы будем постоянно напоминать, что страхование — это необходимый финансовый инструмент, дело сдвинется с мертвой точки.

Немного статистики: по состоянию на 01.01.2012 г. на территории Томской области зарегистрированы 3 страховые организации, 39 филиалов страховых компаний, 1 страховой брокер.

По сборам за прошлый год региональные страховые организации собрали 319 018 тыс. руб. без учета ОМС, это 3% от страховых премий по Сибирскому федеральному округу (СФО). Большую часть здесь составляют сборы по сельскохозяйственному страхованию — 208 933 тыс. руб.

Страховые выплаты (без ОМС) составили 184 994 тыс. руб., это 2,8% от страховых выплат по СФО, и большая часть их пришлась также на сельскохозяйственное страхование — 134 718 тыс. руб.

Страховые премии филиалов инорегиональных страховых организаций составили 2 409 268 тыс. руб., это 8,3 % от страховых премий по СФО. Большие доли здесь у ДМС — 767 380 тыс. руб. и у КАСКО — 448 228 тыс. руб.;

Страховые выплаты составили 1 333 015 тыс. руб., это 9% от всех страховых выплат по СФО.

Михаил СЕРГЕЙЧИК:

Момент наступления страхового случая и работа СК — самая важная тема, которую нужно затронуть. Может здесь ключ к ответу на вопрос о непопулярности страхования?



Юрий СИДОРЕНКО,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ
РУКОВОДИТЕЛЯ
РЕГИОНАЛЬНОГО
ОТДЕЛЕНИЯ ФСФР
В СФО:

— Действительно, качество работы страховых компаний — это наболевшая тема. За 2011 год к нам поступило 2 749 обращений. Обращения связаны как с фактом задержки, так и вообще невыплаты страхового возмещения, в частности, КАСКО и ОСАГО, но были и такие обращения, когда физические или юридические лица просто не понимали сути заключенного договора страхования, просили пояснить тот или иной момент. Страховая культура предполагает, что на первом месте должно стоять обсуждение страхового договора, а не желание представителя страховой организации получить деньги, навязав любую страховую услугу. Если это не первый договор для клиента, он хотя бы знает, на что примерно обращать внимание, а когда человек получает страховой полис впервые,

многие моменты для него сложны, а значит потом, когда он обратится по факту страхового события в СК для решения своих проблем, натолкнется на стену непонимания.

По моему мнению, страховому сообществу Томска пора объединить свои усилия — больше рассказывать населению, что такое вообще страховая деятельность, какие расходы несет СК, сколько стоит содержать страхового агента, либо оплачивать брокерские услуги, аренду и прочие траты, ведь об этом никто никогда не говорит. А ведь страховщик несет расходы по заключению договора страхования в районе 30%, а может и выше. То есть, если кто-то считает, что страховщик выплатил 50% от своих доходов, а в карман к нему упали оставшиеся 50%, то ошибается. Страховая компания помимо основных своих расходов обязана еще и формировать страховые резервы, накапливать свою финансовую мощь для будущих неблагоприятных событий, которые могут произойти.

Если говорить об ОСАГО, которое уже столько лет на рынке, то до сих пор не преодолен барьер оценочных мероприятий последствий ДТП. У нас до сих пор не принята единая методика по оценке ущерба, официально их 5, неофициально — у каждого автосервиса своя. Теперь понятно, почему по сумме ущерба никто ни с кем не согласен. Страховщик предлагает одну сумму, потерпевший — вторую, а оценочная организация — третью.



**Анна КНЫШ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР
«КОМЕСТРА-
ТОМЬ»:**

— Наши основные продажи — как раз в розничном сегменте, поэтому мы страховую культуру уже более 15 лет пытаемся на томском рынке пропагандировать. Наши агенты как раз и разъясняют клиентам, что такое страхование. Тем не менее, каждый второй страхователь все равно плохо понимает, что такое страхование. Но страховая культура однозначно растет.



**Владимир ЭСАУЛОВ,
ДИРЕКТОР
ТОМСКОГО
ФИЛИАЛА
«РОСГОССТРАХ-
СИБИРЬ»:**

— Доверия к страховой компании порой недостаточно еще и потому, что клиенту могут элементарно отказать в информации о том, например, кто является руководителем филиала той или иной СК. А зачастую многое зависит от личности управляющего, и если клиенты будут знать, кто руководит СК, что это за человек, будет легче заключать договоры страхования. Потому что авторитет, порядочность и профессионализм являются решающими компонентами в выборе своего страховщика.

Наша компания, как и многие наши коллеги, выбрала стратегию идти буквально до каждого клиента с помощью агента, телефонного звонка, СМИ. Пока специалист, который несет знания о страховании, не объяснит каждому, зачем нужна страховка, что человек получит в случае страхового события, страховая культура никуда не сдвинется. Сами люди достаточно инертны в этом вопросе, очередей в страховых компаниях действительно нет.

Михаил СЕРГЕЙЧИК:

— Иногда складывается впечатление, что недопонимание человеком некоторых вопросов по страхованию — это одно, но есть и реальные случаи, когда СК будто специально работают так, чтобы оттолкнуть от себя страхователей



большим количеством юридических моментов, и те больше никогда не придут на страховой рынок.

Владимир ЭСАУЛОВ:

— Деятельность страховых компаний регламентируется почти на 100%, все делается через договор, где есть подписи обеих сторон, и если есть недовольная сторона, то, как в любом цивилизованном мире, способом решения проблем должна являться не жалоба в регулирующие инстанции, а обращение в суд. И как показывает практика, судебные органы в таких случаях почти всегда принимают сторону страхователя, а не СК. Однако почему-то принято считать, что обращение в суд — это какая-то крайняя мера, тогда как это просто часть претензионной работы. Ведь иногда действительно сложно разобраться при ДТП, кто кому и сколько денег должен.

Геннадий ПЛОТНИКОВ:

— Бывает так, что страхователь, купив полис, почему-то полагает, что он обязательно должен окупиться. Однако страхование — не способ заработать деньги, а инструмент защиты при крупных рисках. Заплатил, к примеру, за страховку 5 000 руб., а дом сгорел — получи 500 000 руб. возмещения! Не случилось страхового случая, эти 5 000 руб. остаются в страховой компании и могут помочь кому-то другому, в итоге деньги пойдут на возмещение ущерба другим гражданам. В этом и есть смысл страхования.

Михаил СЕРГЕЙЧИК:

— Кто должен это делать?

Геннадий ПЛОТНИКОВ:

— Администрация и страховое общество — это общая задача. Но нужен четко отлаженный механизм.



**Андрей БИЛЛЕ,
ДИРЕКТОР
ТОМСКОГО
РЕГИОНАЛЬНОГО
ФИЛИАЛА ООО
«СК «СОГЛАСИЕ»:**

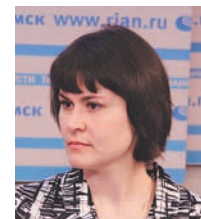
— Все страховщики заинтересованы в финансовой грамотности населения, потому что всегда легче убедить человека застраховаться, если он понимает суть этой необходимости. Наш законодатель, осуществляя какое-то хорошее дело, в частности, закон об ОСАГО, вместе с тем умудряется создавать и проблемы в реализации этого закона. Создает недовольство у людей определенными моментами — методиками, регламентом по выплатам и т.д., но кроме этого, еще существует другой серьезный момент. Сегодня, допустим, предусмотрено 2 варианта выплаты — по прямому урегулированию, либо через компанию виновника. На мой взгляд, давно надо было выходить на прямое урегулирование, так как страховщик должен обслуживать только своих клиентов. Клиент доверяет своей СК, он туда пришел и застраховался, а значит, все вопросы, связанные с выплатами, и должна решать его СК.

В Томске есть пример качественного взаимодействия администрации и страхового рынка — это программа по защите от клещевого энцефалита, где действительно чувствовалась



жесткая позиция государственных структур по этому направлению, звучащая и с экранов телевизоров и по радио. Если, к примеру, говорить о популярной в последние годы проблеме затопляемых территорий, то надо понять, что эти территории СК страховать не будут, потому что это 100%-я вероятность осуществления выплат. Нужно искать другие моменты. Так, есть много территорий, которые время от времени попадают под затопление. Власть должна четко сказать населению: если что-то случится, а вы не застраховались, мы не будем помогать. А там, где застраховано, СК и власть окажут помощь. Это стало бы действенным рычагом в развитии рынка страхования.

То же касается пожаров, что более страшное явление, чем потоп. Агентская сеть СК работает в этом направлении хорошо, пытаюсь донести до населения необходимость страхования, а органы местной власти в этом не заинтересованы. Нам многолетний опыт говорит об этом. Что до недовольных при получении страховых выплат, они были и будут всегда. Где-то наши сотрудники договор подписывают, не вникая и не читая. А есть такие виды страхования с какими-либо ограничениями, которые удешевляют полис. А люди, выбирая тот или иной страховой продукт, берут более дешевый, и остальное их не волнует. Зато когда происходит страховое событие, это все остальное начинает волновать. Поэтому надо внимательно читать договор, чтобы избежать причин быть недовольным работой компании.



**Евгения ГЕНКЕЛЬ,
НАЧАЛЬНИК
УПРАВЛЕНИЯ
РАЗВИТИЯ ПРОДАЖ
ТОМСКОГО
ФИЛИАЛА ОАО
«СОГАЗ»:**

— Анализ за 2011 год показал, что доля заключенных договоров по страхованию имущества выросла всего на 12% (конкретно по СОГАЗу). В чем причина? Ведь после того же паводка 2010 года мы и рекламу активно давали и работали через предприятия. Проблема заключалась в том, что руководители предприятий не всегда поддерживают инициативу

СК, буквально закрывая доступ. Поэтому основные продажи страховых продуктов для населения идут сейчас через посредников, в частности, через банки. А почему потом встает проблема выплат? При покупке полиса все документы подписываются в банке, то есть сотрудником банка, который не особо понимает условия страхования, не имеет возможности ответить на вопросы клиента, вот и возникают потом проблемы при наступлении страхового случая в выплатах.



**Любовь КАРЕВА,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ДИРЕКТОРА ОСАО
«РЕСО-ГАРАНТИЯ»,
ФИЛИАЛ В Г.
ТОМСКЕ:**

— Соглашусь с тем, что сейчас наблюдается рост имущественного страхования, однако он носит больше добровольно-принудительный характер — это ипотека, залоги. Единственное, в чем население подковано, так это в ОСАГО. Так, в июле 2011 года произошло повышение тарифов, и всем страховщикам понятно, что легло оно, прежде всего, на законопослушных граждан. Речь о повышающем коэффициенте при ДТП, который на следующий год повышает стоимость полиса. И в этом случае страхователи быстрее уходят в другие компании, некоторые из которых еще и существенную скидку дают за безубыточность. Поэтому сообщество страховщиков нужно еще и в том плане, чтобы создавать единую базу убыточных водителей и собственников транспортных средств.

Пролонгация по ОСАГО составляет примерно 50%. А при попадании в ДТП, где застрахованное лицо стало виновником, процент пролонгации равен 0,7%. То есть это та страховая премия, которая недополучена, это то, что в будущем вновь повлечет повышение тарифов.



Евгений ЗОЛОТАРЕВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ПО РОЗНИЧНОМУ БИЗНЕСУ ФИЛИАЛА ОСАО «ИНГОССТРАХ» В Г.ТОМСКЕ:

— Говоря о повышении страховой грамотности, нужно все же выбирать конкретные направления просвещения, то есть конкретные виды страхования и работать с конкретными проблемами, которые прежде всего актуальны для населения, — ОСАГО, закон о техосмотре, о прямом возмещении убытка. Как только будет реализована государственная инициатива о прямом возмещении убытка, многие вопросы сразу же решатся. Большинство страховщиков все эти шаги понимает и знает, куда двигаться, чтобы решить эти вопросы. Например, вопрос о единой базе страхователей.

Почему многие виды добровольного страхования так развиты за рубежом? Потому что основной их потребитель — средний класс. В России среднего класса нет, а значит, элементарно у населения не хватает денег на страховку. Часто нет денег, чтобы застраховать собственный автомобиль. Поэтому, выбирая страховщика, люди идут туда, где ниже цена, совершенно не анализируя, что это за компания. В том числе ОСАГО с этой пресловутой 40%-ой скидкой.

Михаил СЕРГЕЙЧИК:

— Можно ли выработать какие-то формальные или субъективные рекомендации для человека, как выбирать страховую компанию?

Евгений ЗОЛОТАРЕВ:

— Можно лишь дать какие-то инструменты населению, с помощью которых они могли бы определить, надежна или не надежна СК.

Андрей БИЛЛЕ:

— Основными критериями могут быть величина Уставного капитала, количество лет работы на рынке, наличие активов в компании и т.д. Есть много показателей отчетности.

Геннадий ПЛОТНИКОВ:

— Без принятия закона на федеральном уровне мы свои многочисленные вопросы решить не сможем, поэтому первоочередное дело — воспользоваться своим правом законодательной инициативы, то есть выработать здесь конкретные предложения, предложить свои поправки к закону, власть поможет передать их в Думу. Это как вариант движения в нужную сторону.

Барвара СОКОЛОВСКАЯ



Полезные советы по страхованию автомобилей

Мировой опыт однозначно показывает, что СТРАХОВАНИЕ — ЭТО САМЫЙ НАДЕЖНЫЙ И ОПТИМАЛЬНЫЙ СПОСОБ ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ ОТ ЛЮБЫХ НЕПРЕДВИДЕННЫХ СИТУАЦИЙ, НО, К СОЖАЛЕНИЮ, В НАДЕЖДЕ СЭКОНОМИТЬ СТРАХОВАНИЕМ ЗАЧАСТУЮ ПРЕНЕБРЕГАЮТ. ПОЭТОМУ НЕ УТИХАЮТ СПОРЫ О ТОМ, СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬ ГАРАНТИИ, ЧТО В БУДУЩЕМ ВАМ ВОЗМЕСТЯТ ВСЕ УБЫТКИ, ВОЗНИКШИЕ ПРИ СТРАХОВОМ СЛУЧАЕ?



Существует два варианта защиты своего автомобиля.

В результате осуществления добровольного страхования автомобиля от УЩЕРБА и УГОНА (на языке страховщиков — АВТОКАСКО) водитель защищен от непредвиденных финансовых потерь, связанных с восстановлением собственного транспортного средства, в случае если он является виновником ДТП.

Обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) же направлено на защиту имущественных интересов потерпевшего.

Конечно, теперь времена изменились, и автомобили становятся все более доступными, появился не просто выбор, а изобилие, но несмотря ни на что, наше отношение к машине так и не поменялось. Автомобиль — это олицетворение комфорта и семейного достатка, наше любимое детище. Он предоставляет нам свободу передвижения, дает возможность в любое время отправиться всей семьей в гости, на пикник за город или просто в магазин. Купив однажды машину, мы уже не представляем свою жизнь без нее.

Тем тяжелее бывает пережить те неудобства, которые возникают в результате непредвиденных происшествий с автомобилем. Вот почему страхование автотранспорта — это актуальная тема для очень многих людей: высокая стоимость машины и высокая вероятность ее повреждения — все это говорит о востребованности страхования.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ПРИ ОФОРМЛЕНИИ АВТОКАСКО

- Страхуйтесь в надежных страховых компаниях, входящих в число крупнейших в Российской Федерации. Избегайте страховых компаний, кото-

- * недавно работают на рынке;
- * продают полисы за счет рекламы и не имеют своей крупной сети сбыта страховых услуг;
- * занимаются только одним видом страхования (например, ОСАГО).

- Самый главный совет — **внимательно читайте пункт правил «ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ СТРАХОВАНИЯ»**. Большинство проблем, связанных с выплатой возмещения, заключается в незнании страхователем правил страхования.

- При заключении договора **не указывайте заведомо ложных сведений**. В случае если такой факт подтвердится, вы вряд ли сможете застраховаться (даже в других страховых компаниях), и вам, возможно, откажут в выплате страхового возмещения.

- Обратите особое внимание на **территорию страхования**, указанную в полисе.

- Если в течение срока страхования у вас произойдут изменения, указанные в полисе, сообщите об этом в страховую компанию, иначе могут быть сложности при страховых выплатах.

- Если во время ремонта были выявлены **скрытые повреждения**, относящиеся к страховому случаю, то **страховая компания их возместит**.

- Если в момент страхового случая за рулем находился **человек, не указанный в полисе**, то вероятнее всего в страховом возмещении будет **отказано**.

- Если за предыдущий срок у вас **не было страховых случаев**, то на следующий год требуйте скидку.

ДЛЯ ЧЕГО НУЖНО ОСАГО?

Добровольное страхование авто-



мобиля охватывает примерно 20% всех автовладельцев. Это означает, что в 80% случаев потерпевший ДТП оставался один на один со своими проблемами, и в лучшем случае часть убытков ему возмещал виновник.

Закон об ОСАГО установил определенные стандарты защиты потерпевших в ДТП. В сумме это 400 тыс. рублей на одно ДТП. При этом максимальная выплата в части возмещения вреда, причиненного имуществу одного потерпевшего, составляет не более 120 тыс. рублей. Много это или мало? Как показывает практика, в 95% всех аварий этой суммы вполне достаточно.

За счет всеобщности страхования ответственности исчезает риск неплатежа со стороны виновника ДТП — за него всегда заплатит страховщик. Система обязательного страхования обеспечит выплату потерпевшему и в таких случаях, когда страховщик окажется неплатежеспособным, либо виновник скроется с места ДТП или окажется незастрахованным.

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ ПРОИЗОШЛО ДТП?

Дорожно-транспортное происшествие — это всегда нервный стресс, даже если никто из пассажиров не пострадал, а автомобиль получил лишь незначительные повреждения.

Важно заранее подготовиться к возможным неприятностям на дороге, поэтому мы рекомендуем вам ознакомиться со следующими нехитрыми рекомендациями о действиях при ДТП.

10 РЕКОМЕНДАЦИЙ О ТОМ, ЧТО ДЕЛАТЬ ПРИ АВАРИИ:

1. Взять себя в руки и не паниковать.
2. Заглушить двигатель и выключить зажигание.
3. Включить аварийную сигнализацию и выставить знак аварийной остановки. В населенных пунктах знак устанавливается на расстоянии не менее 15 метров, вне населенных пунктов — не менее 30 метров. Включенная аварийная сигнализация и вовремя выставленный знак аварийной остановки могут помочь избежать ещё одного ДТП!
4. Если в результате аварии был причинен вред жизни и здоровью, вызвать скорую помощь: с мобильного



дефекты», иначе в случае их выявления в дальнейшем страховая компания может отказать в выплате страхового возмещения по повреждениям, не отраженным инспектором ГИБДД.

Что дальше?

а) Получите в ГИБДД:

- копию Постановления об административном правонарушении (или копию Определения об отказе в возбуждении дела об административном правонарушении);
- справку об участии в ДТП и копию Протокола с места ДТП (если они не были выданы на месте происшествия).

б) Обратитесь в страховую компанию:

- если ваш автомобиль застрахован по КАСКО, — в свою страховую компанию в соответствии с правилами страхования (обычно в течение 3 рабочих дней);
- если у вас только полис ОСАГО, — в свою страховую компанию, в соответствии с процедурой прямого возмещения убытков (ПВУ) или компании виновника аварии (в течение 15 дней).

НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ:

- ремонтировать свой автомобиль до его осмотра страховой компанией;
- признавать свою вину и давать другим участникам дорожно-транспортного происшествия финансовые и прочие обязательства.

Если в аварии виноваты вы (и у вас оформлен только полис ОСАГО), то отдайте пострадавшему одну часть четко заполненного извещения о ДТП и сообщите ему название и координаты вашего страховщика.

В настоящее время ведущие страховщики с успехом реализуют возможность прямого урегулирования убытков. Это означает, что, застраховав свою автогражданскую ответственность в страховой компании, вы получаете возможность обращения за страховой выплатой не в компанию виновника ДТП, а непосредственно туда, где приобрели полис ОСАГО.

При прямом урегулировании убытков по согласованию со страховой компанией выплата страхового возмещения также может производиться в адрес мастерской по ремонту автомобилей.

Степан МЕЛЬНИК



Взвешенно и без глупостей

На заре семейной жизни, когда на двоих было лишь одно транспортное средство — велосипед «КАМА», юной супруге, мечтательно оглянувшейся вслед проехавшему мимо автомобилю, муж сказал: «У нас никогда не будет машины»... На что получил от нее более чем оптимистичный ответ: «У нас будет машина!». Четко поставленные цели исполняют любые желания. Потому ответственное отношение к деньгам плюс стремление к финансовой независимости, проявившиеся уже с детских лет, предопределили выбор жизненной позиции и карьерного пути Натальи Гориной, директора филиала Росбанка в Томске.



Когда вы были ребенком, родители учили обращаться с деньгами?

Не скажу, что специально учили, так как в советское время это было неактуально, и все семьи жили от зарплаты до зарплаты, но какая-то сум-

ма на карманные расходы мне выдавалась, и я ее тратила, как и все дети на мороженое, пирожные. А основными тратами в семье занималась мама, она вела бюджет, и как она это делала, не обсуждалось. Папа в день зарплаты отдавал деньги ей, а она их распределяла согласно своему плану.

А вы вникали в разговоры родителей о планировании, к примеру, отпуска, крупных покупок?

Да, невольно вникала, потому что и крупные покупки были, и уже в те времена семья активно пользовалась услугами банка, имела вклады. Были и машина в семье и хорошая обста-



новка в квартире, поездки в отпуск. Разумеется, все это — результат определенных усилий со стороны мамы, которая регулярно откладывала на какую-либо цель ту сумму, которую считала нужной.

К деньгам в семье относились очень ответственно и без глупостей. Все знали им счет и понимали, как они зарабатываются. Я и свои деньги всегда умела считать, и сейчас в силу специфики работы также хорошо считаю чужие деньги, поэтому Томский филиал считается одним из лучших среди филиалов Росбанка.

А свои детские карманные деньги вы пытались копить на что-то?

Такой задачи у меня никогда не было. Обычно все мои детские сбережения уходили на подарки родственникам. Я понимала, что если надо купить подарок, то это должно быть именно из моих денег, а не из взятых у кого-то из взрослых. До сих пор не прошла любовь делать подарки своим близким. А в пределах суммы в размере от 50 копеек до 1 рубля, которая мне выдавалась, я покупала себе обеды в школе, какие-то тетрадки, ручки и другую мелочь. То есть на мне была определенная ответственность — обеспечить себя всем необходимым для учебы, а родители покупали одежду, обувь и т.д.

А вы помните свои первые заработанные деньги?

Да, конечно. Это была школа, примерно 8–9 класс. В книжном магазине я прочла объявление, что требуется человек для проведения ревизии. Я предложила свои услуги, и меня взяли. Уже тогда я знала цену книгам, это были весьма уважаемые вещи. До сих пор вспоминается все в подробностях: в процессе 2-недельной работы по перебиранию и сортировке книг мое особое внимание заслужили издания со всевозможными ценными советами и занимательной информацией. По окончании ревизии образовалась приличная стопочка литературы, которую я захотела купить. Помню удивление продавцов книжного магазина по поводу моей подборки этой полезной литературы — видимо, нечасто дети моего возраста интересовались тогда подобными изданиями.



Почему вам захотелось на эту работу? Было желание иметь больше денег или был интересен именно сам процесс?

В том возрасте я уже понимала, что деньги дают самостоятельность. И до сих пор меня в этом никто не разубедил. Деньги — это всегда независимость. И, к сожалению, кроме них ничего на замену еще не придумали.

По этой же причине, когда я училась в институте и имела повышенную стипендию и кое-какие деньги от родителей, все равно устроилась с подругой на работу — мыли полы, получая за это по 90 рублей. Родители даже об этом не знали. Просто хотелось еще большей финансовой независимости.

Что вам ближе по характеру: накопить какую-то сумму, занять ее у друзей, у знакомых или взять кредит?

Это парадокс, наверное, моей должности и профессии, но у меня неоднозначное отношение к кредитам. Работаю с деньгами много лет и наблюдала много разных ситуаций. Да,

я считаю кредит шагом для определенного развития — для бизнеса или улучшения своего финансового состояния, просто подходить к нему нужно всегда взвешенно. Надо учиться понимать, сколько денег можешь тратить и сколько потом сможешь вернуть. Я тоже пользуюсь кредитами и вместе с тем считаю необходимым иметь и вклад, так как обязательно должен быть тот запасной кошелек, который пригодится в трудный момент. Общаясь со своими коллегами, вижу, что многие из них тоже активно пользуются кредитными продуктами, потому что ритм современной жизни таков, что хочется жить сегодня, но при этом нужно помнить о подушке безопасности на завтра.

Как вы считаете, что может лучше финансово воспитать человека — кредит или вклад?

Тут однозначно не ответишь. Ведь известно, что все люди делятся на 2 категории: одни любят тратить, другие копить. Третьего не дано. Даже в литературе полно примеров: кто-то всю жизнь копил, а кто-то кутил. Такое



разноплановое отношение к деньгам старо, как мир. Недавно вновь начала перечитывать Чехова и понимаю, что действительно, сколько бы лет не прошло, а человек не изменился, как и его сущность. Поэтому в этом вопросе все индивидуально, но дисциплинируют оба варианта.

У вас имеется такая полезная привычка, как личное финансовое планирование?

Раньше регулярно им занималась, записывала расходы, подсчитывала и понимала, что к чему. Когда вышла замуж, это было способом самодисциплины, даже тетрадка с тех времен сохранилась, куда вносились данные по зарплате моей и мужа, и далее — сколько и на что тратится. Мы были молодые, за окном — 90-е годы, а деньги обесценивались ежедневно. При таком положении вещей очень сложно было что-то накопить или запланировать, но благодаря моим подсчетам мы выходили из положения. Сейчас уже нет необходимости вести такой жесткий учет, но, тем не менее, я всегда знаю, сколько и на что тратится в нашей семье.

Ваши дети просвещены в вопросах управления личными деньгами? Вы их этому учили специально?

Специально — нет. Но была приятно удивлена, узнав, что мой старший сын уже в своей семье также очень тщательно планирует все расходы, ведет учет, подсчитывает, а значит, мой пример пошел ему на пользу. Главный плюс в том, что изначальные правильные понятия и знания дети получили в семье, кроме того, сейчас много информации на тему финансов, банки дисциплинируют, и сама молодежь между собой эти темы обсуждает. Но, с другой стороны, сейчас и соблазнов вокруг стало больше, они тоже играют определенную роль в финансовом поведении.

В вашей жизни случались стихийные траты?

Случались, но нельзя сказать, что эти траты были огромными. К любым большим покупкам я всегда долго готовлюсь, советуясь с мужем. Да, какие-то мелочи могу себе позволить, но глобальные приобретения — нет. Ничего не покупаю с первого взгляда, к вещи могу 5 раз ходить присматриваться и только на 6-й раз принять решение ку-

пить. Я еще посмотрю, сколько это стоит в других местах, сделаю массу звонков и только потом приму решение.

А каково ваше отношение к заначкам в семье?

Отрицательное. Это как раз та мера доверия, которая показывает многое. Ведь если начал прятать, значит, не доверяешь. Семейный кошелек должен быть общим независимо от количества вносимых туда денег каждой из сторон. В нашей семье никто ни разу не упрекнул друг друга за то, что в какой-то период жизни один получал больше другого.

Страховыми услугами пользуетесь? Каков, на ваш взгляд, оптимальный набор страховой защиты для семьи?

Я страхую автомобиль и раньше страховала имущество. Считаю, что страховка — это тот продукт, который гарантирует некоторое спокойствие, а значит, она нужна. Думаю, обязательно должен быть полис страхования жизни и здоровья, ОСАГО и КАСКО и полис страхования имущества хотя бы от основных рисков.

А каково ваше отношение к накопительному страхованию? К программе софинансирования пенсии?

Если мы говорим про пенсионное страхование, то это абсолютно нормальный рычаг в повышении благосостояния пенсионеров. Только, к сожалению, наш народ изначально настроен в основном на отрицание всего нового. Потом проходит какое-то время, информационные источники вплоть до сарафанного радио делают свое дело, и отношение меняется на противоположное. Поэтому любые новшества — дело времени.

О программе софинансирования наша семья пока только думает, но ведь есть и негосударственные пенсионные фонды, туда мы и перевели свои накопительные части пенсии. Для другого варианта не созрели. По крайней мере, все новое я не отрицаю, но отношусь взвешенно.

На ваш взгляд, женщине проще вести банковское хозяйство, чем мужчине?

Мне кажется, не имеет особого значения, кто управляет банком или его филиалом, ведь это такая же работа, как любая другая. Возможно, не

самая благодарная, с точки зрения морального удовлетворения, ведь это не сфера искусства, а обычная рутинная работа с цифрами. Если посмотреть на международную финансовую группу Societe Generale, частью которой является Росбанк, то 60% ее сотрудников — женщины.

Ориентируясь на клиентов вашего банка, можно сказать, что люди стали финансово просвещеннее, разумнее в своих действиях?

Однозначно да, в том числе и старшее поколение, которое всегда действует с осторожностью. Когда Россия только вышла на рынок с деньгами, было непонятно, что делать с собственными накоплениями, кому их можно доверить. Сейчас все иначе — люди более взвешенно подходят к финансовым вопросам. На рынке остались работать банки, хорошо зарекомендовавшие себя и располагающие более лояльными предложениями для клиентов. Если раньше было много случаев, когда люди даже не понимали, в каком банке берут кредит, то теперь такое — большая редкость.

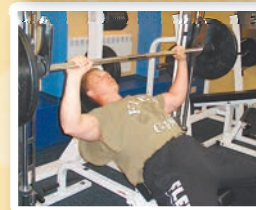
Каким вы видите участие Росбанка в работе по развитию финансовой грамотности томичей?

Финансовая грамотность — понятие обширное, включающее работу и государственных институтов и СМИ и нас, как участников финансового процесса. Мы этой работой постоянно занимаемся через разные информационные источники, консультации в самом банке, но в одиночку ее сделать невозможно. Когда человек приходит с какой-то целью в банк и озвучивает ее, то уже задача специалиста банка рассказать о наиболее оптимальном решении каждого конкретного вопроса или задачи. А вообще я считаю, что уже со школьной скамьи необходимо рассказывать детям, что такое деньги и как с ними обращаться.

А вам никогда не хотелось получить много денег и уже не работать?

Никогда не думала об этом, поэтому не понимаю, что значит много денег и что значит не работать. Я привыкла заниматься делом, это мой привычный образ жизни.

Наталья ВОЛКОВА



Клуб «Ремикс» — это современный фитнес-центр нашего города!

Он располагает всем необходимым для того, чтобы вы провели свободное время с пользой для здоровья и получили максимум комфорта и удовольствия.

Клуб расположен в центре города и имеет удобную парковку.



Фитнес-клуб «Ремикс»
ул. Енисейская, 26
тел.: 55-01-26, 55-01-24
remix-tomsk.ru

У нас действует клубная система карт, в которую входят:

- Ежедневные посещения.
- Занятия в тренажерном зале (профессиональные блочные, изолирующие тренажеры фирмы «Paramount»; кардиотренажеры фирмы «Life fitness»; отличная система кондиционирования).
- До 20 видов групповых фитнес-программ. Силовые направления (Hot-Iron, Interval Training, Functional Training, Leg Training, ABS&Stretch, Super Sculpt).
- Cardiodance — аэробика и танцевальные программы (Free Dance, Fit ball, Step basic, Step Pro, Tae-bo, Powerstrike, Cycle). Разумное тело (Yoga, Pilates, Yagalates, Power Stretch, Stretching).
- Аквааэробика, финская и турецкая сауны.
- Возможность временной приостановки действия карты.

НАЙДИТЕ ВРЕМЯ, А НЕ ОПРАВДАНИЕ!

КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА!

Ваши сотрудники по достоинству оценят корпоративный абонемент фитнес-центра «Ремикс», а вы увидите результат: меньше больничных листов, лучше настроение и работоспособность, крепче корпоративный дух.

Еще один плюс корпоративной программы — снижение стоимости услуг.

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ТРЕНИРОВКИ!

Стопроцентного успеха в достижении идеальной формы вам помогут добиться персональные тренировки с профессиональными тренерами клуба «Ремикс», которые имеют богатый опыт работы с клиентами различного уровня подготовки, а также с клиентами, имеющими различные проблемы со здоровьем.



Нефтяная лихорадка

В ФЕВРАЛЕ 2012 ГОДА, КАК И УЖЕ ПРАКТИЧЕСКИ НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОЛУГОДА, ВНИМАНИЕ ИНВЕСТОРОВ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ БЫЛО ПРИКОВАНО К СОБЫТИЯМ ВОКРУГ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА ЕВРОЗОНЫ. ЗА МЕСЯЦ ОБОСТРИЛИСЬ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ИРАНОМ, НЕФТЬ ПОКАЗАЛА РЕКОРДНЫЕ ЦЕНЫ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 9 МЕСЯЦЕВ, А РУБЛЬ ЗНАЧИТЕЛЬНО УКРЕПИЛСЯ К ДОЛЛАРУ США И ЕВРО. БОЛЬШИНСТВО СОБЫТИЙ МЕСЯЦА НОСИЛО ПОЗИТИВНЫЙ ХАРАКТЕР, И ВСЕ УЧАСТВУЮЩИЕ В ОБЗОРЕ ИНДЕКСЫ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ, А НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ДОСТИГЛИ ДОКРИЗИСНЫХ УРОВНЕЙ 2008 ГОДА.



Среди наиболее важных событий февраля 2012 года можно выделить следующие:

- Европейские страны после затянувшихся переговоров все же смогли договориться, приняли решение по стабилизации ситуации в Европе и согласовали план финансовой помощи Греции;

- Международные рейтинговые агентства Fitch и S&P понизили долгосрочные рейтинги Греции в иностранной и национальной валюте сразу на две ступени — до «С» с «ССС», что означает нахождение страны на грани дефолта;

- В конце февраля ожидается накачка европейским ЦБ банковской системы длинными и дешевыми деньгами;

- ЦБ Японии заявил о дальнейшем смягчении кредитной политики для борьбы с дефляцией в стране;

- Индекс Dow Jones Industrial Average достигает своих максимумов с 2008 года, S&P500 обновляет максимумы 2011 года;

- Иран 19 февраля прекратил продажу сырья французским и британским компаниям в ответ на введенное эмбарго со стороны европейских и других стран;

- Нефтяные котировки обновили максимумы последних 9 месяцев;

- Мировые рынки акций показали хорошие результаты за месяц.

Решение проблемы греческого долга не стали затягивать до 19 марта,

в связи с чем 20 февраля страны еврозоны согласовали план финансовой помощи Греции. Для получения новых кредитов Афинам, которым уже в марте грозил дефолт по долгам, пришлось проигнорировать протесты населения и принять план «жесткой» экономии. Таким образом, Европе удалось отсрочить финансовый крах Греции, грозящий обострением долгового кризиса на всем континенте. В результате в ночь с 20 на 21 февраля все заинтересованные стороны согласовали меры помощи Греции, которые в общей сложности оцениваются в 237 млрд. евро. Государства еврозоны предоставят Афинам 130 млрд. евро финансовой помощи. Первый транш кредита составит 13 млрд., а весь кредит стране поступит до 2014 года. Европейский центральный банк вернет Греции прибыль по принадлежащим ему государственным облигациям Афин. То же самое сделают и центральные банки стран валютного союза. Частным кредиторам Греции придется простить стране 107 из 200 млрд. евро долгов по облигациям.

Дополнительные обязательства взяли на себя и Афины. Кроме режима экономии, власти Греции пообещали принять до конца февраля законы, которые должны обеспечить стабильную выплату платежей по кредитам и препятствовать дальнейшему росту долга. Греция была вынуждена принять план сокращения госрасходов, предусматривающий сокращение рабочих мест

в госсекторе на 15 тысяч, либерализацию трудового законодательства и снижение минимальной зарплаты до 600 евро в месяц против прежней суммы в 751 евро.

Вслед за согласованием мер помощи Греции Еврокомиссия снизила свои прогнозы по росту экономики в текущем году и ожидает сокращения роста экономик Европы по итогам года. Прогноз подтверждает тот факт, что проблема с долгами в Европе так и не была решена, а лишь была отсрочена. Несмотря на «улучшение» ситуации с Грецией, международное рейтинговое агентство Fitch понизило долгосрочные кредитные рейтинги страны в иностранной и национальной валюте сразу на две ступени — до «С» с «ССС». Это означает, что страна находится на грани дефолта, а по завершении программы обмена гособлигаций агентства понизят рейтинги страны до уровня «ограниченного дефолта». Агентство Standard & Poor's 28 февраля понизило суверенный кредитный рейтинг Греции с CC до SD («выборочный дефолт»).

Главным событием на мировой арене в последнюю неделю февраля станет операция долгосрочного рефинансирования со сверхнизкими процентными ставками европейским центральным банком банковской системы Европы (порядка 470 млрд. евро). Это создаст благоприятные условия для банков, поддержит рынки суверенного долга Европы, снизит стоимость



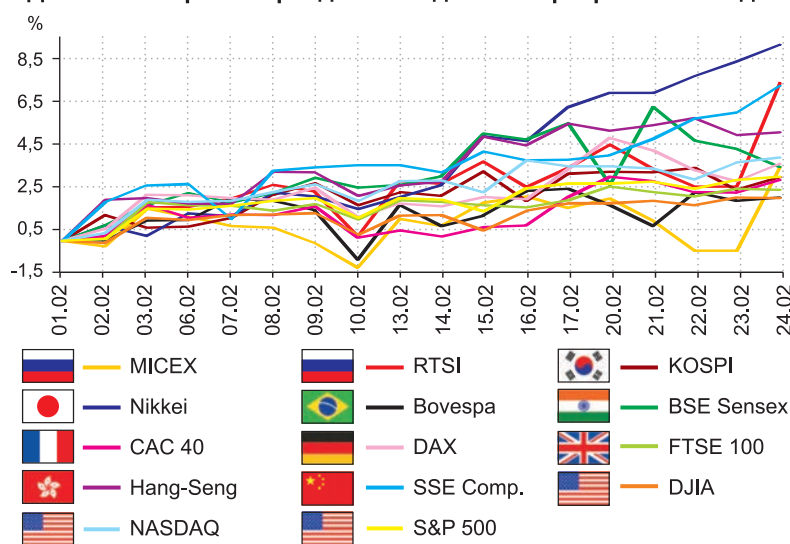
фондирования банков, поспособствует росту рентабельности европейских банков. Аналитики предполагают, что, к сожалению, эти деньги не дойдут до реальной европейской экономики, и данная операция устраняет лишь в краткосрочной перспективе кризис ликвидности, а не фундаментальные и структурные проблемы Европы.

Действия Европейского центрального банка были далеко не первым шагом по смягчению кредитной политики в феврале. Так, котировки японского рынка акций 15 февраля значительно выросли из-за заявления ЦБ Японии о дальнейшем смягчении кредитной политики, о влиянии в экономику страны порядка \$130 млрд. для борьбы с дефляцией. Событие явилось значительным драйвером для рынка акций Японии.

Однако глава Федеральной резервной системы США Бен Бернанке не спешит говорить о третьем раунде количественного смягчения. Несмотря на это, американский рынок акций в феврале достиг лучших результатов за последние 4 года. Индекс Dow Jones в ходе торгов 22 февраля превысил отметку в 13000 пунктов, которую последний раз преодолевал в мае 2008 года, но торги закрылись все же ниже этого значения. До конца месяца рынок акций практически не изменился и находился около четырехлетних максимумов. Рост не случаен, ему способствовало сразу несколько факторов. Во-первых, сезон корпоративной отчетности в США завершился достаточно хорошо. Компании, входящие в индекс S&P500, к началу месяца предоставили свои отчеты, и порядка 70% результатов оказались лучше ожиданий аналитиков. Во-вторых, за месяц были опубликованы позитивные данные по макроэкономической ситуации в США. Ряд аналитиков считает, что положительная тенденция продолжится, но есть мнение и о том, что во втором квартале текущая динамика может измениться, и экономика США не будет показывать столь сильные результаты.

За прошедший месяц ситуация вокруг Ирана стала еще более напряженной: Иран 19 февраля прекратил продажу сырья французским и британским компаниям. Трейдеры поднимают цены на нефть, ожидая ее дефицита в связи с введением эмбарго на поставки из Ирана. Также одной из главных причин столь большого роста цен на

Динамика мировых фондовых индексов в феврале 2012 года



сырье можно назвать накачку ликвидностью банковской системы центральными банками.

Для мировых индексов февраль по темпам роста был слабее предыдущего месяца, но, тем не менее, результаты остаются на высоких уровнях. Практически весь месяц индексы демонстрировали хорошую положительную динамику и закрылись по итогам месяца в плюсе. Лидером роста оказался японский индекс Nikkei, закрывшийся на уровне 9647.38 п. Индекс прибавил с начала месяца 9,51%, что было связано со смягчением кредитной политики в Японии для борьбы с дефляцией в стране.

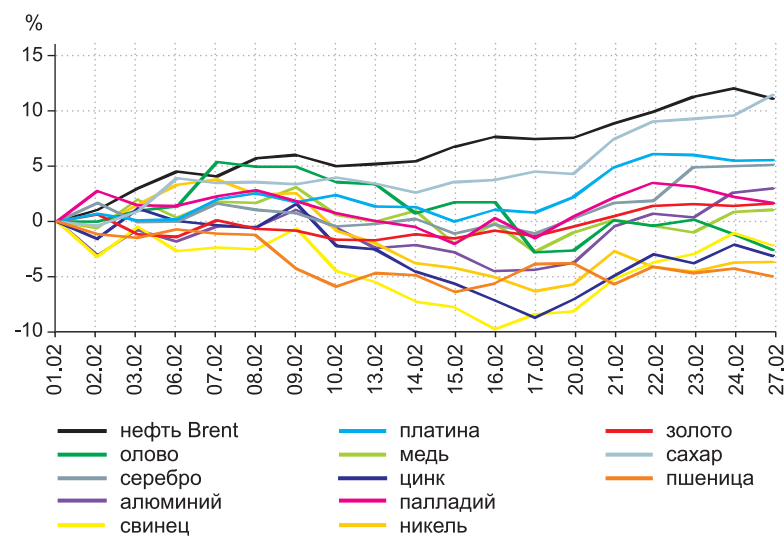
Российские индексы РТС и ММВБ оказались в рейтинге индексов на 2 и 8 местах, прибавив 7,66% и 3,58% с начала года и достигнув уровней 1722 п. и 1599.92 п. соответственно. За месяц индекс РТС обновил полугодовые максимумы, а индекс ММВБ показал лучший результат с начала августа 2011г. Главными причинами роста можно назвать высокие цены на нефть, значительное укрепление рубля к доллару США и евро, позитивную макроэкономическую статистику и благоприятный внешний новостной фон. В последнюю неделю месяца на российских рынках присутствовала низкая активность игроков, что связано с такими внутренними факторами, как снижение ликвидности из-за налогового периода и возврата банками больших сумм Минфину, а также предстоящие президентские выборы.

На российском рынке акций среди наиболее ликвидных акций лидерами роста за месяц стали обыкновенные акции РБК (+43,73%), Золота Якутии (+35,95%) и привилегированные акции Автоваза (+31,24%). Акции золотодобывающих компаний за прошедший месяц были высоковолатильными: так, акции «Полюс Золото» 3 февраля за день подорожали на 35%, после чего рост сменился падением. Рост акций добывающих компаний связан с благоприятной ситуацией на рынке сырья и удорожанием товаров.

Наименьший рост за месяц среди рассматриваемых индексов показал американский индекс Dow Jones Industrial Average, увеличившийся лишь на 2,1%, при этом индекс достиг своих максимумов с 2008 года, превысив отметку в 13000 п. Европейские индексы показали следующие результаты: британский индекс FTSE 100 +2,49%, немецкий DAX +3,74%, французский CAC40 +2,96%. Американский индекс S&P500 обновляет максимумы 2011 года и достигает уровня 1365,74. По итогам месяца S&P500 и Nasdaq выросли на 3,15% и 4,05% соответственно. Азиатские индексы на 24 февраля с начала месяца показали следующие результаты: китайский China Shanghai Composite подорожал на 7,53%, южнокорейский KOSPI — на 3,10%, гонконгский Hang Seng — на 5,26%, индийский BSE Sensex — на 3,6%. Бразильский индекс Bovespa прибавил лишь 2,13%.



Динамика цен на сырьевые товары в феврале 2012 года



На рынке сырья за месяц рассматриваемые товары продемонстрировали разнонаправленную динамику. Наиболее привлекательно выглядело

«черное золото», которое за месяц подорожало на 11,4%. Цены на пшеницу не повышаются уже который месяц подряд. Цена на медь, традиционно

являющаяся опережающим индикатором развития мировой экономики, была минимально волатильной: движение цен проходило в 6% коридоре, а на момент закрытия торгов 27 февраля медь подорожала на 1,1%, что говорит о невысоком спросе на сырье ввиду всеобщей неопределенности на рынках.

Нефть североморской смеси Brent по итогам месяца подорожала на 11,4%, прибавив в цене 12,7\$. Цены на нефть растут на протяжении практически всего месяца непрерывно: так, в феврале была зафиксирована максимальная по продолжительности серия роста цен за последние 2 года, нефтяные котировки обновили максимумы последних 9 месяцев и перешагнули отметку в 125 долларов за баррель. Нефть, номинированная в британских фунтах стерлингах, достигла своих рекордных максимумов 2008 года. Столь высокие цены объясняются геополитическими факторами вокруг Ирана и опасением дефицита нефти в Европе. В последнюю неделю февраля цена нефти стала постепенно снижаться и достигла уровня 123\$/баррель.

Золото по итогам месяца подорожало на 1,7%, поднявшись на \$30 — до отметки 1779,2 \$ за унцию.

За текущий месяц рубль значительно укрепился к доллару США и к евро. Евро под конец месяца впервые за полтора года рухнул ниже 39 рублей — до отметки 38,87 руб./€ и по итогам месяца ослаб к рублю на 2,75%, опустившись на 60 коп. Доллар за месяц подешевел на 86 коп. (-2,85%) и достиг своих минимальных значений за последние полгода, снизившись до уровня 29 руб./\$.

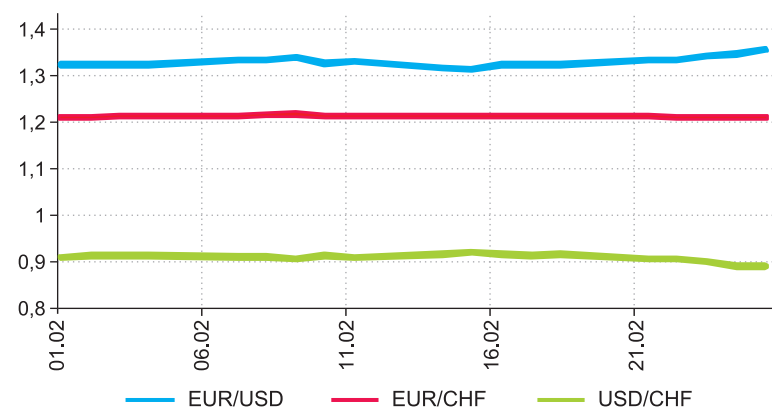
Укрепление рубля объясняется высокими ценами на нефть и значительным спросом на рубль в конце февраля в связи с налоговыми выплатами.

Пара EUR/USD продолжила обновлять максимумы с начала года и достигла значения 1,3445, что связано с временной стабилизацией ситуации в Европе и высокими ценами на нефть.

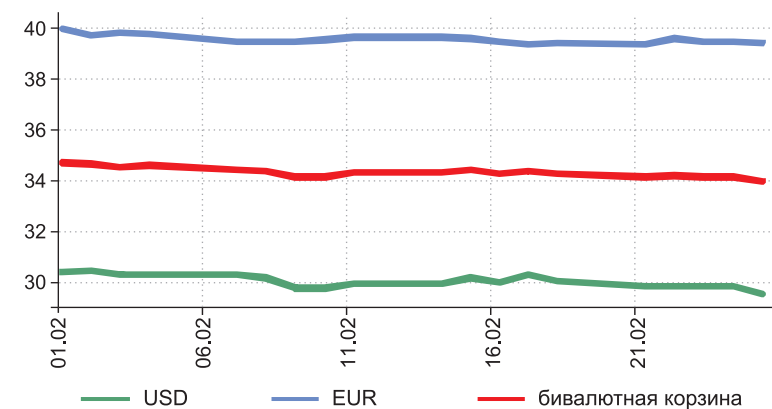
Бивалютная корзина за месяц опустилась на 74 коп. — до отметки 33,91 руб. Следующий месяц начнется с выборов президента РФ, от результатов которых зависит дальнейшее движение российских рынков.

Максим БОРЦОВ

Кросс-курсы €, \$, £ в феврале 2012 года



Курс доллара США и евро ЦБ РФ в феврале 2012 года



К успеху на фондовом рынке — с личным брокером

Персональный брокер
Константин БАГАЕВ

Константин, расскажите, с какими проблемами чаще всего сталкиваются новички на фондовом рынке?

— Сейчас фондовый рынок очень волатильный, сложный. Многие движения выглядят непредсказуемыми для неподготовленных инвесторов. Нервничая, кто-то не успевает зафиксировать прибыль, кто-то, наоборот, ошибочно сдает завтрашние «козыри». Многие новички рассчитывают на успех и уверены, что их ждут только выгодные сделки. Но реалии таковы, что без определенного уровня знаний о рынке, без доступа к профессиональной аналитике очень часто их ждет разочарование. При этом такие люди забывают, что всегда есть возможность обратиться к профессионалам. Одним из главных приоритетов ФГ БКС является работа с начинающими инвесторами. Именно поэтому мы предлагаем услугу, которая называется «Персональный брокер».

— Что это за услуга, расскажите о ней подробнее?

— Название ее говорит само за себя. За вами в ближайшем офисе БКС закрепляется персональный советник. Он изучает ваш риск-профиль, цели, возможности. После этого регулярно предоставляет максимум информации, необходимой для принятия инвестиционных решений, дает аргументированные рекомендации. У вас будет возможность в любое время обсудить с персональным брокером (в том чис-

ле при личной встрече) конкретные торговые идеи, ситуацию на рынке, а также получать эксклюзивные аналитические материалы.

— Должен ли клиент четко следовать Вашим рекомендациям?

— Нет, все решения клиент принимает самостоятельно, он абсолютно свободен в этом плане. Персональный брокер не управляет финансами клиентов, не принимает за них никаких решений, он снабжает их необходимой информацией о текущих возможностях, обсуждает идеи самих клиентов, а также выполняет их торговые поручения. Рекомендация — это не побуждение к конкретным действиям, но это профессиональная консультация, которая основывается на нашем многолетнем опыте и квалификации.

— Какие еще возможности дает услуга «Персональный брокер»?

— Благодаря этой услуге клиенты имеют возможность получать рекомендации не только по акциям хорошо известных крупных компаний, но и узнавать о свежих «нерастиражированных» идеях в акциях второго эшелона, запрашивать аналитику по отдельным секторам и эмитентам, получать звонки в те моменты, когда возникла хорошая инвестиционная возможность на рынке. Ежедневный анализ событий позволяет нам предоставлять клиентам наиболее актуальную информацию и поддерживать свежие рекомендации по акциям более чем 100 эмитентов на рынке.

— Насколько доступны Ваши консультации, кто может себе их позволить?

— Услуга «Персональный брокер» доступна самому широкому кругу инвесторов — комиссия варьируется от 0,1 до 0,3% от дневного оборота клиента. Главное, чтобы у человека было желание принимать ответственные и эффективные решения, чтобы увеличить прибыль, а персональный брокер ему в этом активно поможет.

— Как воспользоваться этой услугой?

— Для этого вам нужно позвонить по телефону 7 (3822) 70-50-30 или приехать в офис ООО «Компания БКС» по адресу пр. Ленина, 63, 2-й этаж. Наши специалисты детально расскажут, каким образом, на каких условиях вам откроют счет, какие нужны документы и как можно воспользоваться услугой персонального брокерского консультирования.

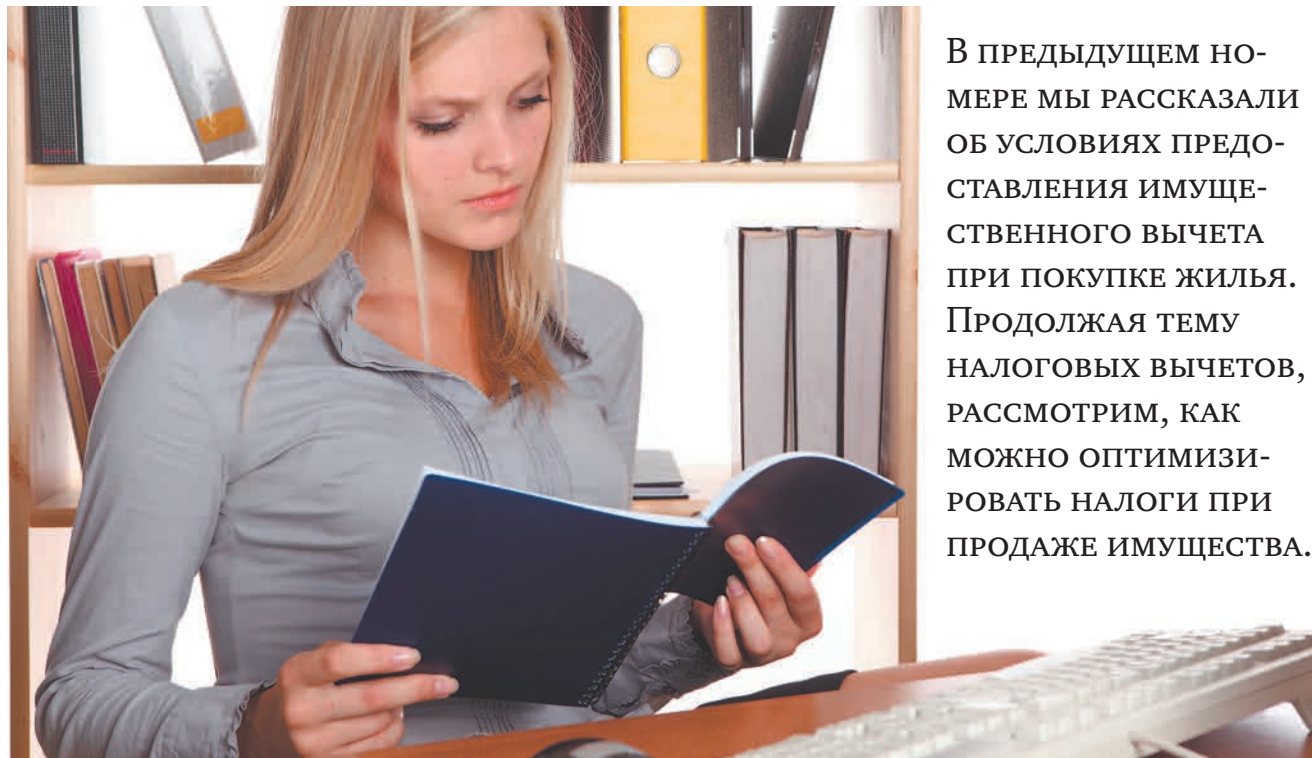


пр. Ленина, 63, 2-й этаж, тел. (3822) 70-50-30

ООО «Компания БКС». Лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности, Лицензия ФСФР № 154-04449-010000 от 10.01.2001 на осуществление дилерской деятельности на рынке ценных бумаг. Лицензия ФСФР № 154-04462-001000 от 10.01.2001 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. Лицензия ФСФР №154-12397-000100 от 23.07.2009 г. на осуществление депозитарной деятельности. Лицензия ФСФР №1521 от 30.09.2010 на заключение биржевым посредником в биржевой торговле договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, базисным активом которых является биржевой товар. ООО «Компания БКС» не обещает и не гарантирует эффективности работы (доходности вложений) на фондовом рынке.



Знаешь больше — платишь меньше



В ПРЕДЫДУЩЕМ НОМЕРЕ МЫ РАССКАЗАЛИ ОБ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО ВЫЧЕТА ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ. ПРОДОЛЖАЯ ТЕМУ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ, РАССМОТРИМ, КАК МОЖНО ОПТИМИЗИРОВАТЬ НАЛОГИ ПРИ ПРОДАЖЕ ИМУЩЕСТВА.

Сумма, полученная от продажи имущества, облагается налогом на доходы физических лиц, ставка которого составляет 13%. Но сумму налога можно уменьшить при подаче декларации, используя налоговый вычет при продаже имущества. Налоговый вычет — это сумма, с которой не взимается налог на доходы физических лиц (НДФЛ), составляющий 13%.

В отличие от налогового вычета при покупке имущества, предоставляемого один раз в жизни, вычет при продаже недвижимого имущества может предоставляться неограниченное количество раз в течение жизни, но один раз в календарном году.

Однако данный вид льготы не распространяется на доходы, получаемые индивидуальными предпринимате-

лями от продажи имущества в связи с осуществлением ими предпринимательской деятельности.

Размер налогового вычета зависит от сроков владения имуществом. Если проданное имущество находилось в вашей собственности более 3 лет, в этом случае обязанность по уплате налога с полученного дохода не возникает.

Если имущество находилось в собственности менее 3 лет, возможны два варианта снижения налогооблагаемой базы при исчислении НДФЛ при продаже:

- реализация права на вычет от суммы не более 1 000 000 руб. при продаже жилых домов, квартир, комнат, дач, садовых домиков и земельных участков, а также от суммы не более 250 000 руб. при продаже прочего имущества (автомобиля, гаража, погреба);

- уменьшение налогооблагаемой базы на сумму фактических расходов на приобретение проданного имущества.

Вариант 1: Имущественные налоговые вычеты, предоставляемые в части доходов от продажи имущества, могут применяться только к общей стоимости объектов, проданных в течение года, вне зависимости от количества сделок. Таким образом, если налогоплательщик уже воспользовался фиксированным вычетом, например, от суммы в 1 000 000 руб. при продаже квартиры, то при продаже другого имущества (например, земельного участка), он уже не сможет уменьшить свой налогооблагаемый доход на сумму имущественного вычета. К недвижимому имуществу, при продаже которого можно применить вычет с суммы до 1 млн. руб., относятся жилые дома, квартиры, комнаты,



включая приватизированные жилые помещения, дачи, садовые домики, земельные участки, а также доли в указанном имуществе. К прочему имуществу, при продаже которого применяется вычет с 250 тыс. руб., относится автомобиль, гараж, погреб, жилой дом, не оконченный строительством и т.п.

При реализации имущества, находящегося в общей долевой либо общей совместной собственности, соответствующий размер имущественного налогового вычета распределяется между совладельцами этого имущества пропорционально их доле либо по договоренности между ними. Договоренность осуществляется на основании письменного заявления.

Вариант 2: Налогоплательщик вправе не применять имущественный налоговый вычет, а уменьшить полученные от продажи имущества доходы на сумму расходов, связанных с приобретением данного имущества. Такие расходы должны быть документально подтверждены: квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о

перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца, товарные и кассовые чеки, расписки о передаче денежных средств и др. При продаже имущества по цене меньшей стоимости его покупки обязанность в уплате налога не возникает, это необходимо отразить в декларации с приложением документов.

При замене вычета на расходы нужно учитывать некоторые особенности.

Если одновременно продаются несколько объектов имущества (например, жилой дом и земельный участок), которые находятся в собственности менее 3 лет, то есть возможность заменить вычет на расходы в отношении продаваемых объектов выборочно (в частности, в отношении жилого дома применить имущественный вычет, а в отношении земельного участка заменить вычет на уменьшение налогооблагаемой базы на сумму расходов).

Именно разница между доходом от продажи и подтвержденными расходами, указанная в декларации, облагается НДФЛ по ставке 13%.



Для получения имущественного налогового вычета необходимо подать в налоговую инспекцию документы:

- декларация о доходах (форма 3-НДФЛ);
- копия договора купли-продажи;
- платежные документы о получении средств с назначением платежа или расписка в получении денег при наличном расчете;
- другие документы, подтверждающие расходы на покупку имущества.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

СЕРДЮКОВА ЛАРИСА ВАЛЕРЬЕВНА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА ОТДЕЛА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УФНС ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ:

«Декларация и документы для уплаты налога должны быть предоставлены не позднее 30 апреля года, следующего за годом продажи имущества. Если в документах обнаружено несоответствие, требующее дополнительных выяснений, то проводится камеральная проверка в течение 3 месяцев, по итогам которой выносится решение. Сумма налога должна быть уплачена налогоплательщиком не позднее 15 июля года, следующего за годом продажи имущества».



Пример: Александр Смирнов в 2011 г. продал дачу за 1 400 000 руб., приобретенную им в 2009 г. за 900 000 руб., и гараж за 350 000 руб., приобретенный им в 2010 г. за 300 000 руб.

На момент продажи и домик и гараж находились в собственности Александра менее трех лет. Фактические расходы на приобретение дачи (900 000 руб.) меньше максимально возможной суммы, с которой делается вычет (1 000 000 руб.), поэтому Александру выгоднее выбрать первый вариант снижения суммы НДФЛ. Таким образом, облагаемый доход от продажи садового домика составит 400 000 руб. (1 400 000 – 1 000 000 руб.).

При определении облагаемого налогом дохода от продажи гаража Александр выберет уменьшение налогооблагаемой базы на сумму фактических расходов на его приобретение (300 000 руб.), т.к. они больше фиксированного вычета (250 000 руб.).

В декларации необходимо отразить общую сумму дохода 1 750 000 руб. (1 400 000 + 350 000), а также имущественный вычет при продаже 1 000 000 руб. и расходы 300 000 руб. Таким образом, облагаемый налогом доход составит 450 000 руб., с которого необходимо уплатить НДФЛ 13% в размере 58 500 руб. (450 000 * 13%).

Любовь ПОЛЯКОВА



Инвестиционные идеи. Энергетика

ЭНЕРГЕТИКА, ПО ИТОГАМ 2011 ГОДА ПОКАЗАВШАЯ ОДНУ ИЗ ХУДШИХ ДИНАМИК НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ СРЕДИ ПРОЧИХ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ИЗ-ЗА ИЗМЕНЕНИЯ ПРАВИЛ ИГРЫ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ РЫНКЕ, В 2012 ГОДУ ДЕМОНИСТРИРУЕТ ДИНАМИЧНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ. В СВЯЗИ С ЭТИМ МНОГИЕ АНАЛИТИКИ РЕКОМЕНДУЮТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА ПОКА ЕЩЕ НЕДОРОГИЕ КОМПАНИИ ДАННОГО СЕКТОРА, В КОТОРОМ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНО НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ВЫГЛЯДИТ ОАО «МОСЭНЕРГО».



Валерий ЧИНДИН,
частный трейдер

КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

ОАО «Мосэнерго» — самая крупная из региональных генерирующих компаний и технологически неотъемлемая часть Единой энергетической системы России. Компания — один из крупнейших производителей тепла в мире.

В составе ОАО «Мосэнерго» 15 электростанций установленной электрической мощностью 12,3 тыс. МВт и тепловой мощностью 40,8 тыс. МВт (35,1 тыс. Гкал/ч). Электростанции ОАО «Мосэнерго» поставляют свыше 60% электрической

энергии, потребляемой в Московском регионе и обеспечивают около 70% потребностей Москвы в тепловой энергии.

Техническое развитие — один из приоритетов деятельности компании. ОАО «Мосэнерго» в числе первых в России приступило к масштабному строительству и вводу генерирующих мощностей на основе технологии парогазового цикла, позволяющей существенно повысить эффективность и улучшить экологические показатели производства.

ХУЖЕ ТОЛЬКО МЕТАЛЛУРГИ

2011 год действительно стал провальным для энергетиков. Изменения правил игры, вступившие в силу с 1 апреля 2011 года, предусматривающие снижение цен на мощность для генерирующих объектов, а также изменения порядка ценообразования (ежегодная дата повышения тарифов с меньшим темпом прироста перенесена с 1 января 2012 года на 1 июля 2012 года) вызвали широкомасштабную переоценку стоимости отраслевых компаний. Индекс «ММВБ Энергетика» по итогам 2011 года упал на 67% при сни-

жении самого индекса ММВБ на 20%. Несмотря на то, что энергетика не возглавила список отраслей с худшей динамикой по итогам прошлого года (например, индекс «ММВБ Металлургия» снизился сильнее — на 91%, индекс «ММВБ Машиностроение» снизился также на 67%), такого сильного падения не наблюдалось с кризисного 2008 года.

ОЖИДАНИЯ РОСТА

Главной идеей, обсуждаемой сейчас на рынке, является, пожалуй, возможность пересмотра темпов роста тарифов для генерирующих компаний во второй половине 2012 года после окончания президентских выборов и формирования нового российского правительства. Участники рынка также считают неоправданным сильное снижение котировок акций отдельных компаний, поскольку многие, несмотря на сложившуюся отраслевую конъюнктуру, продолжают показывать растущие операционные показатели и генерировать стабильные денежные потоки. Среди нескольких фаворитов в этом секторе аналитики выделяют акции Мосэнерго, крупнейшей



региональной генерирующей компании России, принадлежащей Газпрому и поставляющей ей основной объем сырья для производственной деятельности.

НЕДООЦЕНЕННЫЙ АКТИВ

Мосэнерго, обеспечивающая электроэнергией и теплом потребителей Москвы и Московской области, действительно выглядит недооцененной, о чем говорят сравнительные мультипликаторы. Так, прогнозный показатель P/E12 составляет 7,52х при среднотрасловом значении 9,21х.

Показатель EV/EBITDA (enterprise value/ebitda) — аналитический коэффициент, используемый в фундаментальном анализе и показывающий отношение рыночной стоимости компании к прибыли до уплаты налогов, также существенно ниже среднотраслевого — 2,88х против 6,35х.

Стоимость компании к выручке, или P/S, составляет 0,48х против 0,53х

среднеотраслевых. В то же время рентабельность по операционной и чистой прибыли Мосэнерго сопоставима со средней рентабельностью других российских территориальных генерирующих компаний.

По финансовым показателям компания также выглядит привлекательно. Несмотря на снижение выработки электрической и тепловой энергии в 2011 году на 0,5% (до 64,6 млрд. кВтч) и на 4,9% (до 66,4 млн Гкал) соответственно из-за более высокой температуры наружного воздуха в четвертом квартале, по итогам 2011 года ожидается рост выручки на 10,7% — до 160,8 млрд. рублей. Показатель EBITDA (прибыль до вычета расходов по процентам, уплаты налогов и амортизационных отчислений) также вырастет на 22,6% — до 24,6 млрд. рублей, чистая прибыль составит 10,4 млрд. рублей (рост на 20%).

СВЕТЛОЕ БУДУЩЕЕ

Перспективы компании связываются также с повышением эффектив-

«Шесть сигм» — это подход к совершенствованию бизнеса через поиск и исключение причин ошибок или дефектов в бизнес-процессах, сосредоточенный на критически важных для потребителя выходных параметрах.

ности работы станций Мосэнерго за счет реализации с февраля 2012 года спецпрограммы «Шесть сигм». Завершение в ближайшие два года значительной части инвестиционной программы, предусматривающей гарантированную доходность через тарифы по вновь введенным объектам, увеличит свободный денежный поток компании, что позитивно отразится на ее котировках. А осуществление деятельности в одном из самых динамично развивающихся регионов страны будет лишь способствовать этому.

У большинства инвестиционных компаний по акциям Мосэнерго стоит рекомендация «покупать» с целевой ценой 3,3–3,5 рубля за акцию и потенциалом роста более 80%.

Техническая картина



На графике движения цены видно, что акции находятся недалеко от своих минимальных значений за достаточно долгий промежуток времени (12 лет). Однако нисходящая линия тренда еще не пробита и об устойчивом росте говорить пока рано. Тем не менее, исходя из фундаментальной привлекательности акций, начинать покупать их можно уже сейчас на уровне 1,85 руб. и увеличивать объем покупок при пробитии линии тренда в районе 2–2,1 руб. за акцию. Также не стоит забывать о нашем правиле контроля над капиталом, а именно покупать акции одного эмитента не более 10% от общего портфеля.



Облигации Томской области и банковский вклад в портфеле инвестора

Диверсификация — один из важнейших принципов в управлении своими сбережениями, который означает распределение вложений между различными видами финансовых инструментов, эмитентами и т.д. Правил управления своими сбережениями много, но одно правило остается всегда — определенную сумму своих средств следует хранить в максимально надежном и ликвидном инструменте. До недавнего времени таковым мог считаться банковский вклад. Однако вот уже почти 10 лет на томском рынке присутствует инструмент, который по своим характеристикам вобрал лучшее от привычных депозитов, но при этом является инструментом рынка ценных бумаг — речь идет об облигациях Томской области. Попробуем сравнить такие формы сбережения средств, как банковский вклад и облигации областного внутреннего займа Томской области.

В зависимости от целей вложения ваших сбережений первоначальное формирование инвестиционного портфеля может осуществляться на основе различного соотношения дохода и риска, характерного для того или иного типа вложения средств. Это означает: чем выше потенциальный доход выбранного вами инструмента, тем выше риски потери вложенных средств. Инвестирование в некоторые финансовые инструменты, которые могут в обозримом будущем принести большой доход, ограничено высокими рисками и большим первоначальным взносом, необходимостью постоянно отслеживать текущую ситуацию на рынке и т.д. Простые способы сохранения сбережений при минимальных вложениях (от 1000 рублей), не требующие специальных знаний — это банковский вклад и облигации областного внутреннего займа.

Таким аспектам, как надежность, процедура покупки, принцип получения дохода и капитализация процентов.

НАДЕЖНОСТЬ

Облигации Томской области и банковский вклад обладают высоким уровнем надежности:

- все депозиты физических лиц объемом до 700 000 руб. застрахованы Агентством страхования вкладов;
- надежность облигаций подтверждается безупречной кредитной историей, повышающимся кредитным рейтингом, устойчивым финансовым положением Томской области. Все выплаты по облигациям, а также сумма погашения облигаций уже заложены в принятом трехлетнем бюджете Томской области.

ПРОСТАЯ ПРОЦЕДУРА ПОКУПКИ

Для открытия вклада не нужно обладать специальными знаниями, достаточно просто прийти в банк, оформить договор и внести деньги на счет.

Процедура покупки облигаций

также проста: для нее нужны только паспорт и деньги. Если у вас нет открытого банковского счета, при покупке облигаций его вам откроют. И, что самое главное, — все услуги для владельцев облигаций оказываются совершенно бесплатно.

НКД рассчитывается пропорционально количеству дней, прошедших от даты начала размещения облигаций или даты выплаты последнего купонного дохода и ставки купонного дохода по облигациям. Точный расчет накопленного купонного дохода можно увидеть на сайте www.bonds.tomsk.ru в разделе «Калькулятор доходности».



Главной отличительной особенностью облигаций является цена их продажи, которая определяется на каждый день путем суммирования номинальной стоимости облигации (1000 рублей) и накопленного купонного дохода (НКД).

ПРИНЦИП ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДА

Теперь остановимся на главном вопросе при выборе способа приумножения своих сбережений — легкость возврата вложенных средств или другими словами — как получить положенный доход и основную сумму вложений?

С банковским вкладом, пожалуй, вопросов ни у кого не возникнет: в положенный по договору срок необходимо обратиться в отделение банка и получить все причитающееся вам.

Банк по своей экономической природе является финансовым посредником: привлекая денежные средства через депозиты, отдает их в кредит физическим и юридическим лицам, получая за эту операцию определенный процент.

Выпуск облигаций — это процедура прямой работы эмитента с кредиторами: покупая облигации, владелец занимает определенную денежную сумму эмитенту — Департаменту финансов Томской области.

Особенностями такого рода инвестиций являются срок, процент, периодичность выплат, возможность досрочного изъятия средств.

Ставка вклада зависит, как правило, от срока, который может варьироваться от 1 мес. до 3 лет. Средняя ставка по вкладам, размещенным на 2 года, на сегодняшний день составляет около 7,1%. При этом самые высокие ставки у вкладов, в условиях которых выплата процентов в конце срока.

Период обращения облигаций Томской области обычно составляет 1–3 года. При этом ставка по всем выпускам облигаций Томской области фиксирована, и эмитент не сможет ее изменить в течение срока их обращения. Сейчас ставка составляет 8,5% годовых, выплата купонного дохода владельцам облигаций осуществляется каждые 90 дней.

Следует заметить, что при досрочном изъятии денег с вклада обычно вы теряете весь свой доход (начисленные проценты) или его часть в зависимости от вида вклада.

При вложении денежных средств в

облигации Томской области эмитент гарантирует их выкуп без потери накопленного вами дохода. Здесь стоит обратить внимание, что выплата средств будет производиться только после осуществления всех действий, связанных с перерегистрацией права собственности, на что потребуется незначительный временной промежуток.

СПОСОБЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДА

Увеличить свой доход возможно при помощи дополнительных вложений средств, полученных в виде процентов от уже вложенной суммы. Причисление процентов с определенной периодичностью к основному вкладу в банке называется капитализацией процентов. Но не каждый банковский вклад предполагает капитализацию и возможность пополнения. У владельцев же облигаций есть возможность покупать облигации на сумму полученного купонного дохода, то есть реинвестировать его, увеличивая таким образом доходность. В этом случае доход владельца Облигаций составит больше, чем 8,5% годовых. Возможное увеличение дохода при условии реинвестирования всей суммы НКД можно рассчитать на сайте bonds.tomsk.ru в разделе «Калькулятор доходности».

Остановившись на главных критериях выбора инструмента для консервативного вложения своих сбережений, можно констатировать, что облигации Томской области и привычный всем банковский

вклад очень близки. Однако каждый сам решает, что ему важнее — привычный способ вложений или какой-то новый финансовый инструмент, который также надежен и при этом дает больше свободы и, что важно, дохода.

Более подробную информацию об облигациях Томской области можно узнать на новом сайте по адресу bonds.tomsk.ru. Получить консультацию можно по телефону горячей линии: (3822) 71-09-90, 71-23-74.

Продажа Облигаций Томской области осуществляется по адресам:

ОАО «Сбербанк России»:

Томск, Московский тракт 6/5, тел.: (3822) 53-52-99, 53-53-09

Томск, пер. Островского 4, тел.: (3822) 40-80-81

Томск, ул. Карла Маркса 11а, тел.: (3822) 51-54-11, 51-21-40

ул. Белинского, 18, тел.: (3822) 53-04-67

Северск, ул. Победы, 27-а, тел.: (3823) 56-39-09, 56-63-89

Томское отделение ОАО «Россельхозбанк»:

Московский тракт, 8-б, тел.: (3822) 20-22-24

Комсомольский пер., 16-а, тел.: (3822) 53-50-73

8,5%

Государственные облигации Томской области

- 8,5% годовых
- выплата дохода — ежеквартально
- возможна досрочная продажа облигаций

тел.: (3822) 71-09-90
<http://bonds.tomsk.ru>

Сохранить и приумножить



Денежный

Подъем в половине шестого утра, принятие ванны, сопровождающееся просмотром экономических сводок, обдумыванием финансово-экономических проблем страны и подготовкой текстов докладов — обычное начало дня экономического гуру и когда-то второго по влиянию человека Америки после президента. Знакомьтесь — Алан Гринспен, он же — бывший председатель совета управляющих Федеральной резервной системы, а иначе говоря, Центрального банка США, покинувший свой пост 31 января 2006 года.

НЕДЕТСКИМИ ШАГАМИ

Алан, чьему слову на протяжении многих лет безоговорочно доверяли инвесторы, банкиры, предприниматели, игроки на бирже, министры экономики и финансов, председатели центральных банков многих стран, миллионы рядовых потребителей и вкладчиков, родился 6 марта 1926 г. в Бруклине в семье эмигрантов из Германии. Когда мальчику исполнилось 5 лет, его отец, биржевой брокер, развелся с его матерью, и та переехала с сыном к своим родителям в Нью-Йорк, что стало причиной редких встреч ребенка с отцом. Это обстоятельство свело его влияние на формирование личности сына практически к нулю. В один из нечастых визитов к девятилетнему Алану, отец подарил ему свою книгу под названием: «Вперед — выход из кризиса», в которой Герберт Гринспен ратовал за необходимость государственных программ с целью стимулирования экономики. Интересы мальчика того возраста были чрезвычайно далеки от экономики, однако, кто знает, возможно, именно эта книга отца уже тогда посеяла семена интереса или, по крайней мере, вызвала любопытство к экономике у будущего руководителя ФРС.

А пока... ребенок много времени проводил с матерью и ее родственниками, интересовавшимися музыкой, поэтому Алан увлекся игрой на кларнете в школьном оркестре, а затем стал по-

сещать уроки знаменитого тогда в Нью-Йорке учителя музыки Билла Шайнера. Помимо музыкальных, Алан удивлял и математическими способностями. Уже в пятилетнем возрасте научился складывать в уме трехзначные числа, и его обязательно просили что-нибудь посчитать при гостях, в то время как другие дети традиционно рассказывали стишки. Кроме этого, в школе он пристрастился к бейсболу — словом, за что бы ни брался молодой Гринспен, ему все удавалось, да так легко, что он и сам не знал, что же ему нравится больше. В школе Алан учился в классе для самых талантливых детей. Он даже сумел перескочить один класс, пройдя за два года трехлетнюю программу обучения с 7 по 9 класс. По окончании школы имени Джорджа Вашингтона в альбоме выпускников под его фотографией красовалась многозначительная надпись: «Очень умен и талантлив. Поиграет для вас на саксофоне и кларнете». С такой «путевкой в жизнь» целый год Алан гастролировал с оркестром Генри Джерома как профессиональный музыкант, играя на саксофоне и кларнете. Но... жанр артистической жизни тяготил педантичного до занудства Алана, и в 18 лет он поступил в Школу коммерции при Нью-Йоркском университете. Музыка в свою очередь сыграла значительную роль в карьере Гринспена: в этом же ансамбле играл и Леонард Гармент, спустя годы ставший руководителем группы советников пре-

зидента США Ричарда Никсона и составивший Гринспену протекцию в его первой «политической» работе в команде будущего президента.

В 1948 году Гринспен получает степень бакалавра, а еще через два года и степень магистра экономики. А через 4 года он впервые женится. Однако брак с художницей Джоан Митчелл распался уже через год, но за это время жена успела познакомить Алана со своей приятельницей и философом Эйн Рэнд, яркой личностью, проповедовавшей в своих книгах учение об эффективности рынка как «универсального регулятора» всех процессов в жизни вплоть до социального обеспечения и национальных вопросов. Гринспен имел похожие взгляды на жизнь и поддерживал дружбу с Эйн Рэнд до самой ее смерти в 1982 году. Во второй брак Гринспен вступил в 1997 г., спустя 45 лет после первого и после 12 лет отношений со своей избранницей — Андрае Митчелл, журналистом-международником из телекомпании Эн-би-си.

1954 год стал годом основания Аланом вместе со специалистом по ценным бумагам Уильямом Таунсендом консультационной компании «Таунсенд-Гринспен» и открытия ее офиса на Уолл-стрит. Клиентура компании неплохо кормила партнеров. В 1958 году компаньон умер, и Алан стал президентом и основным владельцем этой компании. Благодаря этой работе Гринспен



знакомится с Артуром Бернсом, руководившим в 1970-х годах Федеральной резервной системой. Он и привлек внимание Гринспена к государственному регулированию финансовой системы. А когда в 1974 году его приятель по джаз-банду Леонард Гармент пригласил Гринспена стать экономическим советником президента Никсона, дальнейшая карьера будущего финансового гуру Америки была предопределена. Став советником Никсона по экономике за месяц до его отставки, Гринспен оставался на этом посту и при следующем президенте Джеральде Форде, пока пришедший тому на смену президент Джеймс Картер не отправил в 1977 году Алана в отставку. В период отстранения от государственных дел Алан защищает в Колумбийском университете новую магистерскую степень по практике регулирования финансовых механизмов государства.

В 1981 году Гринспен уже возглавляет комиссию по реформе системы социального страхования в администрации президента Рональда Рейгана. Далее следует чехарда должностей и работа «мастером на все руки» — членом президентского консультативного совета по разведке, комиссии по финансовым институтам и их регулированию, комиссии по переходу на военную службу по контракту и других. Кроме этого, Гринспен успевает трудиться и в частном секторе: корпоративным директором в «Alcoa», в корпорациях «General Foods», «J.P.Morgan», «Mobil», директором Института международной экономики, членом наблюдательного совета Гуверовского института. На самом деле, послужной список Гринспена выглядит весьма внушительно.

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ФРС!

На престоле главного регулятора финансовой системы Соединенных Штатов Гринспен оказался благодаря стечению обстоятельств — Пол Волкер, тогдашний председатель Федеральной резервной системы в 1987 году неожиданно подал в отставку, а президент Рональд Рейган предложил на эту должность Гринспена. 61-летний Алан, несмотря на уже серьезный возраст, был уверен в своей способности понимать потребности самой крупной экономики мира, к тому же, это был тот шанс, ради которого Гринспен всю жизнь учился и защищал магистерские

Факт:

Стиль речи Алана Гринспена столь осторожный и двусмысленный, что, поговаривают, даже его жена вынуждена переспрашивать дважды, чего же он хочет.

диссертации. Он ликвидирует свою консалтинговую компанию, в которой проработал всю жизнь, отказывается от членства в советах директоров различных компаний. Все это — ради выполнения самой амбициозной задачи всей своей жизни и за самую низкую зарплату среди глав центробанков стран «большой семерки» — всего-то \$171 900 в год (уровень зарплаты квалифицированного врача, меньше дохода среднего косметического хирурга). Зато имя главы ФРС США куда более известно мировой общественности, чем имена многих его коллег, да и авторитет несравнимо выше.

С самого начала работы в новой должности он стал придерживаться жесткой кредитно-денежной политики с основной целью — контроль над инфляцией, оставаясь при этом последовательным сторонником либеральной экономики — минимизации вмешательства в нее государства. На его пути была и та самая «черная пятница» 19 октября 1987 года, когда индекс Доу-Джонса упал на 508 пунктов в течение дня. Алан предпринял тогда ряд мер, признанных потом безошибочными.

И вот с этого самого момента Гринспена начали называть «лучшим главой ФРС в XX веке». Алан очень хитроумно и дальновидно использовал и собственный авторитет на благо американской экономике. Так, перед публикацией в

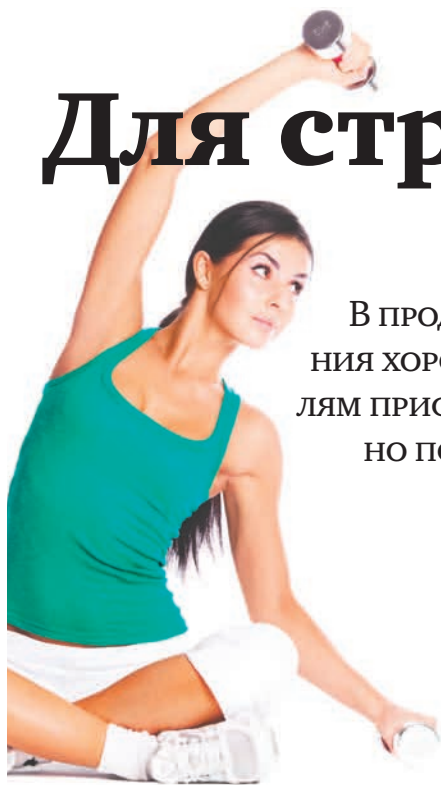
1990-х годах очередного положенного по закону отчета о своих финансовых вложениях он продал акции и приобрел на вырученные средства государственные облигации. Этих сведений оказалось вполне достаточно для того, чтобы цена акций упала, а стоимость

госбумаг выросла и, как следствие, рынок «остыл». А вот в 1996 году Гринспену удалось снизить перегрев фондового рынка одним лишь упоминанием того, что, по его мнению, акции не взлетели слишком высоко. В 1998 году Гринспен, трижды понизив учетную ставку, сыграл в противостоянии влиянию на американскую экономику финансовых кризисов в Латинской Америке, Юго-Восточной Азии и России. Гринспен, принимая решения, никогда не афишировал критерии, из которых исходит. Даже его непосредственные подчиненные неоднократно жаловались, что не знают, как завтра изменится политика ФРС. Критиковали Гринспена и за его предпочтение только самым необходимым мерам, указывая на необходимость долговременной кредитно-денежной политики. В качестве примера называлась совершенно непрозрачная и слабо предсказуемая политика ФРС по изменению учетной ставки, в то время как большинство центробанков в мире обычно действуют в рамках целевых показателей инфляции.

Гринспен отмечен многочисленными наградами за свои заслуги — он почетный профессор Гарвардского, Йельского, Пенсильванского, Нотр-Дамского университетов, имеет почетный знак Американского института государственной службы, французский орден Почетного легиона.

Интересно:

После ухода Алана Гринспена с поста главы Федеральной резервной системы США его образ как финансового гуру сильно потускнел. Если раньше вплоть до 2008 года ему слагали дифирамбы, то после стали возлагать вину за то, что он поддерживал низкие кредитные ставки в 1990–2000-х гг. Естественно, что у Гринспена возникло желание оправдаться. Как это водится у оправдывающихся, виноватыми оказались все вокруг, кроме него самого. И не только вокруг, но в сравнительно далеком тепер уже прошлом. Алан Гринспен проследивал истоки кризиса 2008 года с распада СССР. По его мнению, крушение СССР вытолкнуло сотни миллионов рабочих рук на глобальные рынки, что послужило накоплению избыточных сбережений. Эти сбережения повлияли на снижение долгосрочных кредитных ставок, которое привело к неконтролируемому буму в ипотеке. Иными словами, не было бы распада СССР — не было бы кризиса.



Для стройности в теле — гантели!

В ПРОДОЛЖЕНИЕ ТЕМЫ МАЛОЗАТРАТНЫХ СПОСОБОВ ПОДДЕРЖАНИЯ ХОРОШЕЙ ФИЗИЧЕСКОЙ ФОРМЫ ПРЕДЛАГАЕМ НАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ ПРИСМОТРЕТЬСЯ К ТРЕНАЖЕРУ, КОТОРЫЙ БЬЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ПО ЛИШНИМ КАЛОРИЯМ, А НЕ ПО КАРМАНУ, — К ГАНТЕЛЯМ.

полегче (1–1,5 кг), чтобы дифференцировать нагрузку на мышцы. Мужчинам следует выбирать гантели весом от 5 кг. Естественно, чем тяжелее гантели, тем выше их цена. Кроме веса, на стоимость тренажера влияет материал, из которого он изготовлен: самые дешевые — пластиковые и виниловые гантели, а самые дорогие — хромированные. Необходимо сделать оговорку: гантели известных спортивных брендов, конечно же, будут дороже минимум в два раза. В среднем покупка пары недорогих неопределенных гантелей по 1 кг обойдется в 300–400 рублей, 2-килограммовых — примерно в 500 рублей — то есть каждый килограмм веса добавляет к стоимости гантелей примерно 100–150 рублей. Но даже покупка недорогих наборных гантелей (в которых можно менять вес, добавляя или снимая «блинчики»), в конечном итоге обернется экономией, ведь вы платите деньги всего один раз. Покупка гантелей — это долгосрочная инвестиция в вашу хорошую физическую форму и бодрость.

Часовая тренировка с гантелями сжигает примерно 350–400 ккал.

линию носков стоп, опора — на пятки. Во время приседаний важно держать спину прямо — для этого нужно напрягать мышцы живота. Бицепсы рук укреплять сгибания и разгибания предплечий с гантелями. Для большей эффективности первое и второе упражнение можно совместить: приседая, выполнять сгибание предплечий, а выпрямляясь, — разгибания. Грудные мышцы проработает разведение рук с гантелями в стороны (лежа на спине, руки чуть согнуты в локтях), а также упражнение «пуловер» (лежа на спине, поднять соединенные руки с гантелями вверх, чуть согнуть руки в локтях и увести из этого положения гантели за голову, при этом движение происходит только в плечевых суставах, а локти неподвижны). Выполнять скручивания на пресс (прямые и косые мышцы живота) тоже гораздо эффективнее с гантелями в руках.

Для того чтобы мышцы приобрели тонус и силу, каждое упражнение нужно выполнять в 3 подхода по 12–15 повторов в каждом. Для полноценной тренировки достаточно в 45–60 минут достаточно 6–7 упражнений.

Обязательна общая разминка перед упражнениями (1–2 минуты). Набор упражнений может меняться от тренировки к тренировке, но посвящать занятие только одной группе мышц не стоит — лучше распределить нагрузку равномерно. И не забывайте: тренировки с гантелями должны быть регулярными! Тогда хорошая форма вам обеспечена, причем совершенно бесплатно!

Юлия СОЛОВЕЙ

КАКИЕ ВЫБРАТЬ?

Ассортимент гантелей не так уж широк — металлические (хромированные), пластмассовые, виниловые и неопределенные. Самый лучший вариант для домашнего фитнеса — гантели с неопределенным (либо резиновым) покрытием. В отличие от металлических и пластмассовых, они не будут скользить во влажных руках.

Итак, с материалом гантелей разобрались, теперь очень важно определиться с их весом. Девушкам для домашних тренировок нужны гантели по 2,5–3 кг. Килограммовые гантели — слишком маленькая нагрузка, чтобы ждать от них какого-то эффекта. В идеале нужно иметь дома две пары гантелей — одни потяжелее (2,5–3 кг), другие —

ТРЕНИРОВОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГАНТЕЛЕЙ

Если регулярно (2–3 раза в неделю) выполнять комплекс упражнений с гантелями, можно привести свои мышцы в тонус, сделать их подтянутыми, сильными и выносливыми, плюс сжечь лишние калории. Используя гантели можно тренировать все основные группы мышц. Вот несколько упражнений для примера.

Отличное упражнение для бедер и ягодиц — приседание с гантелями: стопы на ширине плеч, параллельно друг другу, кисти с гантелями на плечах: приседая, нужно отводить таз назад, как будто хотите сесть на стул, колени при этом остаются на месте и не выходят за



Ориентир на ставку



У БОЛЬШИНСТВА ИЗ НАС ЕСТЬ КАКАЯ-ТО МЕЧТА, РЕАЛИЗОВАТЬ КОТОРУЮ С ПОМОЩЬЮ ТОЛЬКО НАКОПЛЕННЫХ СРЕДСТВ НЕВОЗМОЖНО. И ЗДЕСЬ НАМ НА ПОМОЩЬ ПРИХОДЯТ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ ОДОЛЖИТЬ НАМ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ НАШИХ ЖЕЛАНИЙ. СЕГОДНЯ В РУБРИКЕ «НАШ МОНИТОРИНГ» ПРЕДСТАВЛЯЕМ ДИАПАЗОН ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО ПРОГРАММАМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ.

Потребительский кредит актуален при приобретении дорогих товаров длительного пользования, к которым можно отнести дорогую бытовую технику, мебель и т.д. В настоящее время многие банки при выдаче потребительских кредитов не требуют указывать цель, на которую привлекаются заемные средства, оставляя право выбора за клиентом. Однако такому виду кредитования всегда свойственны самые высокие проценты вследствие повышенных рисков банка.

Рынок потребительского кредитования в 2011 году показал существенный рост — более 40%. Но, начавшаяся в 4-м квартале прошлого года тенденция повышения ставок по вкладам может обернуться повышением в обозримом будущем ставок по потребительским кредитам. В этой связи при выборе банка и программы кредитования, необходимо сделать анализ нескольких кредитных организаций, что позволит принять верное решение. В рамках нашего мониторинга мы

проанализировали предложения 10 крупнейших банков России по объему кредитования физических лиц. Для примера рассматривался потребительский кредит в размере 250 тыс. рублей на срок до 3-х лет. В таблице приведены существующие на сегодняшний день минимальные процентные ставки при получении подобного кредита.

На степень изменения процентной ставки влияет срок и размер кредита, наличие залога и поручителей, участие в зарплатном проекте этого банка, хорошая кредитная история и т.п.

Отметим, что кредитные организации показывают только процентный диапазон или минимальную ставку. Но потенциальным потребителям интересна конечная стоимость кредита или так называемая эффективная процентная ставка, которая включает все комиссии и дополнительные платежи (за рассмотрение заявки, обслуживание счета и т.п.). Поэтому внимательное прочтение всех пунктов кредитного договора обязательно! Не торопитесь подписывать документы, если вас смущают условия кредитования!

Софья МОРОЗОВА

В следующих номерах ВЛФ мы продолжим анализировать ставки по банковским продуктам.

Название банка	Ставка, % годовых
Сбербанк	от 14,4%
ВТБ24	от 16%
Росбанк	от 18,4%
Россельхозбанк	от 15%
Хоум Кредит энд Финанс банк	от 19,9%
Русский стандарт	от 24%
Газпромбанк	от 13%
Восточный Экспресс банк	от 17%
Альфа-банк	от 14,9%
Райффайзенбанк	от 17,9%



Департамент финансов Томской области

3-я ежегодная выставка «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ»

20–21 апреля
2012 г.

БКЗ

Большой концертный зал
ост. «Площадь Ленина»

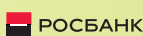


Полезная информация **об ипотеке, кредитах, способах
сбережения и приумножения финансов**

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

Вход — бесплатно

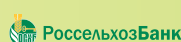
Генеральные
партнеры:



Официальный партнер:



При
участии:



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

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

ваши | личные
финансы



Редактор **Наталья Волкова**
Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции: 634050, г. Томск,
пл. Батенькова, 2, тел.: (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: 5.03.2012
Время подписания в печать:
по графику — 23.00, 2.03.2012
фактически — 23.00, 2.03.2012
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