

ПОПУЛЯРНО О БЮДЖЕТЕ

СТР. 4

ФИНАНСОВАЯ АЗБУКА

СТР. 16

КОШЕЛЕК ТУРИСТА

СТР. 20



деловой
вестник

ваши личные финансы



№ 2 (19)
февраль 2012
Томск



Кредитная история собственного сочинения

То, что миром правит информация, известно уже давно. Но факт прямой связи между желанием взять кредит и наличием или отсутствием у человека кредитной истории для многих является открытием. Читайте на **СТР. 11**



3-я выставка «Ваши личные финансы»

20-21 апреля 2012 года в Томске в Большом концертном зале пройдет 3-я выставка «Ваши личные финансы». Уже ставшее традиционным, данное информационно-развлекательное мероприятие призвано помочь населению области сориентироваться в потоке экономической информации.

Участниками выставки станут представители банков, финансовых компаний, негосударственных пенсионных фондов, управляющих компаний и других организаций. Для посетителей выставки будут организованы бесплатные мастер-классы известных российских экспертов в области финансов.

Выставку «Ваши личные финансы» организует Департамент финансов Томской области при содействии Федеральной службы по финансовым рынкам РФ и Некоммерческого партнерства «Финансы Коммуникации Информация».

Телефон для справок: (3822) 710-898, 71-09-90.

E-mail: info@vlfm.ru



Цена полиса ОСАГО выросла за 2011 год

Средняя стоимость полиса ОСАГО выросла за 2011 год на 7% по сравнению с предыдущим годом, достигнув 2,672 тысячи рублей, об этом свидетельствуют данные Российского союза автостраховщиков (РСА).

Такой рост цен был связан с изменением ряда коэффициентов, которые учитываются при расчете стоимости полиса ОСАГО.

Так, в июле 2011 года правительством были увеличены территориальные коэффициенты для большинства регионов, изменены коэффициенты в зависимости от возраста и стажа водителей и числа лиц, допущенных к управлению, повышены коэффициенты по мощности для

ряда категорий автомобилей, а также увеличен коэффициент в зависимости от периода использования автомобиля.

При этом средняя выплата по ОСАГО в 2011 году незначительно (менее 1%) снизилась относительно 2010 года и составила 23,325 тысячи рублей.

На долю 10 крупнейших страховщиков по итогам 2011 года пришлось 79,443 млрд. рублей или 75% всех собранных по ОСАГО премий. Первое место по объему собранной премии занимает «Росгосстрах» с долей рынка в 32%, на втором месте идет «РЕСО-Гарантия» с долей в 9%, на третьем — «Ингосстрах» с долей в 7%.

ХРАНЕНИЕ ДЕНЕГ В РУБЛЯХ УБЕРЕЖЕТ ОТ ПОТЕРЬ

Рубль для россиян по-прежнему будет являться наиболее предпочтительной валютой, нежели доллар и евро — заявил в своем интервью Первый заместитель Председателя правительства РФ Игорь Шувалов.

«С евро может что-то произойти — в частности, девальвация. Мы предполагаем самые разные сценарии, и у нас есть понимание того, как российская экономика должна на это отвечать и как должен вести себя российский бюджет», — сказал он. «Люди будут хранить деньги в рублях, и никто ничего не потеряет», — добавил Шувалов.



СБЕРБАНК ПРЕДУПРЕДИЛ О ПОВЫШЕНИИ СТАВОК

Сбербанк намерен постепенно увеличить кредитные ставки для физических лиц. В ноябре прошлого года он дважды поднял ставки по депозитам без увеличения ставок по кредитам, и теперь требуется ликвидировать эту диспропорцию, объяснил глава Сбербанка Герман Греф. Чтобы «не создавать шока для клиента», обещается поднимать ставки постепенно. Эксперты не исключают, что вслед за крупнейшим российским банком рост процентов по кредитам начнется и в других финансовых организациях.

Столь парадоксальная ситуация складывается на фоне самой низкой в России за последние 20 лет инфляции, составившей в 2011 году 6,1%. В 2012 году ожидается продолжение замедления инфляции до 5-6%. Правда, оптимальным реалистичным уровнем инфляции в России, по оценке МВФ, является показатель в 3-5%.

Одной из причин повышения ставок по кредитам называется нехватка ликвидности в банковском секторе из-за долгового кризиса в Европе, который резко ограничил доступ к дешевым ресурсам на международном рынке.

Повышение ставок можно рассматривать как вынужденную меру, в которой банки сами не заинтересованы, так как она может ухудшить динамику их показателей в этом году, что вряд ли будет воспринято позитивно инвесторами.

«АБРАУ-ДЮРСО» ПРОВЕДЕТ IPO ГРЯДУЩЕЙ ВЕСНОЙ

По сообщению Виталия Рязанцева, пресс-секретаря ведущего отечественного производителя шампанских и игристых вин «Абрау-Дюрсо», компания планирует провести IPO весной 2012 года на российской бирже.

В августе прошлого, 2011 года, компания оценила себя в \$100 млн., но, по уточнению представителя «Абрау-Дюрсо», после удачного завершения года стоимость могла порядком возрасти. Тогда же компания сообщала, что планирует вывести на биржу 15-20% своих акций.

«IPO как источник дополнительных средств нам не очень интересно, у нас хорошая прибыль и оборот, в финансах мы остро не нуждаемся, это нужно для того чтобы посмотреть, как оценивает компанию рынок, узнать, правильно ли мы развиваемся, — и, к тому же, к публичным компаниям больше доверия на Западе, тем более что западные рынки у нас постепенно выходят в приоритет», — отметил Рязанцев.

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**



Томская область — итоги 2011



Заместитель Губернатора Томской области – начальник Департамента финансов Александр ФЕДЕНЕВ

КАК ВСЕГДА, В ЯНВАРЕ ДЕПАРТАМЕНТ ФИНАНСОВ ПОДВОДИТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА. ОКОНЧАТЕЛЬНЫЕ ИТОГИ БУДУТ ПОДВЕДЕНЫ В МАРТЕ, КОГДА БУДУТ ВЫВЕРЕНЫ ВСЕ ЦИФРЫ В ОТЧЕТАХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ, ГЛАВНЫХ РАСПОРЯДИТЕЛЕЙ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ, И ОТЧЕТ БУДЕТ НАПРАВЛЕН В МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РФ.

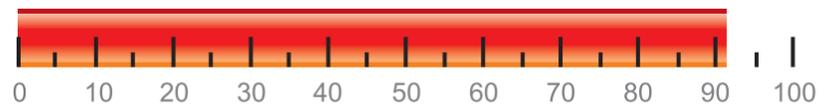
Доходы за 2011 г.

План 53 200,8 млн. руб.
Факт 52 432,9 млн. руб.
Исполнено 98,6%



Расходы за 2011 г.

План 56 506,1 млн. руб.
Факт 51 711,9 млн. руб.
Исполнено 91,5%



Так, впервые доходная часть консолидированного бюджета Томской области превысила 50 млрд. рублей и составила 52,4 млрд. рублей, рост доходов по сравнению с 2010 годом составил почти 9,5 млрд. рублей или 22,0%, в том числе рост собственных доходов составил 5,5 млрд. рублей. По итогам 2011 года в консолидированном бюджете сложилось превышение доходов над расходами в объеме 720,9 млн. рублей.

Рост собственных доходов и сложившийся профицит бюджета — все это позитивно для области. Так, благодаря профициту удалось избежать увеличения государственного долга региона в условиях крайне нестабильной ситуации в мировой экономике и даже немного снизить долговую нагрузку. Однако основная причина — существенные поступления средств федерального бюджета в конце года, которые область просто не в состоянии использовать в корот-

кие сроки. Высокий темп роста собственных доходов обусловлен большей частью сложившимся эффектом «низкой базы» прошлых лет, когда показатели доходной базы региона существенно снизились в период кризиса.

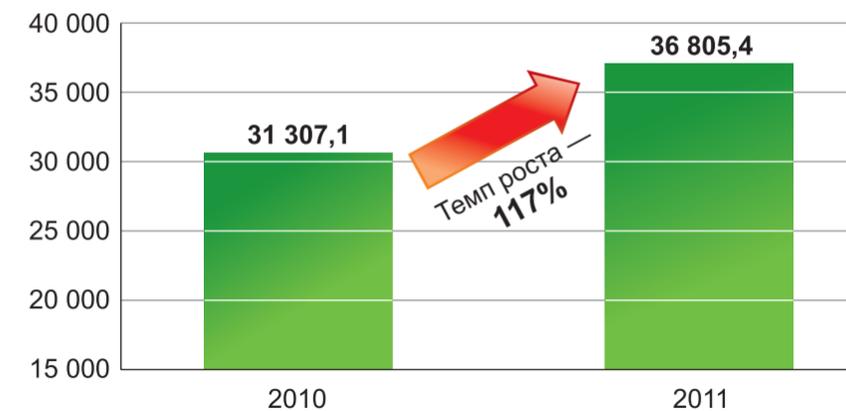
Доля указанных доходов в консолидированном бюджете области составляет около 87% от всех налоговых и неналоговых доходов, за 2011

год она снизилась на 1,5 процентных пункта. Среди заметных изменений, произошедших за 2011 год, можно выделить снижение доли налога на физических лиц на 2,3 процентных пункта. В целом темп роста собственных доходов бюджета составил 117,6%, поступления по налогу на доходы физических лиц и акцизы отстают от указанного темпа. Если остановиться на поступлениях от НДФЛ, то в этой

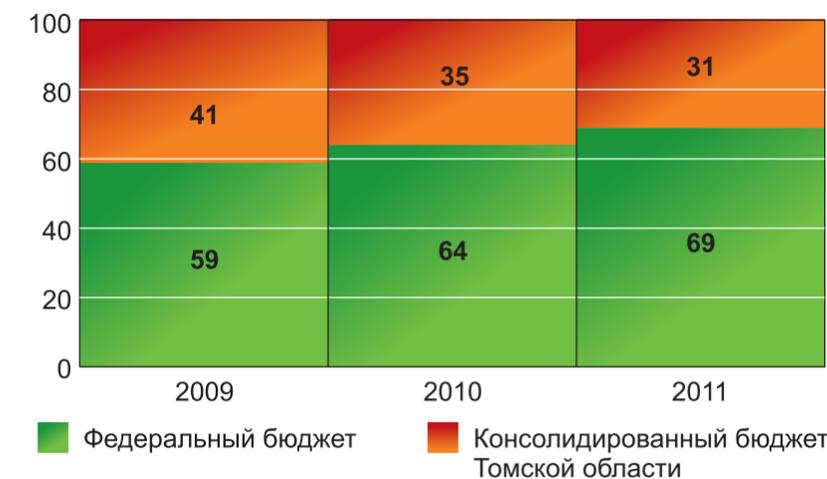


Структура доходов консолидированного бюджета	(млн. руб.)		%
	2011 год	2010 год	
Налоговые и неналоговые доходы, всего	36 805,4	31 307,1	↑ 117,6
Из них: налог на прибыль организаций	10 067,1	7 730,6	↑ 130,2
Налог на доходы физических лиц	13 086,1	11 864,8	↑ 110,3
Налоги на имущество	5 396,8	4 987,2	↑ 108,2
Акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ	3 425,2	3 067,2	↑ 111,7
Безвозмездные перечисления	15 627,5	11 668,8	↑ 133,9
Итого:	52 432,9	42 975,90	↑ 122,0

Собственные доходы консолидированного бюджета Томской области, млн. руб.



Поступление налоговых доходов с территории Томской области по уровням бюджетов, %



части мы имеем еще очень большой резерв, который формирует выплата «серой» заработной платы. Часто с разных сторон можно услышать о множестве нерешенных проблем в социальной сфере, но при этом в сознании наших граждан считается нормой, если выплата заработной платы осуществляется «в конвертах», а как следствие этого — с такой заработной платы отсутствуют поступления в бюджеты всех уровней. Вместе с тем, все мы хотим жить в комфортных условиях, поэтому необходимо ответственно относиться к своему поведению как налогоплательщика и не пытаться найти способы уйти от своих обязательств.

Среди негативных факторов по исполнению доходной части бюджета можно отметить невыполнение плана по налогу на прибыль организаций — план был невыполнен на 1 352 млн. рублей, выполнение составило 88,2% от годового назначения.

По предварительным данным, в 2011 году со всех собранных налоговых доходов на территории в области осталось 31%, остальные 69% поступили в федеральный бюджет, львиная доля в этих поступлениях приходится на налог на добавленную стоимость и налог на добычу полезных ископаемых.

По доле перечисления средств в федеральный бюджет Томская область занимает первое место в Сибирском федеральном округе, а также находится в числе лидеров по данному показателю в целом по стране. Для примера возьмем последние отчетные данные налоговой инспекции по перечислениям налогов с территорий за 11 месяцев 2011 года: с территории Томской области в федеральный бюджет было перечислено 69,4 млрд. рублей, Красноярского края — 43,4 млрд. рублей, Новосибирская область перечислила 29,9 млрд. рублей, Кемеровская область — 26,3 млрд. рублей. Указанная проблема межбюджетных отношений была в том числе поднята в ходе визита в Томск Председателя Правительства РФ В.В. Путина.

В следующем номере газеты мы проанализируем расходы консолидированного бюджета и структуру государственного долга по итогам 2011 года.

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



Новый год — новые возможности

Начался новый, 2012 год. Участники нашего проекта встретили его в своих семейных кругах, отдохнули на новогодних каникулах и готовы к продолжению реализации своих финансовых планов. В этом номере мы рассмотрим интересные решения, которые существуют на рынке, но не используются для реализации финансовых планов наших участников.

СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ. На сегодняшний день структурный продукт — это один из наиболее распространенных способов альтернативного инвестирования, который позволяет регулировать сроки инвестирования, доходность и риски. Доходность данных инструментов привязана к так называемому базовому активу — активу, который может обращаться на бирже. Среди базовых активов сегодня чаще всего используются акции (Газпром, Роснефть,

Сбербанк), сырье (нефть, золото) и валюта (евро и доллар). Но этим инвесторы не ограничиваются. Среди «специфических» базовых активов встречаются кофе, погода, пшеница или электроэнергия.

При этом доход можно получить не только в случаях, когда цена базового актива растет, но и в случаях, когда цена падает или остается неизменной в период действия продукта.

Ниже представлены наиболее распространенные категории структурных продуктов:

Среди преимуществ структурных продуктов следует выделить следующие:

1. Надежная защита капитала.
2. Высокий уровень потенциальной доходности.
3. Минимальные издержки.
4. Возможность построения продуктов на индивидуальных условиях.
5. Подстройка под клиента.

Рассмотрим действие структурного продукта на примере. Возьмем один из самых простых, понятных и доступных вариантов — продукт «С премией на акции Газпрома».

Условия продукта:
срок — 6 месяцев;
базовый актив — акции Газпрома;
цена порога — 180 рублей за акцию;
доходность — 35% годовых.

Если через шесть месяцев цена на акции Газпрома будет выше или равна 180 рублям, то инвестор получает доходность на вложенный капитал в размере 35% годовых. В случае если стоимость акций будет ниже 180 рублей, инвестор получает на свой счет акции Газпрома по цене 180 рублей за акцию на всю инвестированную сумму. В этом случае полученные акции можно положить на «Депозит из акций».

Порог входа в структурные продукты в зависимости от условий может колебаться от ста тысяч до пяти миллионов рублей.

Альтернатива депозиту (продукты с полной защитой)	Возможность получить до 25% годовых, при этом обеспечивая 100% сохранность первоначально вложенного капитала.
Альтернатива доверительному управлению (продукты с частичной защитой)	Возможность получить до 40% годовых при заранее регламентированном уровне риска.
Альтернатива покупке акций (продукты с условной защитой)	В данной категории существует 2 разновидности: <i>Двойной доход</i> — возможность получить в 2 раза больше прибыли, чем при обычной покупке акций, при этом риск двойных убытков исключен. <i>С премией</i> — возможность получить фиксированную прибыль при условии того, что рынок вырастет, не изменится или умеренно снизится.
Депозит из акций (продукты для держателей акций)	Продукт позволяет дополнительно заработать на принадлежащем инвестору портфеле акций.



Классическое доверительное управление. Доверительное управление — одна из самых распространенных и известных услуг на финансовых рынках. В то же время доступность доверительного управления уступает всем возможным аналогам. Как правило, минимальный порог входа в стратегию доверительного управления составляет от одного до пяти миллионов рублей.

На сегодняшний день практически все компании, работающие на фондовом рынке, предоставляют услуги доверительного управления. При этом каждая из них предлагает несколько стратегий, которые могут подойти для всех типов инвесторов: как агрессивных, нацеленных на рост своих сбережений, так и на консервативных, для которых важно сохранить свои средства. Среди преимуществ доверительного управления можно выделить следующие:

1. Денежные средства находятся под управлением профессионалов.
2. У клиента нет необходимости самостоятельно совершать сделки и следить за рынком.
3. Потенциально высокая доходность, опережающая ставки по банковским депозитам на длительных сроках инвестирования.

Но в то же время у доверительного управления есть и нюансы, на которые следует обращать внимание:

1. Закрытость стратегий. Как правило, отчеты о деятельности управляющего клиенты получают ежемесячно и ежеквартально.
2. Высокие комиссионные. В некоторых компаниях комиссия за управление может достигать 30% от чистой прибыли.

Необходимо внимательно изучать договор перед заключением сделок доверительного управления и узнавать обо всех подводных камнях.

Также хотим предостеречь наших читателей от всевозможных «серых схем» доверительного управления, которые получили достаточно широкое распространение в последнее время. Речь идет о передаче денег или ценных бумаг в управление не управляющей компании, а частным лицам, которые обещают за низкие комиссионные очень высокие проценты доходности. Следует понимать, что в подобных ситуациях вы можете не только не заработать, но и потерять все свои деньги за достаточно короткий срок.

Покупка акций на зарубежных рынках. В последние несколько лет активно развивается направление торговли на зарубежных рынках. Чаще всего наши граждане стремятся купить акции на американском рынке, так как на сегодняшний день это самый доступный и понятный (относительно других) зарубежный рынок. Привлекательность зарубежных рынков обусловливается большим количеством ценных бумаг и более развитой инфраструктурой. Почему же тогда данное направление так сильно уступает российскому рынку? Разница часовых поясов — одна из основных проблем, с которой сталкиваются инвесторы. Поэтому активных инвесторов на американском рынке не очень много. На сегодняшний день, как правило, на данном рынке работают инвесторы, приобретающие акции на долгосрочную перспективу.

Также следует обратить внимание на договор с брокерской компанией. Наши компании работают через аме-

риканских брокеров, и договоры заключаются непосредственно с американским брокером.

В целом данное направление мы считаем очень перспективным, и со временем доля инвесторов, торгующих на зарубежных площадках, существенно увеличится.

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА

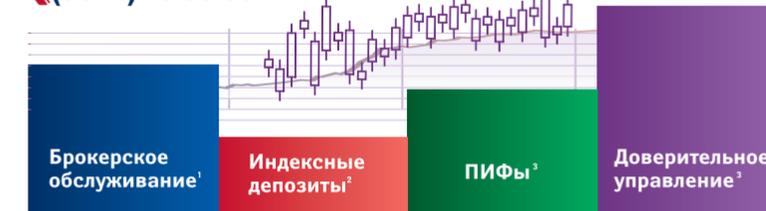
Начальник отдела продаж Томского филиала Финансовой группы БКС Романович Роман.

В этом номере мы рассмотрели альтернативные инструменты фондового рынка, которые можно использовать для реализации финансовых планов. На мой взгляд, направления структурных продуктов и зарубежных рынков являются очень перспективными, и в ближайшие несколько лет основной упор инвестиционных компаний будет сделан именно на них. Поэтому рекомендую обратить на данные направления особое внимание и по возможности подобрать для себя подходящий вариант.



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 ФАЦБ 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/ru, в листе 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 учредителя управления в будущем. Реклама.



2012

Нефтегазовый сектор России

Уже давно прогнозы аналитиков на предстоящий год не были столь неопределенными, а возможные сценарии развития — столь противоречивыми. Все большее количество экспертов выражают сомнения в том, сможет ли Европа в начале 2012 года избежать осложнений долгового кризиса и рецессии. Если подобный негативный сценарий реализуется, последствия почти наверняка затронут банковскую систему США и снизят прогнозы роста и в Америке, и в Китае. Тем, кто инвестирует в российские активы, надо надеяться, что пик кризиса придется именно на начало 2012 года и что после этого получится установить новые ориентиры оценки стоимости и риска. Пока этого не произошло, любые традиционные «точки отсчета сравнительной стоимости» не заслуживают доверия, т. к. текущие прогнозы и оценки, например, в части роста прибыли неизбежно изменятся. Можно сказать, что в 2012 году инвесторов ждет неведомая, еще не открытая страна.



Валерий ЧИНДИН,
частный трейдер

Инвестиционная привлекательность России по-прежнему зависит от цен на нефть. В 2011 году динамика цены нефти была лучше, чем у других сырьевых товаров и рынков акций. Это было обусловлено ограниченным предложением, смещением спроса в сторону активно растущих развивающихся стран и увеличением премии за риск вследствие нестабильности в арабском мире.

Снижение цен на нефть неизбежно при рецессии в ЕС и замедлении глобального экономического роста. Однако факторы, поддерживавшие цену

нефти в 2011 году, по-прежнему в силе (например, иранский фактор — с ожиданиями перебоев в поставках нефти). Это должно обеспечить благоприятный экономический климат в стране во второй половине 2012 года.

По мнению экспертов, акции станут лучшей инвестицией в 2012 г. по той простой причине, что их доходность уже заметно привлекательнее всех других ликвидных инструментов. Правда, год будет не менее сложным, чем 2011-й, и ралли будут чередоваться с новыми падениями, когда кажется, что хорошо лишь «медведям». Тем не менее, «медведи» больше не будут определять долгосрочный тренд, особенно на американском и развивающихся рынках. Ключевые слова для рынков: «волатильность», а затем — «восстановление». Главные идеи: покупать производителей минеральных ресурсов по всему миру, а также технологий и самые перепроданные сектора американской экономики.

Что касается российского фондового рынка, то несомненным фаворитом может стать именно нефтегазовый сектор. Рассмотрим каждую компанию в отдельности.



ПОТЕНЦИАЛ РОСТА 40%.

Основными факторами роста для Роснефти станут: улучшение операционных показателей, исходя из новой стратегии на следующие 10 лет; приватизация госпакета объемом до 25%, часть которого может быть обменена на доли в международных проектах; государственное лобби, которое продолжит отстаивать интересы Роснефти в отношении налогообложения (как в случае налоговых льгот для Ванкора) и получения лицензий на разработку перспективных месторождений.

В долгосрочном периоде Роснефть способна выгодно представить себя как компанию с высокой степенью глубины нефтепереработки и массой реализуемых проектов по добыче. Тем не менее, на текущий момент существует некоторая неопределенность в отношении этих проектов в силу временной удаленности, поэтому их влияние на акционерную стоимость компании будет возможно оценить лишь через 3–4 года.



ПОТЕНЦИАЛ РОСТА 30%.

В 2011 г. Лукойл стал лидером по снижению добычи среди российских нефтяных компаний в результате неверной оценки запасов одного из наиболее перспективных месторождений компании — Южно-Хлыучинского. В конце года Лукойл представил стратегию развития, согласно которой компания планирует стабилизировать добычу в среднесрочной перспективе, однако за счет колоссальных инвестиций: в ближайшие три года инвестиционная программа Лукойла составит \$48 млрд., включая инвестиции в нефтеперерабатывающий сегмент.

По мнению ряда экспертов, у Лукойла нет среднесрочных внутренних драйверов роста, однако есть серьезные причины для негативных прогнозов, если падение добычи компании продолжится. В более длительной перспективе в центре внимания окажутся проекты Лукойла на Каспии и Западная Курна-2 в Ираке и их влияние на финансовые показатели группы. К 2020 г.

добыча на Каспии должна составить 30 млн. тонн нефти и 18 млрд. м³ газа. Совокупная добыча на Западной Курне-2 ожидается на уровне 90 млн. тонн в год к 2017 г.



ПОТЕНЦИАЛ РОСТА 50%.

Результаты Газпрома за 2011 г. ожидаются весьма сильными: несмотря на непрекращающийся в течение года рост спреда между спотовыми и контрактными ценами с \$0 до \$160 за тыс. кубометров, концерн смог увеличить экспорт в дальнее зарубежье на 1,4%. В среднесрочной перспективе для Газпрома будут преобладать уже существующие риски: сокращение поставок в «залитую» дешевым газом Европу и замедление роста цен на газ на внутреннем рынке.

Эксперты не исключают, что Газпром все-таки сможет показать положительную динамику экспорта в 2012 г., т.к. концерн договорился о дисконте к текущим контрактным ценам с рядом европейских потребителей, которые закупают около четверти экспортируемого газа.

Позитивным сигналом стало снижение инвестпрограммы концерна на 2012 г. с 1300 млрд. руб. до 777 млрд. руб., а также планы по существенному росту дивидендов. Огромные капитальные затраты являются одной из наиболее весомых негативных характеристик концерна, поэтому сохранение инвестпрограммы на относительно низких уровнях существенно повысит инвестиционную привлекательность Газпрома. Заявленный рост дивидендных выплат (8,4 руб. за акцию за 2011 г. против 3,85 руб. за 2010 г.) и его поддержание в дальнейшем улучшит видение концерна инвестиционным сообществом, ведь на текущий момент дивидендная доходность Газпрома — одна из самых низких в отрасли.

СУРГУТНЕФТЕГАЗ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА 40%.

В 2011 г. Сургутнефтегаз зафиксировал рост добычи нефти впервые за последние несколько лет. По словам президента компании Владимира Богданова, Сургутнефтегаз ожидает стабильной добычи нефти в среднесрочной перспективе на уровне 61–62 млн. тонн в год. По мнению экспертов, в це-





лом компания давно вошла в стабильную фазу функционирования, и ожидать от нее каких-либо радикальных изменений не приходится ни в сегменте добычи, ни в переработке, ни в газовой сфере. Показатели компании зависят исключительно от внешних факторов — цен на нефть и налогообложения.

Обеспечить рост капитализации Сургутнефтегаза могло бы повышение прозрачности компании и уровня корпоративного управления, однако исторически это не входило в планы группы. Аналогичный подход Сургутнефтегаза наблюдается в использовании денежных средств компании (\$29 млрд.), хранящихся в банках и ценных бумагах. Использование данных средств в бизнесе могло бы обеспечить большую отдачу, нежели банковские депозиты.

Акции Сургутнефтегаза обладают самой высокой дивидендной доходностью. Кроме того, по российскому законодательству российские компании должны будут с 2013 года начать публиковать отчетность по МСФО, что позволит справедливо оценить компанию в будущем.



2011 г. был весьма успешным для Газпромнефти: по экспертным оценкам, компания получит рекордные \$5.3 млрд. чистой прибыли. Отличные результаты будут особенно заметны на фоне разгоревшегося конфликта вокруг цен на нефтепродукты на внутреннем рынке в начале 2011 г., при том, что для Газпромнефти внутренний рынок является ключевым, а ее потери от введения ограничений на цены нефтепродуктов были одними из самых высоких в отрасли. Компания продолжала фокусироваться на своих ключевых направлениях — модернизации НПЗ и развитии газового бизнеса.

Эксперты считают, что в среднесрочной перспективе Газпромнефть будет находиться в стабильной фазе развития, что характеризуется следующими показателями: стагнация добычи нефти и увеличение доли газа в выручке группы, увеличение доли нефтепереработки и доли выпуска светлых нефтепродуктов.

С точки зрения фундаментальных факторов, компанию выгодно выделяют значительная доля нефтепереработки, один из самых высоких в отрасли показатель ЕВITDA на баррель

добычи и светлые перспективы по наращиванию добычи за счет ямальских месторождений с 2016 г.

Одним из существенных недостатков бумаги является низкий free-float, что делает компанию непопулярной среди инвесторов, несмотря на ее фундаментальную привлекательность.

Особое внимание, как и раньше, необходимо уделять вопросам передачи лицензий от Газпрома, на которых основывается долгосрочная стратегия группы.



В ближайшие 1–2 года Татнефть полностью введет в строй нефтеперерабатывающий комплекс Танеко и запустит установки глубокой нефтепереработки. Планируемая постепенная модернизация НПЗ в ближайшие годы увеличит глубину нефтепереработки и повысит выпуск светлых нефтепродуктов, поэтому новый НПЗ позволит компании увеличить рентабельность и денежный поток группы.

Эксперты отмечают, что первые положительные для финансовой отчетности результаты работы Танеко будут заметны лишь к 2013 г., когда Танеко доведет выпуск светлых нефтепродуктов до 60%. До этого момента НПЗ будет производить преимущественно мазут, что не сможет усилить показатели компании.

По мнению экспертов, рынок не в полной мере оценивает преимущества строительства НПЗ, т.к. на текущий момент не достаточно информации о его работе и отсутствуют финансовые результаты.



НОВАТЭК
ПОТЕНЦИАЛ РОСТА 40%.

Новатэк продолжил стремительный рост добычи газа в 2011 г. и, по заявлению менеджмента компании, эта тенденция будет сохранена и в долгосрочной перспективе. Согласно оценкам аналитиков, потенциал роста акций Новатэка будет зависеть в первую очередь от успехов в разработке Ямальских месторождений и проекта Ямал-СПГ в частности. К основной группе риска относится вероятность замедления роста цен на газ на внутреннем рынке: в середине 2011 г. со

стороны Правительства РФ высказывались предложения об ограничении темпов роста цен на газ на величину инфляции, плюс 1–2%.

По мнению большинства экспертов, акции Новатэка — одни из наиболее привлекательных в российском нефтегазовом секторе: компания сможет реализовать планы по стремительному наращиванию добычи газа и жидких углеводородов. Такой вывод можно сделать на основании успешности реализации предыдущей программы, наличия сильного административного ресурса и поддержки во властных кругах страны. Новатэк скорее всего получит все необходимые налоговые льготы на ямальских проектах для достижения целевых показателей добычи.

Впрочем сдерживать рост акций компании будет некоторая перекупленность, из-за которой бумаги Новатэка выглядят по финансовым мультипликаторам гораздо дороже аналогов.



БАШНЕФТЬ
ПОТЕНЦИАЛ РОСТА 45%.

В 2011 г. Башнефть увеличила добычу на 7% и, по словам менеджмента компании, планирует сконцентрироваться на стабилизации добычи на старых месторождениях. Рост добычи обеспечит месторождение Требса и Титова, активные инвестиции в которое начнутся уже в текущем году. В секторе нефтепереработки компания продолжит инвестировать в увеличение глубины нефтепереработки и доли выпуска светлых нефтепродуктов. В среднесрочной перспективе освоение Требса и Титова и дальнейшая модернизация НПЗ станут основными внутренними драйверами роста капитализации Башнефти. Также компания намерена активно вкладываться в розничный бизнес, планируя в три раза увеличить число АЗС.

Башнефть генерирует наибольшую ЕВITDA на баррель добытой нефти среди российских нефтегазовых компаний, несет одни из самых низких удельных капитальных затрат, платит щедрые дивиденды (до 100% чистой прибыли по МСФО), что выгодно выделяет компанию в отрасли. Акции Башнефти — одни из наиболее привлекательных среди российских нефтяных компаний.

Кредитная история собственного сочинения



То, что миром правит информация, известно уже давно. Но факт прямой связи между желанием взять кредит и наличием или отсутствием у человека кредитной истории для многих является открытием. К примеру, захотелось бы одному достойному человеку, имеющему постоянную прописку и зарплату, взять кредит на приличную сумму, ну, не хватает ему на новый внедорожник миллионов двух, так ведь банки могут и не дать таких денег. Честные глаза заемщика теперь не котируются, имеет значение другое — есть ли у него кредитная история?

Что же это за магия слов такая...кредитная история? Кредитная история — это информация о заемщике, которую банк передает в бюро кредитных историй на хранение.

Закон РФ «О кредитных историях» действует с 2004 года. Его основная цель

— облегчение гражданам и организациям процесса получения кредитов, а банкам — помощь во избежание излишних рисков при выдаче кредитов недобросовестным заемщикам. Для этого созданы Бюро кредитных историй (БКИ) — специализированные организации, призванные накапливать и систематизиро-

вать сведения о заемщиках и по запросу предоставлять эти сведения гражданам или организациям, к которым эти заемщики обратятся за кредитом.

Деятельность БКИ контролируют специальные государственные органы, уделяя особое внимание защите информации. Все БКИ обязаны полу-



чать государственную лицензию на деятельность по технической защите конфиденциальной информации. Согласно законодательству Российской Федерации, каждая кредитная организация должна взаимодействовать с бюро кредитных историй.

Состоит кредитная история из 3-х частей:

1-я часть: титульный лист, содержащий следующую информацию:

- ФИО заемщика;
- дата и место рождения;
- паспортные данные;
- идентификационные данные налогоплательщика;
- страховой номер лицевого счета.

2-я часть: основная. Используется банками при рассмотрении вопроса о выдаче кредита. Содержит данные о месте жительства заемщика, суммах займа, сроках исполнения обязательств, данные о фактическом исполнении обязательств, погашении займа. Также может содержать факты рассмотрения судом споров по договору займа.

3-я часть: закрытая и доступная только для самого субъекта кредитной истории. Содержит информацию об источнике формирования кредитной истории (полное и сокращенное наименование юридического лица, его единый государственный регистрационный номер, идентификационный номер налогоплательщика, код основного классификатора предприятий и организаций).

Никогда в кредитной истории клиента не содержится сведений о самих покупках или имуществе заемщика, нет никакой личной информации. Доступ к кредитной истории заемщика возможен только с его согласия.

Начинается кредитная история всегда одинаково: когда конкретный человек подписывается под тем, чтобы данные о нем банк предоставлял в бюро кредитных историй, то он, в свою очередь, при необходимости может за-

прашивать у БКИ информацию о том, как он гасит свои кредиты и прочее.

К своей кредитной истории нужно относиться, как к малому дитя — холить ее и лелеять, присматривать и стараться периодически получать информацию о ней по запросу в БКИ. Почему так? Да потому, что можно жить с уверенностью, что никакой истории у вас никогда не было, так как вы ни разу не обращались в банки за кредитами, а на самом деле известно немало случаев, когда по копиям чужих паспортов мошенники ухитрялись брать кредиты, а долгами потом обростали ничего не подозревающие люди.

Что такое хорошо и что такое плохо?

Многие заемщики, особенно те, которые получали отказы от банков в кредитовании, озадачены вопросом: может существовать так называемые «черные списки заемщиков»? На самом деле никаких списков нет, просто к людям, допускаям просрочки в платежах, меняется отношение банка.

Например, просрочка в 30 дней — это не очень хорошая история. А в 60 или того больше — 90 дней приравнивает человека к мошенникам. Однако у каждого банка своя внутренняя кредитная политика, поэтому и оценку этих сроков они делают по-разному. Для какого-то банка просрочка до 30 дней — не проблема, для другого — нормально, а для третьего — это очень плохо.

Напрашивается вопрос: что же тогда сделать в случае наличия таких «черных пятен» в своей кредитной истории, чтобы банк снова поверил в вас как в надежного хорошего заемщика? Как заново переписать свою историю? Оказывается, никак. Информация, которая уже имеется в вашем досье, будет храниться там еще 15 лет с момента последнего ее обновления. Однако не все так трагично. В кредитной истории все, как в обычных человеческих отношениях, — можно буквально начать все с чистого листа, таким образом испра-

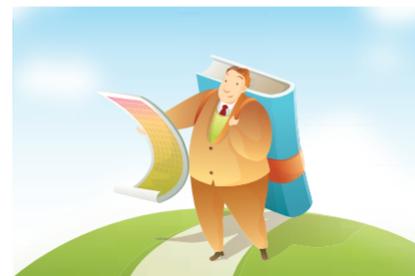


вив общее к себе отношение. Например, взять несколько небольших кредитов и старательно их погасить в срок. Вот тогда просрочки, которые были до этого, просто затеряются в новой череде положительных платежей, а кредитная история в целом будет выглядеть значительно лучше.

Нет истории — нет доверия

Очень часто вполне добропорядочные граждане с постоянной пропиской, постоянной работой, регулярной и приличной зарплатой сталкиваются с той же проблемой, что и хронические неплательщики — им не выдают кредиты. А все потому, что человек без кредитной истории сейчас как нечто неизведанное и непонятное для банка. А раз так, то к нему и отношение настороженное. К примеру, на Западе кредитные бюро работают с XX века, там народ уже давно имеет привычку брать деньги взаимно, даже если в этом нет особой нужды — а все ради того, чтобы обзавестись репутацией добросовестного заемщика. В России же все только начинается, ни в школах, ни в институтах этому не учат, а значит, людям предстоит постигнуть эту науку на личном опыте. И чтобы получить однажды в банке приличную сумму, к примеру, на солидный автомобиль, новичку кредитования придется для начала оформить несколько маленьких экспресс-кредитов и погасить их, чтобы дать старт своей кредитной истории и предстать перед банком в образе ответственного заемщика. Другого способа не существует.

Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ) создан для сбора, хранения и предоставления субъектам и пользователям кредитных историй информации о БКИ, в котором (которых) сформированы кредитные истории субъектов кредитных историй. Также ЦККИ осуществляет временное хранение баз данных ликвидированных (реорганизованных, а также исключенных из государственного реестра бюро кредитных историй) бюро кредитных историй.



Как сделать запрос на свою кредитную историю?

Большой минус этой системы в том, что кредитные бюро не обмениваются между собой информацией на постоянной основе. И чтобы получить доступ к своей кредитной истории, нужно сначала выяснить, в каком именно БКИ она хранится.

Информацию о том, в каких бюро находится ваша кредитная история, хранит Центральный каталог кредитных историй. Если у вас на руках имеется код субъекта кредитной истории, вы самостоятельно сможете сделать запрос через сайт ЦККИ и получить справку с указанием, в каком или каких из бюро находится конкретно ваша кредитная история. Код субъекта кредитной истории — своеобразный пароль для доступа к информации, хранящейся в Центральном каталоге кредитных историй. Если код заемщику не известен, запрос он может сделать через любое бюро или банк, предоставляющий такую услугу. По закону 1 раз в год такая процедура является бесплатной, за все последующие обращения будет взиматься плата в размере примерно 450 руб.

Контроль и надзор за деятельностью бюро кредитных историй осуществляет ФСФР (Федеральная служба по финансовым рынкам России) — уполномоченный государственный орган, регистрирующий бюро кредитных историй (вносит бюро кредитных историй в Государственный реестр бюро кредитных историй).

Не заблуждайтесь, полагая, что узнать кредитную историю можно через интернет. Подобным способом можно лишь сделать запрос в ЦККИ, а сама проверка кредитной истории таким путем исключена. По закону кредитная история может выдаваться либо лично в руки человеку, подавшему заявку ее получение, либо его представителю по доверенности. Таким образом, человек защищен от интернет-мошенничества,



Совет: Как правильно создать свою кредитную историю, чтобы она вызвала благожелательное отношение к себе кредитных организаций? Все просто: брать сначала небольшие кредиты, добросовестно их гасить, потом брать суммы побольше. Так и будет писаться хорошая кредитная история. Плюс к этому — желательно знакомиться со своей кредитной историей 1 раз в 3 месяца. Если нет такой возможности — хотя бы 1 раз в год.

когда заявку на его кредитную историю мог бы подать кто угодно, владеющий вашими паспортными данными.

Если же у вас нет кода субъекта, вы можете заказать в Национальном БКИ услугу по получению перечня бюро кредитных историй, где хранится информация о вас. В ответ на ваш запрос будет предоставлен полный список всех бюро кредитных историй, где хранится информация о вас на дату запроса. Эта услуга позволяет быстро получить наименования и адреса всех бюро, которые располагают данными о вас на момент обращения. Получив справку из ЦККИ и направив запросы во все бюро, где находится информация о вас, вы получаете еще и уверенность в том, что проверка кредитной истории окажется более полной и достоверной.

Получить свою кредитную историю, к примеру, из НБКИ, можно разными способами.

I вариант — подготовка и отправление запроса по почте:

1. Заполнить запрос на получение своего кредитного отчета.
2. Заверить свою подпись на заполненном запросе у нотариуса.
3. Приложить копию квитанции об оплате предоставления кредитного отчета, если вы получали у них кредитный отчет менее чем год назад. Стоимость повторного кредитного отчета составит 450 руб. для физических лиц и 1200 руб. для юридических лиц.
4. Направить запрос с заверенной подписью и копией квитанции письмом в адрес НБКИ.

Все формы запросов и квитанций можно скачать на сайте НБКИ.

Вам ответят в течение 10 рабочих дней с момента получения вашего запроса. Кредитный отчет будет отправлен почтой по адресу, указанному вами в запросе.

II вариант (только для физических лиц) — подготовка и отправление запроса телеграммой:

1. Обратиться в отделение почтовой связи, в котором оказываются услуги телеграфной связи.

2. Направить в НБКИ телеграмму с указанием ФИО, даты и места рож-

дения, адреса, телефона, паспортных данных (дата и место выдачи, серия, номер) по адресу НБКИ.

3. Подпись по предъявлению паспорта или иного удостоверения личности вам заверит работник отделения почтовой связи.

4. Отдельно направить по факсу копию квитанции об оплате предоставления кредитного отчета, если вы получали у них кредитный отчет менее чем год назад. Стоимость повторного кредитного отчета составит 450 руб.

Квитанцию для оплаты за предоставление кредитного отчета физическому лицу можно скачать на сайте НБКИ.

Вам также ответят в течение 10 рабочих дней с момента получения вашего запроса. Кредитный отчет будет отправлен почтой по адресу, указанному вами в запросе.

III вариант — получение при личном обращении в организации, сотрудничающие с НБКИ в своем регионе (получение кредитного отчета в этом варианте будет платным, зато заверение подписи у нотариуса не потребуется, стоимость определяется агентом самостоятельно).

Адреса и телефоны агентов в регионах России можно увидеть на сайте НБКИ.

Факт: Кредитная история в большинстве европейских стран — это один из важнейших документов. Ею могут поинтересоваться как при обращении человека в банк за кредитом, так и при аренде жилья. Плохая кредитная история будет свидетельствовать о недобросовестном погашении займов и долгах, а значит, даже получить хорошую работу человеку вряд ли удастся, потому что многие крупные компании непременно поинтересуются его кредитной историей.



Обзор за январь 2012 г.

В ЯНВАРЕ 2012 ГОДА ВНИМАНИЕ ИНВЕСТОРОВ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ ВНОВЬ БЫЛО ПРИКОВАНО К СОБЫТИЯМ ВОКРУГ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА ЕВРОЗОНЫ. ОДНАКО НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО РЯД СОБЫТИЙ НОСИЛ ЯВНО НЕГАТИВНЫЙ ОТТЕНОК, ВСЕ ИЗ УЧАСТВУЮЩИХ В ОБЗОРЕ ИНДЕКСОВ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ РОСТ. СРЕДИ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫХ СОБЫТИЙ ЗА ЯНВАРЬ 2012 ГОДА МОЖНО ВЫДЕЛИТЬ СЛЕДУЮЩИЕ:

Понижение мировыми рейтинговыми агентствами кредитного рейтинга европейского Стабфонда и европейских стран: Бельгии, Ирландии, Италии, Словении, Словакии, Испании, Кипра, Франции, Португалии;

- Отсутствие успехов в решении вопроса по реструктуризации долга Греции: несмотря на то, что напряженность вокруг долгового кризиса в Европе к концу месяца пошла на убыль, проблемы никуда не делись, а потому существенные риски дефолта по-прежнему остаются актуальными;

- Главы МИД 27 стран Евросоюза одобрили введение эмбарго на поставки нефти из Ирана, которое будет реализовано к 1 июля 2012 г., что, в свою очередь, вызвало угрозу перекрытия Ормузского пролива Ираном (через данный пролив осуществляется до 40% глобального экспорта нефти по морю с учетом нефтепродуктов);

- Заявление Федеральной резервной системы (ФРС) США о том, что процентные ставки будут оставаться на низком уровне (около нуля процентов) до конца 2014 года;

- Сенат Конгресса США 26 января поддержал предложение президента Барака Обамы об увеличении потолка госдолга страны на \$1,2 трлн. — до \$16,39 трлн.

Основным индикатором состояния мировых рынков по-прежнему остается долговой кризис. Учитывая, что состоявшиеся в январе размещения облигаций европейских стран прошли достаточно успешно, можно говорить о некотором «затишье»: либо перед бурей, либо перед реальным преодолением долговой проблемы. Так или иначе, многие из размещений прошли по нижней границе ориентира доходности. Несмотря на это, мировой экономический форум в Давосе прошел в мрачных и пессимистических настроениях. Все эксперты, которые высказывали свое мнение по поводу ситуации в европейском регионе, были

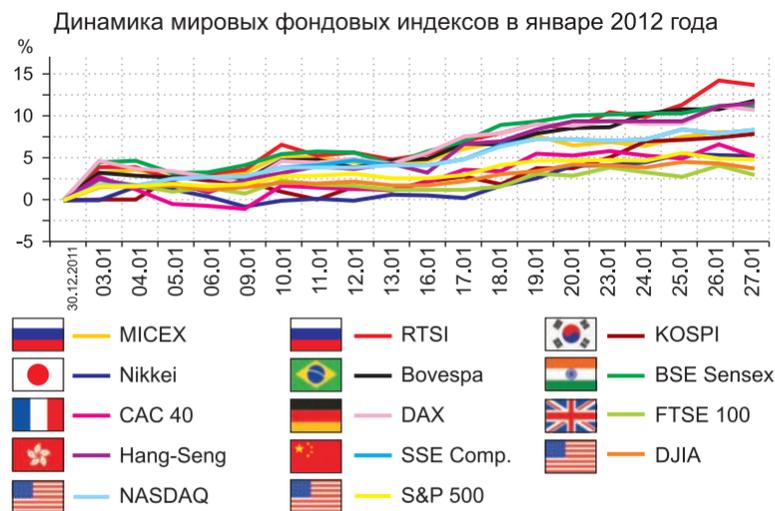
настроены довольно пессимистично. Многим уже порядком поднадоела ситуация с отсутствием определенности в вопросе реструктуризации долга Греции, хотя и появилась надежда, что компромисс все-таки будет достигнут. Что касается остальных стран еврозоны, то наибольшую тревогу инвесторов вслед за Грецией теперь вызывает не Италия, а Португалия. Доходность по португальским облигациям побил абсолютный рекорд: пятилетние бонды продаются под 19,7%, десятилетние — под 14,8%.

Предельно конкретно свой взгляд на ситуацию в Европе в начале января высказали рейтинговые агентства, один за другим снизившие рейтинги стран, играющих в Евросоюзе далеко не последнюю роль. Четыре из таких стран входят в первую десятку экономик еврозоны (Бельгия, Италия, Испания, Франция). После понижения кредитных рейтингов инвесторы стали продавать европейские облигации, в результате чего цены на них упали, а доходности государственных облигаций достигли максимумов. В таких условиях американские казначейские облигации вновь оказались «тихой гаванью» для

инвесторов и преимущественно росли в цене. Это является индикатором того, что, с одной стороны, аппетит к риску у инвесторов в течение месяца был низким, с другой же стороны — индикатором того, что инвестором по сути не остается ничего иного: за океаном ситуация тоже далека от «безоблачной».

К концу января появилась информация о прогнозе Федеральной резервной системы (ФРС) США о том, что процентные ставки в США будут оставаться вблизи нуля до конца 2014 года, что положительно сказалось на всех мировых рынках, и появилась активность инвесторов. Новость столкнула доллар США к минимуму 2012 года против евро, послужила причиной роста цен на нефть, а инвесторы стали более терпимы к рискам. Кроме того, 26 января Сенат Конгресса США поддержал ранее отклоненное Палатой представителей Конгресса предложение президента Барака Обамы поднять потолок госдолга страны на \$1,2 трлн. — до \$16,39 трлн. Так как ВВП США составляет \$14,26 трлн., выше 100% ВВП.

Внимание аналитиков и инвесторов всего мира все больше привлекает ситу-



ация вокруг Ирана: США и ЕС принимают все новые санкции против Ирана в связи с публикацией доклада МАГАТЭ, в котором агентство сделало вывод о существенном продвижении страны в деле развития ядерного оружия. На Западе же, не без инициативы США, было принято решение о перекрытии Ирану доступа к нефтяным доходам, посредством введения эмбарго на покупку нефти из Ирана. В связи с этим Иран уже не в первый раз пригрозил перекрытием Ормузского пролива, что фактически отрезает доступ к одному из наиболее коротких морских путей транспортировки нефти в Европу и США.

Несмотря на столь острые и важные события в мире, глобальных потрясений рынков за январь не случилось. Возможно, на результатах торгов сказывается позитивный настрой участников на наступивший год.

Мировые фондовые индексы начали месяц довольно слабо и разнонаправленно. Во вторую половину месяца все индексы продемонстрировали положительную динамику. Лидером роста оказался индекс РТС, закрывшись на уровне 1565,82 п., прибавив с начала месяца 13,31% и обновив максимум с 8 ноября прошлого года, что в большей степени было связано с укреплением рубля к доллару и с ростом цен на нефть. Индекс ММВБ оказался в рейтинге индексов лишь 8-м, прибавив 7,82% с начала года и достигнув уровня 1511,61 п. В течение месяца на российском рынке наблюдались низкие объемы торгов. Связано это было с такими внутренними факторами, как дефицит ликвидности,

политические риски. Возможно, такая активность игроков будет наблюдаться вплоть до выборов президента.

Наименьший рост среди рассматриваемых индексов показал британский индекс FTSE 100, увеличившись лишь на 2,89%. Остальные европейские индексы показали следующие результаты, отступив в последний день торгов к пятимесячным максимумам: немецкий DAX — +10,4%, французский CAC40 — +5,03%. Американские индексы в последний день торгов показали умеренно негативную динамику на фоне опубликованных неблагоприятных макроэкономических данных. По итогам месяца Dow Jones Industrial Average, S&P500 и Nasdaq выросли на 3,63%, 4,67% и 8,11% соответственно. Азиатские индексы 27 января закрылись разнонаправленно, показав за месяц следующие результаты: китайский China Shanghai Composite подорожал на 11,21%, японский Nikkei — на 5,09%, южнокорейский KOSPI — на 7,62%, гонконгский Hang Seng — на 11,21%, индийский BSE Sensex — на 10,78%. Бразильский индекс Ibovespa прибавил 11,51%.

На российском рынке акций среди наиболее ликвидных акций лидерами роста за месяц стали обыкновенные акции Мечела (+27,94%), ГКМ НорНикеля (+22,29%) и акции Новолипецкого металлургического комбината (+22,00%). Рост акций добывающих компаний связан с благоприятной ситуацией на рынке сырья и удорожанием товаров.

На рынке сырья за месяц все рассматриваемые товары продемонстри-

ровали положительную динамику. Наиболее привлекательно выглядело олово, которое за месяц подорожало на 29,8%. Наиболее слабо показала себя пшеница. Медь, традиционно являющаяся опережающим индикатором развития, продемонстрировала во второй половине месяца положительную динамику, что может говорить о росте производства в мире.

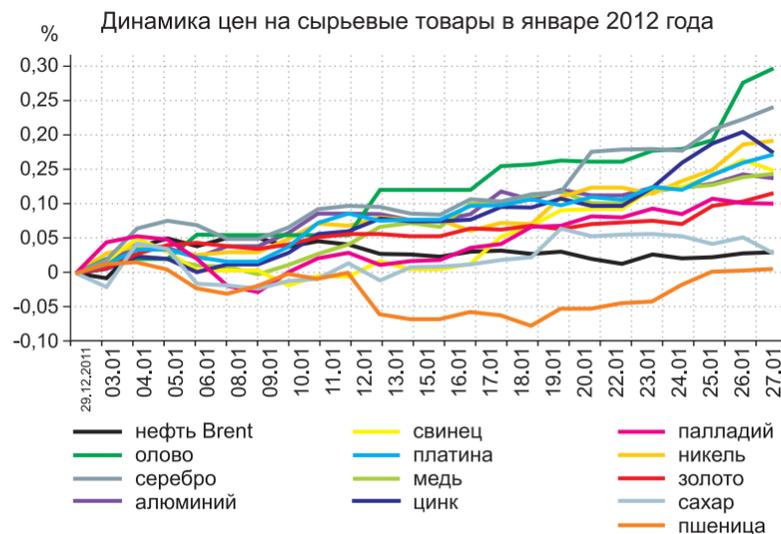
Цена нефти на рынке в большей степени зависела от политических факторов. Наибольшее влияние на цену нефти оказывали события, связанные с конфликтом между Ираном и европейскими странами. Иран после введения эмбарго на покупку иранской нефти стал препятствовать доставке нефти на Запад через Ормузский пролив. По этой водной артерии ежедневно перевозят до 17 млн. баррелей нефти, что составляет одну пятую часть потребления нефти в мире. После эскалации конфликта цена барреля нефти марки Brent выросла до \$113,56. Однако ситуация быстро стабилизировалась, власти Ирана готовы пойти на переговоры, и цена нефти стала постепенно снижаться. К концу месяца ситуация с Ираном и странами МИД остается нерешенной. Нефть на фоне неопределенности, а также на фоне ослабления доллара США дорожает, цена достигла значения \$111,3 за баррель.

Что касается валютного рынка, то он также в конце месяца претерпел изменения. Доллар резко упал против почти всех валют сразу после того, как ФРС удивила участников рынка, пролив период, в течение которого, по ее ожиданиям, ключевая процентная ставка будет оставаться вблизи нуля до конца 2014 года.

Пара EUR/USD достигла максимального с начала года значения — 1,32. Рубль укрепился и к доллару и к евро на фоне новостей и ситуации в стране, связанной с дефицитом ликвидности и необходимостью выплат в конце месяца налогов.

За месяц доллар подешевел на 1,2 рубля, опустившись ниже отметки «31 рубль» и достигнув минимума с начала года в 30,36 рублей за доллар. Евро с начала года потерял 1,44 рубля, опустившись ниже отметки «40 рублей» и достигнув минимального значения 39,78 рублей за евро. Бивалютная корзина опустилась на 1,31 рубль до отметки 34,60 рубля.

Максим БОРЦОВ





Раз, два, три, четыре, пять — начинаем вычитать!



Приобретение жилья для большинства — дело весьма затратное, поэтому любая возможность снизить данные расходы должна использоваться по максимуму. Один из способов компенсации затрат при покупке жилья — использование имущественного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц.

Имущественный вычет — это налоговая льгота, которая уменьшает сумму доходов, облагаемых НДФЛ по ставке 13%, на сумму фактически произведенных и документально подтвержденных расходов на приобретение жилья. Сущность имущественного налогового вычета заключается в снижении налогооблагаемой базы (облагаемых налогом доходов за период) на определенную сумму.

Законодательством предусмотрены имущественные налоговые вычеты на новое строительство или приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли в них. Эти вычеты касаются только перечисленного имущества, находящегося на территории Российской Федерации.

Налогоплательщику компенсируется 13% от стоимости приобретаемого имущества, ограниченной двумя миллионами рублей (т.е. не более 260 тыс. рублей) без учета сумм, направленных на погашение процентов по ипотечным кредитам. Если к вычету предъявлена недвижимость сто-

имостью менее 2 млн. руб., то НДФЛ вернут лишь в размере 13 процентов от суммы, указанной в договоре купли-продажи. При покупке недвижимости до 1 января 2008 г. ее стоимость не должна была превышать 1 млн. руб., и начислено к возврату могло быть не более 130 тыс. руб. Внесенные поправки в Налоговый кодекс РФ увеличили сумму покупки недвижимости до 2 млн. рублей по сделкам, совершенным после 1 января 2008 г.

Следует отметить, что вышеуказанные суммы возвращаются не одновременно выплатой, а в соответствии с суммой полученного дохода и уплаченного налога в течение налогового периода (календарного года). Сумма вычета за налоговый период не может превышать удержанный НДФЛ за этот период. Если в течение одного налогового периода сумма имущественного налогового вычета исчерпана не в полном объеме, то ее остаток переносится на следующие налоговые периоды.

Возможность воспользоваться правом на имущественный вычет на покупку недвижимости предоставляется гражданам один раз, повторное его предоставление не допускается. Участники социальных программ также имеют право на льготу, но она не распространяется на субсидиро-

ванную часть выплат. Вычет на приобретение жилья состоит из принятых к учету расходов:

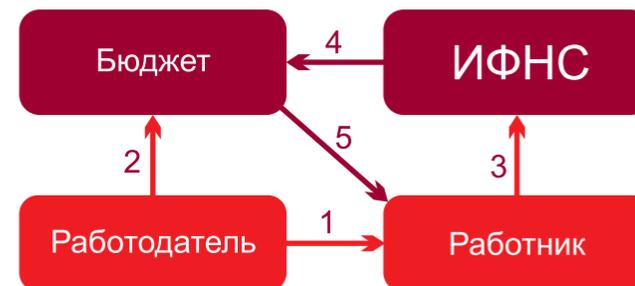
- на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков;
- на погашение процентов по целевым кредитам, фактически израсходованным на новое строительство либо приобретение жилого помещения и земельных участков;
- на погашение процентов по кредитам в целях рефинансирования кредитов на новое строительство либо приобретение жилого помещения и земельных участков.

Применять имущественный налоговый вычет можно с того налогового периода, в котором возникло право на него, при наличии документов, подтверждающих право собственности и произведенные расходы на приобретение жилья. В фактические расходы могут включаться расходы на приобретение жилого дома, в том числе недостроенного; расходы на приобретение квартиры, комнаты, доли (долей) в них; расходы на приобретение строительных и отделочных материалов; расходы на работы, связанные с отделкой и др. Если в договоре купли-продажи указано приобретение квартиры без отделки (например,



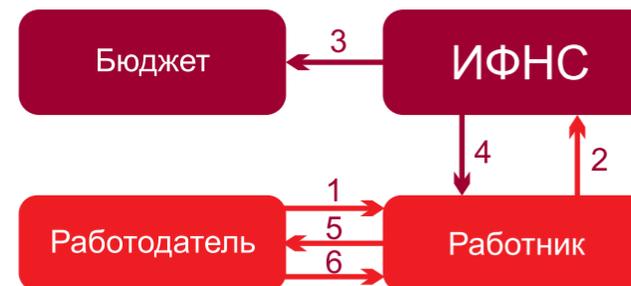
Предоставление имущественного вычета в налоговой инспекции

- 1 — выплата ЗП
- 2 — НДФЛ
- 3 — предоставление документов
- 4 — подтверждение права на имущественный вычет
- 5 — вычет НДФЛ



Предоставление имущественного вычета у работодателя

- 1 — выплата ЗП
- 2 — предоставление документов
- 3 — извещение о предоставлении права на имущественный вычет
- 4 — уведомление о предоставлении вычета
- 5 — уведомление из ИФНС
- 6 — вычет НДФЛ



в новостройке), покупка дома на стадии строительства, вычет (с учетом ограничения в 2 000 000 руб.) предоставляется включая стоимость отделки и строительства. Кроме этого, если жилье приобретается с помощью ипотечного кредита, то вычет предоставляется в части процентов, уплачиваемых по целевым кредитам, полученным от кредитных и иных организаций РФ.

В случае приобретения жилья в долевую собственность вычет делится между собственниками пропорционально их долям. При покупке жилья в совместную собственность вычет распределяется по усмотрению собственников в соответствии с их письменным заявлением.

Реализовать право на налоговый вычет можно двумя способами:

- 1) одновременный возврат всей суммы налога, удержанной и перечисленной в течение года работодателем, по окончании налогового периода (календарного года) — производится налоговым органом;
- 2) ежемесячное уменьшение налогооблагаемой базы и, следовательно, удержание суммы налога с месяца обращения до окончания налогового периода — производится налоговым агентом, т.е. работодателем.

ПОЛУЧЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО ВЫЧЕТА В НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИИ ПО МЕСТУ ЖИТЕЛЬСТВА

Имущественный налоговый вычет предоставляется на основании письменного заявления налогоплатель-

щика при подаче пакета документов в налоговые органы по окончании налогового периода.

При использовании ипотечного кредита на покупку жилья дополнительно необходимо предоставить:

- копию кредитного договора;
- справку, полученную в банке об уплаченных процентах по ипотечному кредиту по годам;
- платежные поручения, подтверждающие перечисление кредитных средств налогоплательщиком на приобретение жилья.

После получения заявления на предоставление имущественного налогового вычета и приложенных подтверждающих документов налоговый орган проводит в течение 3 месяцев проверку представленных документов, по итогам которой выносится решение о предоставлении либо об отказе в предоставлении имущественного вычета. Возврат суммы излишне уплаченного налога производится в течение одного месяца после проведения проверки путем перечисления денежных средств

Для получения налогового вычета в налоговый орган по месту жительства предоставляются следующие документы:

- письменное заявление;
- заполненная декларация по налогу на доходы физических лиц формы 3-НДФЛ за истекшие периоды: бланк декларации можно получить в налоговой инспекции по месту жительства или заполнить налоговую декларацию, используя программу «Декларация 2011» (а также «Декларация 2010» и «Декларация 2009» в случае предоставления имущественного налогового вычета пенсионерам за 3 предшествующих года). Программа размещена на интернет-сайте ИФНС России по Томской области www.r70.nalog.ru в разделе «Помощь налогоплательщику»;
- справка из бухгалтерии по месту работы о суммах начисленных доходов и удержанных налогов за истекший год формы 2-НДФЛ;
- копии документов, подтверждающих право на имущественный налоговый вычет: свидетельство о государственной регистрации, договор купли-продажи, акт приема-передачи;
- копии документов, подтверждающие фактические расходы на новое строительство или приобретение жилых объектов недвижимости. К таким документам относятся 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.



Пример: Анна Иванова приобрела в июне 2011 г. квартиру за 1 500 000 руб. Анна взяла ипотечный кредит на сумму 1 000 000 руб. Годовой доход Анны, облагаемый по ставке 13%, в 2011 г. составил 300 000 руб. Проценты по кредиту за полгода — 45 000 руб. Максимальный размер вычета, на который может рассчитывать Анна в 2011 году, составляет:

1 500 000 руб. + 45 000 руб. = **1 545 000 руб.**

Поскольку облагаемый доход Ивановой меньше этой суммы, то вычет в 2011 г. предоставляется в размере 300 000 руб. (т.е. НДФЛ не подлежит уплате). Неиспользованная сумма вычета в размере 1 245 000 руб. (1 545 000 руб. — 300 000 руб.) переносится на следующий налоговый период (2012 г.), кроме того, если Анна будет уплачивать проценты по кредиту, то она имеет право уменьшать на эту сумму свои налогооблагаемые доходы и в последующие годы. Таким образом, в 2012 году размер вычета составит

1 245 000 + 90 000 (проценты за год) = **1 335 000 руб.**

Если Анна не обратилась сразу в налоговую инспекцию за разрешением на получение имущественного вычета в компании-работодателе, то НДФЛ ежемесячно удерживался из зарплаты Анны бухгалтерией. В этом случае по итогам 2011 г. Анна должна подать налоговую декларацию и заявление о предоставлении вычета, чтобы вернуть НДФЛ в размере 39 000 руб.:

300 000 x 13% = **39 000 руб.**

ВОПРОСЫ СПЕЦИАЛИСТУ

Комментирует заместитель начальника отдела налогообложения УФНС по Томской области Сердюкова Лариса Валерьевна:

1) Были изменения в законодательстве с 01.01.2012 по применению имущественного налогового вычета при новом строительстве или покупке недвижимости?

Изменения касаются физических лиц, которые, будучи в статусе пенсионеров, в текущем налоговом периоде могут воспользоваться имущественным налоговым вычетом за 3 предшествующих календарных года. Прежде всего, это связано с возможностью реализации указанной категорией налогоплательщиков своего права на получение имущественного налогового вычета. Поскольку не работая и не имея источников дохода, с которого удерживается НДФЛ, вернуть деньги нельзя.

2) Каковы причины отказов при обращении за такими вычетами?

Основные причины: отсутствие необходимого пакета документов, отсутствие права на использование имущественного налогового вычета, отсутствие доходов, облагаемых по ставке 13% и др.

3) Когда налогоплательщик может повторно обратиться за получением вычета в случае отказа в его предоставлении из-за отсутствия необходимых документов?

Как только пакет документов будет полностью собран, либо будут внесены корректировки в налоговую декларацию, физическое лицо может обратиться снова. Сроки подачи «уточненной декларации» не ограничены.

В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ БУДУТ РАССМОТРЕНЫ УСЛОВИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ИМУЩЕСТВЕННОГО НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА ПО ПРОДАЖЕ ИМУЩЕСТВА.

Любовь ПОЛЯКОВА

налогоплательщику на банковский счет с указанными им реквизитами. В соответствии с налоговым законодательством весь период рассмотрения оснований и возврата излишне уплаченного налога не может превышать 4 месяцев со дня подачи заявления.

Для возврата суммы НДФЛ, исчисленной на основании декларации, необходимо предоставить в налоговый орган письменное заявление с указанием реквизитов счета в банке, куда будут перечислены деньги.

ПОЛУЧЕНИЕ НАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВЕННОГО ВЫЧЕТА У РАБОТОДАТЕЛЯ

Ежемесячный возврат имущественного налогового вычета возможен только у одного налогового агента (работодателя) по выбору налогоплательщика на основании заявления и уведомления, подтверждающего право на него. Уведомление выдается налоговым органом в течение 30 календарных дней со дня подачи письменного заявления налогоплательщика и документов, подтверждающих право на получение имущественного налогового вычета.

При предъявлении в бухгалтерию работодателя заявления и уведомления, начиная с месяца обращения, НДФЛ на заработную плату в течение всего оставшегося года начислять не будут (до того момента, пока сумма уплаченного налога не вернется). Выдаваемое налоговым органом уведомление действует до окончания календарного года.

Если налогоплательщик обратился к работодателю не с начала налогового периода, а например, с апреля месяца, то для возврата суммы НДФЛ, исчисленного и удержанного за период с января по март, налогоплательщик может представить налоговую декларацию в налоговый орган и заявить суммы НДФЛ, удержанные работодателем до обращения в прошедшем налоговом периоде.

В случае переноса части суммы имущественного вычета на последующие налоговые периоды, налогоплательщик имеет право на получение остатка имущественного вычета на основании письменного заявления при подаче налоговой декларации в налоговый орган, либо на основании нового полученного в налоговой инспекции уведомления.

Ориентир на ставку

ГАЗЕТА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ПРОДОЛЖАЕТ РУБРИКУ «НАШ МОНИТОРИНГ», НА СТРАНИЦАХ КОТОРОЙ МЫ ПЕРИОДИЧЕСКИ БУДЕМ ОСВЕЩАТЬ ДИНАМИКУ СТАВОК ПО ФИНАНСОВЫМ ПРОДУКТАМ, ПРЕДЛАГАЕМЫМ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ. СЕГОДНЯ МЫ ИСЛЕДУЕМ СТАВКИ ПО БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ.

При принятии решения о заключении депозитного договора необходимо ориентироваться на такие характеристики вклада как: срок, возможность пополнения/снятия денежных средств, периодичность выплаты процентов, возможность капитализации процентного дохода. Определиться с банком, в котором предполагается открыть вклад, достаточно не просто — здесь нужно учесть информацию о репутации банка, рейтинге надежности, обязательном участии банка в системе страхования вкладов.

Тенденцией конца 2011 года по депозитам для физических лиц было повышение ставок по всему спектру предлагаемых вкладов. Это было связано в первую очередь со снижением ликвидности на денежном рынке, которое вынудило банки прибегнуть к привлечению средств населения, хотя это и является наиболее дорогим способом пополнения ликвидности. Сейчас ставка по рублевому вкладу выше 10% годовых — уже не редкое явление, но всегда необходимо проводить сопоставление по всем критериям при принятии решения о заключении договора.

В рамках нашего мониторинга мы рассмотрим предложения 10 крупнейших банков страны, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц. В данный список вошли: Сбербанк, ВТБ24, Банк Москвы, Райффайзенбанк, Газпромбанк, Росбанк, Альфа-Банк, Уралсиб, МДМ Банк и Россельхозбанк.

По итогам 2011 года объем вкладов населения в банках вырос на 20,9% против 31,2% в 2010-м. Общий объем средств населения страны на депозитах в банках на 1 января 2012 года составил 11,9 трлн.руб.

Нами оценивались условия по вкладам на суммы 100 и 700 тыс. руб. Выбор сумм обусловлен тем, что 100 тыс. ру-

Депозит на 100 тыс.руб. сроком на 1 год

Название	Ставка, % годовых	Итоговый доход (тыс.руб.)
Альфа-Банк	8,50	8,84*
Банк Москвы	6,75	6,75
ВТБ 24	5,85	5,85
Газпромбанк	7,10	7,29*
МДМ Банк	7,10	7,1
Райффайзенбанк	4,00	4
Росбанк	8,50	8,5
Россельхозбанк	8,00	8
Сбербанк России	7,25	7,45*
Уралсиб	7,80	7,8

* — с учетом капитализации процентов

блей является средней суммой депозита, а 700 тыс. рублей — это максимальная сумма, застрахованная Агентством по страхованию вкладов. Срок нашего вклада — 1 год (от 360 до 370 дней, в зависимости от условий банка). Из вкладов, одинаково отвечающих заданным параметрам, предпочтение отдавалось вкладу с более выгодной процентной ставкой без учета дополнительных условий (приобретение паев ПИФов, заключение клиентом договора страхования жизни и т.п.). Источником информации послужили официальные интернет-сайты банков.

Мониторинг процентных ставок по вкладам физических лиц показал, что средняя ставка по вкладам на 100 тыс. руб. составила 7,085%, для вклада 700 тыс. руб. — 7,16% годовых.

В рассматриваемых банках ставки по выбранным депозитам варьировались от 4,0 до 8,5% годовых, однако лидирующее положение в нашем мониторинге заняли Росбанк и Альфа-Банк со ставкой доходности по рассматриваемым депозитам 8,5% годовых.

Стоит отметить, что многие банки предлагают сезонные продукты с повышенной доходностью, что делает их особенно привлекательными. Такие се-

Депозит на 700 тыс.руб. сроком на 1 год

Название	Ставка, % годовых	Итоговый доход (тыс.руб.)
Альфа-Банк	8,50	61,88*
Банк Москвы	7,00	49
ВТБ 24	5,85	40,95
Газпромбанк	7,10	51,04*
МДМ Банк	7,20	50,4
Райффайзенбанк	4,30	30,1
Росбанк	8,50	59,5
Россельхозбанк	8,00	56
Сбербанк России	7,25	52,15*
Уралсиб	7,90	55,3

зонные продукты предлагаются к новогодним праздникам, а также в летний сезон отпусков. Как правило, предложение по этим продуктам на 1–1,5% выше, чем в стандартных условиях по вкладам.

«Действительно, динамика прироста вкладов в конце года показала максимальные значения, — комментирует Татьяна Кудинова, заместитель управляющего филиалом ОАО «УРАЛСИБ» в г.Томске, — этому способствовало, во-первых, повышение ставок по всем вкладам, а во-вторых, — многие работающие томики вложили премии, полученные в конце года, в банки. Поэтому рост вкладов на конец года и был максимальным. Прирост срочных вкладов от физических лиц за декабрь 2011 г. составил 15%, за январь 2012 г. — 11%» (по данным на 25.01.2012).

Софья МОРОЗОВА

В следующих номерах ВЛФ будут проанализированы ставки по потребительским и автокредитам. Ваши предложения и замечания присылайте на электронный адрес info@VLFin.ru или звоните: (3822) 710-898.



Три «Т» для туриста —



ЗА ГРАНИЦУ ПУТЕШЕСТВУЕТ В СРЕДНЕМ 5% РОССИЯН. А ВОТ ДЛЯ СКОЛЬКИ ПРОЦЕНТОВ ОТ ЭТОГО ЧИСЛА КАЖДОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ СТАНОВИТСЯ УДАЧНЫМ ОТДЫХОМ — ВОПРОС! НА ПЕРВЫЙ ВЗГЛЯД, СОБЛЮДЕНИЕ ВСЕХ ТОНКОСТЕЙ ПОДБОРА И ОФОРМЛЕНИЯ СВОЕГО ТУРА КАЖЕТСЯ ИЗЛИШНЕЙ ПЕРЕСТРАХОВКОЙ, ОСОБЕННО ТУРИСТАМ-НОВИЧКАМ И, В ЧАСТНОСТИ, ПОКЛОННИКАМ ДЕШЕВЫХ «ГОРЯЩИХ» ТУРОВ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ОЧЕВИДНЫЕ ПРЕДОСТЕРЕЖЕНИЯ И ПРАВИЛА, О КОТОРЫХ БУДЕТ РАССКАЗАНО В ЭТОМ МАТЕРИАЛЕ, МОГУТ СПАСИ ЧЕЙ-ТО ОТДЫХ. А ЕСЛИ ЖЕ ВЫ, ДОРОГОЙ НАШ ЧИТАТЕЛЬ, ПУТЕШЕСТВУЕТЕ ДОСТАТОЧНО ЧАСТО, ТО МЫ ВАМ ИХ НАПОМНИМ, И ПУСТЬ СОБЛЮДЕНИЕ ВСЕХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ ВОЙДЕТ В ПРИВЫЧКУ, ОБЛЕГЧАЮЩУЮ ВАШУ ЖИЗНЬ НА ОТДЫХЕ.

ЧТО ДОЛЖЕН ЗНАТЬ ЧЕЛОВЕК, ПЛАНИРУЮЩИЙ СВОЙ ОТДЫХ?

Правило номер один: если вы собираетесь в отпуск, помните, что пользоваться лучше услугами проверенной фирмы, где вас точно не обманут. Принцип «сарафанного радио» в этом вопросе никто не отменял. По возможности спросите у друзей, знакомых, услугами какого агентства они пользуются (желательно неоднократно), обратите внимание на то, как долго оно работает на рынке. Выясните, какие туроператоры работают на данном направлении, и попросите проанализировать их по соотношению цена/качество. Иногда, сэкономив 50–100\$ вы можете испортить себе весь отпуск. Обязательно нужно иметь представление о

том, кто такие турагент и туроператор, а также, что такое турпродукт.

Турпродукт можно определить как услугу, которая удовлетворяет потребности туриста во время путешествия и подлежит оплате с его стороны. С приобретением путевки приобретаются гарантии отдыха. Качество турпродукта характеризуется качеством услуг, которые в него входят, а также культурой обслуживания. Обязательные требования к качеству турпродукта: безопасность жизни и здоровья; гарантия предоставления услуг, согласно путевке; сохранность имущества туристов; охрана окружающей среды.

Второе важное правило, которое должен применять турист при выборе

и оформлении своего тура, — интересоваться, **кто является туроператором.**

В Томске лицензию туроператора имеет только агентство «АэроТур», больше ТУРОПЕРАТОРОВ по зарубежным массовым направлениям нет, есть только ТУРАГЕНТСТВА по международному туризму. Существенная разница между туроператором и турагентом состоит в том, что турагент не участвует в формировании тура, а покупает его у туроператора готовым к реализации или реализует его по поручению туроператора.

Пределы их ответственности также различны:

ответственность турагента пред-



усмотрена в первую очередь за достоверность и полноту предоставляемой информации, а именно: надлежащее предоставление консультационных услуг, объяснение всех особенностей турпродукта, прав и обязанностей туриста, третьих лиц. Также за бронирование и получение подтверждения брони и внесение своевременной оплаты туроператору. Больше со стороны турагента никаких обязанностей перед туристом нет, все остальные вопросы — к туроператору.

Туроператор несет ответственность перед туристом за качество турпродукта, оказанных по его турам (за то, как встретили, как организовали трансфер, что в отеле разместят, как надо и т.д.) непосредственно на курорте. Даже если турагентство закрылось, у клиента остается право требовать у туроператора возврата своих денег, если деньги были ему перечислены.

Отсюда **третье главное правило: ВСЕГДА ЧИТАЙТЕ СВОЙ ДОГОВОР!**

Договор с туристом должен быть подписан еще до оплаты тура. В обязательном порядке в нем указывается туроператор как исполнитель пакета турпродукта, а также размер его финансовой или банковской гарантии. Должен быть указан и договор со страховой компанией, предоставившей финансовую гарантию, либо банком, который предоставил банковскую гарантию. Только в этом случае турист будет уверен в том, что турфирма продала ему реально существующий продукт туроператора, который имеет право осуществлять свою деятельность по законам РФ. Также после всех процедур по оформлению убедитесь, выдали ли вам оформленную по всем правилам путевку/ ваучер на отель, авиабилет, страховку, пробили ли вам кассовый чек. Это залог вашей безопасности. Иногда турфирма предлагает туристам получить документы в аэропорту, и это повсеместно практикуется. По российскому законодательству и в мировой практике допускаются оба варианта выдачи документов — либо в офисе туристической компании как минимум за 24 часа до вылета, либо по согласованию с клиентом на стойке туроператора в аэропорту перед вылетом. Что касается путешествий, подразумевающих получение Шенгенской визы, то здесь получить в турфирме весь пакет документов невозможно по чисто техническим нюансам, так как виза проставляется консульством накануне вылета, независи-

ШПАРГАЛКА ДЛЯ ВЫЕЗЖАЮЩИХ ЗА ГРАНИЦУ:

Проверяем в договоре: печать, адрес турфирмы, ее телефоны, указан ли туроператор, его адрес, его номер в едином федеральном реестре туроператоров, наименование страховой компании, в которой застрахована ответственность туроператора и другие обязательные пункты, предусмотренные законодательством. Имейте в виду, что в турфирме вам обязаны рассказать об особенностях турпродукта, а не тонкости российского законодательства о туризме.

Телефоны. В турфирме, где приобретался тур, попросите номер сотового телефона для срочной связи с ними на случай, если что-то непредвиденное случится в ночное или позднее вечернее время.

Страховка. Вместе с ваучером отеля и авиабилетом в турфирме должны выдать страховую полицию. Вы можете подстраховаться, просив запасной телефон страховой компании, кроме указанного в страховом ваучере. Можно дополнительно оформить страховку от невыезда — тогда деньги за турпакет вернут даже в случае, если не удастся получить в срок визу.

Обязательно оставьте родным и близким информацию следующего плана: телефоны турагентства, основные данные по договору — кто туроператор и данные о его финансовых гарантиях, адрес и телефоны, условия страховки и пр.

Самое главное: независимо от того, является ли выбранная вами турфирма новичком на рынке турпродукта или агентством со стажем, всегда предъявляйте к подбору и оформлению вашего отдыха **ОДИНАКОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ!** И тогда ваш самый разнообразный отдых будет всегда одинаково хорош!

мо от того, когда вы сдали документы в туристическое агентство, — это связано с технологией организации туров и особенностями работы консульств. Словом, все документы, подготовка которых зависит от турфирмы, клиент может получить как в агентстве, так и в аэропорту, а те, которые технически еще не готовы, — исключительно в аэропорту.

ЧТО ДОЛЖНО НАСТОРАЖИВАТЬ?

Скидка выше 7%. Турагентство зарабатывает только на комиссии. Так как именно туроператор формирует турпродукт и устанавливает на него цену, в продажу он идет с фиксированной ценой. Один и тот же турпакет от туроператора предлагается во всех турагентствах города по одинаковой цене. Турфирмы лишь получают процент от той суммы, которую турист заплатит за отдых, обычно он колеблется от 5 до 12%. Поэтому, если турагентство заявляет скидку, например, 10%, то это может означать одно из двух: либо изначально им заложена скидка в размер каких-либо сервисных сборов, которые позже вас попросят оплатить дополнительно, либо турагентство дарит вам весь свой доход

и работает себе в убыток, что вряд ли. И уж совсем невероятной является скидка на туристические путевки в размере 20 и более процентов — просто держитесь подальше от таких фирм.

Заманчивая цена. После того, как в турфирме вам предложили интересный тур по заманчивой цене, обязательно узнайте стоимость аналогичного тура в других турагентствах либо зайдите на сайт туроператора и сравните цены на данное направление, дабы не попасть в ситуацию, когда туристу предлагают продукт якобы упавший в цене, но по факту по нему сделали нормальную цену взамен ранее завышенной.

Неблагополучная обстановка в стране планируемого отдыха. В этом случае цена тура может значительно упасть. Стоит ли рисковать своим комфортом и здоровьем ради дешевого путешествия?

В следующих номерах мы продолжим туристическую тему, поговорим о «горящих» турах, о проблемах с принимающими компаниями и других моментах, связанных с вашим правильным отдыхом.

Барбара СОКОЛОВСКАЯ



Шпаргалка семейных расходов на год

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НАГРУЗКИ НА СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ НА ПРЕДСТОЯЩИЙ ГОД ЛУЧШЕ НЕ ЗАТЯГИВАТЬ НАДОЛГО, А ЗАКОНЧИТЬ ВСЕ ОСНОВНЫЕ ПОДСЧЕТЫ В ЯНВАРЕ–ФЕВРАЛЕ, КЛАССИФИЦИРОВАВ ПРЕДСТОЯЩИЕ РАСХОДЫ ПО СТЕПЕНИ ПРИОРИТЕТНОСТИ. АБСОЛЮТНО В ЛЮБОЙ СЕМЬЕ ВРЕМЯ ОТ ВРЕМЕНИ ВОЗНИКАЮТ НЕОБХОДИМЫЕ ТРАТЫ, КОТОРЫЕ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ЕЖЕМЕСЯЧНЫМИ. ТРАДИЦИОННЫЕ ДЛЯ РОССИЯН РАСХОДЫ, КАК ПРАВИЛО, У ВСЕХ ОДИНАКОВЫЕ, А ЗНАЧИТ, ПОДДАЮТСЯ УЧЕТУ И КОНТРОЛЮ.

Давайте прикинем: В феврале и марте мы тратимся на подарки своим близким по поводу 23 февраля и 8 марта;

В мае стараемся «освежить» летние гардеробы всех членов семьи новыми вещами;

Июнь и июль — это пора отпусков, подразумевающая загородные и туристические поездки;

В августе идет активная и затратная подготовка детей к школе, выливающаяся в среднем в 10 000 руб. (школьная форма, канцтовары, учебники, обувь и прочее);

Также в июле–августе пора зимних заготовок, сопряженная с покупкой большого количества овощей, фруктов и сахара;

Октябрь–ноябрь — пора обновления теперь уже зимнего гардероба, который существенно затратнее, чем летний.

И, наконец, декабрь, когда много денег уходит на подарки и праздничный новогодний стол!

Плюс к этому — ежегодные дни рождения и прочие торжества у друзей, родственников, членов семьи, незапланированные приобретения лекарственных средств, обязательный визит к стоматологу, ремонт обуви и многое другое.

Конечно, большинство этих расходов каждая семья может спрогнозировать, остальные — лишь предвидеть. И если разговор о том, как суметь выделить средства на семейные форс-мажоры, — это разговор долгий, то планирование прогнозируемых расходов на год доступно даже детям-подросткам, которым, собственно и можно поручить этот расчет. Для наглядности можно изобразить несложную таблицу, расчертив в ней месяцы текущего года и статьи расходов.

В столбцах таблицы равномерно распределяем все наши наиболее важные траты. Обычно, это постоянные суммы расходов на семейные праздники, дни рождения близких друзей,

туристические поездки, подготовку детей к школе или их пребывание в летнем лагере, обновления гардероба и прочее. Не стоит забывать про налоговые выплаты (земля и имущество). Требуемые суммы нужно изначально заложить в бюджет всего года. Также семьи, имеющие автомобиль, должны внести в эту таблицу налог на транспортное средство, сумму страховки автомобиля и ОСАГО с техосмотром. Кому-то в наступившем году предстоит поменять, к примеру, загранпаспорт. Таким образом, распределив платежную нагрузку равномерно, семья сможет систематизировать свои расходы.

Главное во всем этом финансовом «ритуале» — контроль над исполнением этих статей (для этого пригодится соответствующая колонка в таблице). Если в одном из месяцев случается перерасход, его нужно будет включить в расходы следующих месяцев.

Валентина МАЛИНИНА

Прогнозируемые расходы на 2012 год

Период	Сумма расходов (ежемесячная)*	на торжественные события	на питание	вещи	здоровье	разное	контроль
январь	24728,4	день рождения крестника	рождественский стол				
февраль	24728,4	подарки к 23 февраля					
март	24728,4	юбилей, подарки к 8 марта			стоматолог	аренда гаража	
апрель	24728,4	день рождения родственника				страховка ОСАГО	
май	24728,4	день рождения мамы		обновление летнего гардероба			
июнь	24728,4	2 дня рождения				аренда гаража	
июль	24728,4	день рождения сына	заготовки			налог на землю (дача)	
август	24728,4		заготовки	расходы к школе для сына		отдых на Алтае/дорожные расходы	
сентябрь	24728,4	2 дня рождения (отец, муж)				аренда гаража, налог на имущество	
октябрь	24728,4	день рождения подруги				налог на транспорт	
ноябрь	24728,4			обновление зимнего гардероба	страховка + прививка от гриппа	смена загранпаспорта	
декабрь	24728,4	день рождения жены, подарки к НГ	новогодний стол				

* — средний показатель располагаемых ресурсов на потребление (в месяц) семьи из 2 взрослых человек и несовершеннолетнего ребенка в Сибирском Федеральном округе во II кв. 2011 г. по данным Росстата

Дешево и спортивно!

ГАЗЕТА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ПРОДОЛЖАЕТ ЗНАКОМИТЬ ЧИТАТЕЛЕЙ С ТОНКОСТЯМИ ГРАМОТНОГО РАСПОРЯЖЕНИЯ СЕМЕЙНЫМ БЮДЖЕТОМ. НА ЭТОТ РАЗ МЫ РЕШИЛИ РАЗОБРАТЬСЯ, МОЖНО ЛИ ПОДДЕРЖИВАТЬ ХОРОШУЮ ФИЗИЧЕСКУЮ ФОРМУ И НЕ ТРАТИТЬСЯ ПРИ ЭТОМ НА АБОНЕМЕНТ В ФИТНЕС-КЛУБ. МОЖНО! НУЖНО ВСЕГО ЛИШЬ ЖЕЛАНИЕ, НЕМНОГО ВРЕМЕНИ И МИНИМУМ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ НА ПОКУПКУ...СКАКАЛКИ.

Вы когда-нибудь думали, что скакалка — это отличный тренажер? Наверняка, нет. А между тем, по мнению кардиологов, скакалка не менее эффективна, чем беговая дорожка.

Прыжки со скакалкой тренируют дыхательную систему, укрепляют сердце и сосуды, устраняют в них застой крови, предупреждая развитие варикоза. Параллельно тренируются мышцы ног и ягодиц: они приходят в тонус и подтягиваются. И главное, что порадует всех, кто заботится о фигуре, — значительный расход калорий. В этом плане прыжки через скакалку гораздо эффективнее многих видов занятий в фитнес-клубе и стоят наравне с бегом и плаванием.

Для сравнения: за час занятия аэробикой или танцами тратится примерно 350–400 ккал, а 15 минут прыжков со скакалкой (при интенсивности приблизительно 100 прыжков в минуту) — уже 200 ккал. То есть, за час можно истратить до 600–700 ккал — столько же сжигает силовая тренировка с отягощениями.

Провести такую тренировку дома не получится — для этого нужно специальное оборудование и знания. Прыжки же со скакалкой — это идеальный вид домашнего фитнеса, причем бесплатного! Единственная затрата, которая вас ждет — затрата на покупку скакалки. Обычная гимнастическая скакалка из резины стоит около 50 рублей. Скакалка со счетчиком прыжков или, например, с регулируемой длиной обойдется дороже — примерно от 105 до 300 рублей. Согласитесь, это все равно намного дешевле абонемент в фитнес-клуб.

ПОКУПАЕМ ПРАВИЛЬНУЮ СКАКАЛКУ

Итак, нам нужна скакалка, причем не какая-нибудь, а правильная. Во-

первых, скакалка должна соответствовать вашему росту. Для определения оптимальной для вас длины скакалки можно воспользоваться таблицей:

Рост, см	152	152–167	167–183	183 и выше
Длина скакалки, см	210	250	280	310

Либо прямо в магазине провести несложный тест: взять двумя руками сложенную пополам скакалку за обе ручки и выпрямить руки на уровне груди. Конец скакалки должен соприкасаться с полом, но не лежать на нем.

Второе, на что обращаем внимание, — материал скакалки. Если он слишком легкий, скакалка будет плохо прокручиваться. Лучше выбрать скакалку из резины, нейлона или поливинилхлорида. Третий важный аспект — ручки скакалки. Они должны быть достаточно тяжелыми и удобными, иначе будут выскользывать из влажных от пота ладоней.

Теперь немного о форме одежды. Лучше всего заниматься в облегчающих бриджах (или шортах) и майке, под которую девушкам рекомендуется надевать спортивный бюстгальтер. И ни в коем случае не занимайтесь босиком! Прыжки — это ударная нагрузка на суставы ног и позвоночник, поэтому нужна спортивная обувь на мягкой, пружинящей подошве, которая погасит ударность и сэкономит суставы и связки от повреждений.

НАЧИНАЕМ ТРЕНИРОВКИ

Нетренированным людям начинать занятия со скакалкой нужно с небольшой нагрузки — с 10–15 минут в день. Позанимайтесь так неделю, а затем постепенно увеличивайте время. Можно довести время тренировки до часа. Главное, помните: тренировка не должна изматывать.

Перед тренировкой обязательно сделайте маленькую разминку: 10–12 захлестов голени (сгибание голени назад), 15–20 подъемов на носки,

медленные круговые движения стопами по часовой стрелке и обратно.

Во время прыжков следите за техникой их выполнения:

- движение скакалки должно совершаться за счет вращения кистей, руки при этом согнуты в локтях и прижаты к корпусу;
- невысокий прыжок;
- приземление на подушки стоп (на всю стопу приземляться травмоопасно);
- пятки должны быть все время оторваны от пола.
- корпус зафиксирован в вертикальном положении, спина прямая.

На первом этапе прыгайте медленно. Для того чтобы тренировка была эффективной, нужно совершать 100 прыжков в минуту, но к этому темпу нужно идти постепенно.

Правильно завершайте тренировку: замедлите темп и попрыгайте так 5 минут, потом уберите скакалку и немного пошагайте на месте, пока пульс не придет в норму.

Частота тренировок зависит от вашего желания и целей: можно заниматься ежедневно по 20 минут, а можно по полчаса через день.

В заключение отметим, что прыжки со скакалкой имеют противопоказания: заболевания суставов ног и позвоночника, повышенное артериальное давление и заболевания сердца, большой вес тела.

Юлия СОЛОВЕЙ





Департамент финансов Томской области

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:



СБЕРБАНК



РОСБАНК



Банк Москвы



МОСКОВСКИЙ БАНК



СвязьБанк

При
участии:



РоссельхозБанк



Промсвязьбанк

Официальный партнер:



TncBank

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: 2.02.2012
Время подписания в печать:
по графику — 23.00, 31.01.2012
фактически — 23.00, 31.01.2012
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