

ФИНАНСОВЫЙ ДНЕВНИК:
ИТОГИ ПЕРВОГО МЕСЯЦА

СТР. 4

ЧАСТНЫЕ КЛИНИКИ
В СИСТЕМЕ ОМС

СТР. 12

КАЖДОМУ ЗАЕМЩИКУ
ИНТЕРЕСНО ЗНАТЬ

СТР. 16



деловой
вестник

ваши личные финансы



№ 10 (16)
ноябрь 2011
Томск



Мы должны быть внимательны, спокойны и осторожны

Относиться к происходящему на финансовых рынках надо спокойно и сдержанно и всегда помнить, что элементарный здоровый прагматизм и холодный расчет могут сохранить не только нервы, но и личные сбережения в условиях рыночной нестабильности. Читайте на **СТР. 6**



Люди бросают курить: производитель сигарет Marlboro сокращает штат

Производящая сигареты Marlboro компания Altria Group Inc. объявила о сокращении штата на 15% из-за падения продаж. Крупнейший производитель сигарет Philip Morris USA, владеющий Altria Group, намеревается к 2013 году сократить расходы на \$400 млн., закрывая фабрики и увольняя сотрудников.

Мировые продажи сигарет значительно падают не только из-за повышения налогов и запретов на курение — многие бросают курить, заботясь о здоровье. Кроме того, проходит мода на курение, что приводит к проблемам бизнеса по производству табачной продукции, отмечает Associated Press.

Сотрудникам сообщают об увольнении к середине декабря, а покинуть компанию им придется до конца февраля следующего года.



Включение Греции в еврозону было ошибкой

Президент Франции Николя Саркози после заседания стран еврозоны, на котором было принято решение о списании банками-кредиторами 50% долгов Греции, заявил, что Евросоюз ошибся, впуская Грецию в зону евро.

«Греция вступила с ложными показателями и не была готова к этому, ее экономика не была готова к интеграции в еврозону. Это решение было принято в 2001 году, и в последние месяцы мы платим за это», — сказал Саркози.

При этом он уточнил, что теперь у стран еврозоны нет выбора, и им придется поддерживать Грецию.

Более подробно о влиянии «греческой проблемы» на мировой финансовый рынок читайте в обзоре рынка на [стр.10](#)



Увеличение доходов и расходов бюджета Томской области на 2011 год на 148,5 млн. рублей

Депутаты Законодательной думы Томской области 27 октября приняли поправки в бюджет региона на 2011 год, согласно которым общая сумма доходов и расходов бюджета увеличивается на 148,5 млн. рублей, дефицит остается без изменения.

Дополнительные расходы сформировались за счет безвозмездных поступлений из федерального бюджета. В частности, 141,7 млн. рублей составили федеральные субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские фермерские хозяйства. Еще 6,8 млн. рублей — это федеральные субвенции на оказание отдельным катего-

риям населения государственной социальной помощи по обеспечению лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей инвалидов.

С учетом внесенных поправок доходы областного бюджета на 2011 год составят 39,1 млрд. рублей, в том числе налоговые и неналоговые доходы — 28,2 млрд. рублей, безвозмездные поступления — 10,9 млрд. рублей; расходы — 41,2 млрд. рублей, дефицит — 2,1 млрд. рублей, или 7,52% к доходам бюджета без учета безвозмездных поступлений из федерального бюджета.

РОССИЯ И ТУРЦИЯ НА- МЕРНЫ ВВЕСТИ ОБЯЗА- ТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ТУРИСТОВ



Сотрудники Ростуризма и министерства туризма Турции намерены договориться о вводе обязательного страхования отдыхающих.

«Мы хотим ввести в действующее межправительственное соглашение с Турцией главу об обязательном страховании российских туристов, выезжающих в Турцию, и турецких, приезжающих в Россию. Хотим, чтобы была введена возможность оказания помощи российским гражданам медицинскими учреждениями Турции в тех случаях, которые не покрывает страховка, к примеру, при обострении хронических заболеваний. Минздрав Турции подписал протоколы с полудюжиной десятками стран о такой возможности. Хотим, чтобы и у наших туристов были такие варианты», — сообщил глава Ростуризма Александр Радьков. Глава Ростуризма отметил, что его ведомство рекомендует российским туристам страховаться не менее чем на 30 тысяч долларов, прежде чем отправиться в Египет или Турцию. Когда россияне едут на отдых в Европу, страховка должна быть еще больше, особенно это касается любителей горнолыжного отдыха. Радьков советует приобретать расширенную страховку, благодаря которой при несчастном случае могли бы компенсироваться потеря трудоспособности и траты на медицинскую помощь.



РОСБАНК: НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА



10 октября начал работу обновленный офис Томского регионального филиала Росбанка по улице Белинского, открыв свои двери для посетителей после ремонта. В честь открытия в этот день всем предлагались бокал шампанского и шоколадные конфеты, а первые десять клиентов получили футляры для пластиковых карт и другие сувениры с новым логотипом Росбанка. «Банк становится более клиентоориентированным, — рассказала о событии Наталья Горина, директор Томского регионального филиала Росбанка, — более близким к европейским сервисным стандартам. Это не просто смена мебели и перестановка столов в офисе, это новые отдельные кабинеты для обслуживания, персональный подход к каждому клиенту, что позволит ему чувствовать себя более комфортно, общаясь с сотрудниками банка. Мы продолжаем модернизацию своих продуктов, делая их более привлекательными и доступными. Росбанк стремится построить долгосрочные взаимоотношения и реализовать стратегическую задачу Societe Generale — стать «домашним» банком для каждого клиента».



НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В ЭТОМ ГОДУ ПЛАТИТЬ НЕ ПРИДЕТСЯ

Как рассказала специалист по взаимодействию со СМИ областного УФНС Марина Бакулина, в текущем году налоговые инспекции региона не рассылают традиционных напоминаний о необходимости заплатить налог на недвижимость.

«Дело в том, что внесенные поправки в Налоговый кодекс изменили порядок уплаты данного налога. Раньше физические лица оплачивали налог на имущество авансом: в текущем году за еще не закончившийся налоговый период. То есть налог за 2010 год жители уже оплатили в прошлом году. А квитанция за 2011 год придет только в следующем — 2012 году», — пояснила Марина Бакулина.

Она также уточнила, что заплатить налог на имущество у граждан квартиры, коттеджи, гаражи и погреба будет необходимо не позднее 1 ноября 2012 года.

По данным прошлого года, на учете в налоговых инспекциях области числилось 461,5 тысяч плательщиков налога на объекты недвижимости. В личной собственности они имели 397 тысяч различных строений, помещений и сооружений.



Рост экономики США в III квартале не оправдал ожидания аналитиков



Рост экономики США в III квартале заметно ускорился — до 2,5% ВВП, по сравнению с 1,3% во II квартале, сообщает MarketWatch. Интенсивный рост ВВП в III квартале обусловлен высоким спросом на дорогостоящие товары, в том числе на автомобили. Кроме этого, увеличились инвестиции коммерческих предприятий. Аналитики, опрошенные MarketWatch, прогнозировали рост экономики США на уровне 2,8%. Потребительские расходы в США выросли за квартал на 2,4% — это самый высокий показатель с конца 2010 года, капиталовложения предприятий увеличились на 16,3%.



Начало большого пути

В ЭТОМ НОМЕРЕ МЫ ПОДВЕДЕМ ИТОГИ ПЕРВОГО МЕСЯЦА РЕАЛИЗАЦИИ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПЛАНОВ НАШИХ СЕМЕЙ — УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА. НАПОМНИМ, ЧТО В ПРОШЛОМ МЕСЯЦЕ БЫЛИ РАЗРАБОТАНЫ ФИНАНСОВЫЕ ПЛАНЫ, СОГЛАСНО КОТОРЫМ СЕМЬЯ РОМАНА И ИРИНЫ ДОЛЖНА ЕДИНОВРЕМЕННО ВНЕСТИ 50 000 РУБЛЕЙ И ЕЖЕМЕСЯЧНО ОТКЛАДЫВАТЬ ПО 6 000 РУБЛЕЙ В ПАЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД «ГОЛУБЫХ ФИШЕК» ПОД УПРАВЛЕНИЕМ УК «БРОКЕРКРЕДИТСЕРВИС». СЕМЬЯ ВЛАДИМИРА, ИРИНЫ И ИХ ДЕТЕЙ ДОЛЖНА ЕДИНОВРЕМЕННО ВЛОЖИТЬ 100 000 РУБЛЕЙ СЕМЕЙНЫХ НАКОПЛЕНИЙ В ПАЕВОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД «ПЕРСПЕКТИВНЫХ АКЦИЙ» ЭТОЙ ЖЕ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ, А ТАКЖЕ ЕЖЕМЕСЯЧНО ПЕРЕЧИСЛЯТЬ В НЕГО ПО 10 000 РУБЛЕЙ.

Начнем с семьи Владимира, Ирины и их детей. Напомним, что для того, чтобы семья могла ежемесячно инвестировать по 10 000 рублей, Сергею, который учится на втором курсе уни-

верситета, было предложено устроиться официантом в кафе или ресторан. Из предложенного списка Сергей выбрал кафе «Pastamama» и устроился туда. На первом этапе работы его заработная плата составит 50 рублей в час с возмож-

ностью повышения при успешном прохождении аттестаций. За первый месяц работы Сергей заработал 6 400 рублей без учета чаевых. Именно эту сумму мы будем использовать при планировании и расчетах. Новая структура доходов и расходов семьи будет выглядеть следующим образом.

Как видно из таблицы, теперь семья полностью удовлетворяет свои нужды, инвестирует необходимую сумму и остается в небольшом плюсе.

10 октября Владимир внес первый вклад в реализацию семейного плана и купил паи фонда «Перспективных акций» в количестве 48 штук на общую сумму 98 262 рубля. Что касается ежемесячных платежей, то их было решено перечислять 25 числа каждого месяца после получения основной части заработной платы.

	доходы, руб.	расходы, руб.
зарплата	51 400	
квартиплата*		5 100
мобильная связь		1 200
продукты		8 000
отдых и развлечения		6 000
бензин и проезд		3 500
образование детей		12 000
	51 400	35 800

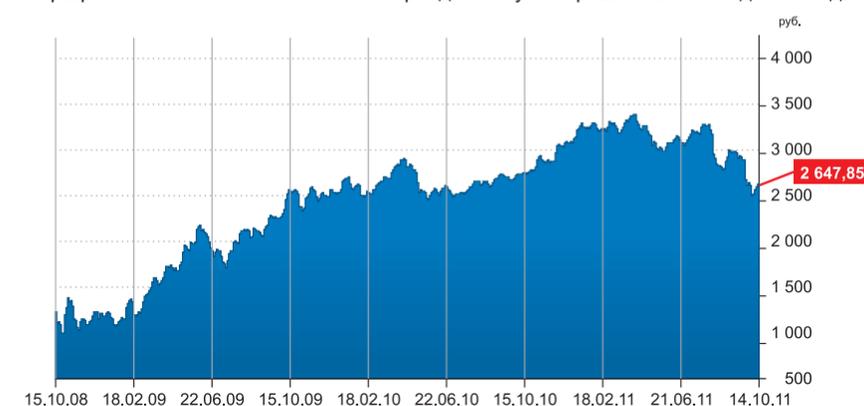
остаток: 15 600 руб.

* в стоимость квартплаты включены оплата за квартиру, электроэнергию, стационарный телефон, телевидение и интернет.

График изменения стоимости 1 пая фонда «Перспективных акций» за последние 3 года



График изменения стоимости 1 пая фонда «Голубых фишек» за последние 3 года



Семья Романа и Ирины совершила покупку паев фонда «Голубых фишек» 6 октября в количестве 19 штук по цене 2 511 рублей. Ежемесячные платежи на покупку дополнительных паев будут перечисляться два раза в месяц по 3 000 рублей. Используя возможности своего банка, Роман настроил автоматическое перечисление денежных средств на счет управляющей компании в заданные сроки.

Что касается возможных изменений и корректировки планов, обеим семьям было предложено оформить полисы страхования жизни от несчастного случая и болезни. Данные программы помогут семьям пережить последствия временной нетрудоспособности и защитить реализацию финансового плана. На сегодняшний день практически любая страховая компания предлагает несколько программ страхования жизни, которые обеспечивают финансовую защиту в случае:

- смерти, причиной которой стал несчастный случай;
- инвалидности I, II и III группы от несчастного случая;
- травмы (телесного повреждения от несчастного случая);
- хирургической операции от несчастного случая или болезни;
- госпитализации от несчастного случая или болезни.

Страховые взносы по подобным программам вполне приемлемы для участников нашего проекта и, как правило, составляют около 20 000 рублей в год. При этом страховая сумма может быть равна двухлетнему доходу семьи. Таким образом, если по причине травмы, болезни или госпитализации наши участники не смогут работать и получать заработную плату, страховка покроет расходы на лечение и позволит выполнять обязательства по реализации финансового плана.

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА

Романович Роман, руководитель направления персонального финансового планирования Томского филиала Финансовой группы БКС: «Мы предложили участникам нашего проекта включить в структуру финансового плана страхование от несчастного случая. На сегодняшний день в развитых странах Европы каждый, кто ведет персональное финансовое планирование, имеет страховку от несчастного случая. Кроме того, многие европейцы, не имеющие финансового плана, имеют подобную страховку, поскольку она в первую очередь обеспечивает финансовую безопасность человека и в случае наступления страхового случая дает ему необходимые ресурсы на поддержание привычного уровня жизни. К сожалению, в России институт страхования, не говоря уже об институте персонального финансового планирования, развит не так хорошо, как в Европе. Очень немногие наши граждане задумываются о том, что будут делать в случае наступления непредвиденной ситуации. Но согласитесь, негативную ситуацию лучше предотвратить или быть готовым к ней заранее, чем бороться с ее последствиями после наступления.»



www.bcs.ru

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

- Брокерское обслуживание¹
- Индексные депозиты²
- ПИФы³
- Доверительное управление³

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 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 учредителя управления в будущем. Реклама.



Мы должны быть внимательны, спокойны и осторожны

На финансовых рынках всегда что-то происходит, но что бы это ни было, в глазах простых граждан все выглядит проблемой. А так как на самом деле это не проблема, а всего лишь движения рынка, относиться к происходящему на нем надо спокойно и сдержанно и всегда помнить, что элементарный здоровый прагматизм и холодный расчет могут сохранить не только нервы, но и личные сбережения в условиях рыночной нестабильности. Об этом в пресс-центре РИА Новости в Томске в рамках проекта «Ваши личные финансы» состоялся «круглый стол» по теме «Поведение потребителя в условиях нестабильности финансового рынка», участниками которого стали представители Промсвязьбанка, Банка УРАЛСИБ, Компании БКС, РОСБАНКА, Сбербанка, Связь-банка и Пенсионного фонда РФ.

Дialog шел не о развитии ситуации на рынках, а о том, как ведет себя потребитель на финансовом рынке Томска и Томской области, ведь, как известно, большинство граждан пользуются теми новостями, что передают центральные каналы, и интерпретируют их по-своему. Также была поднята тема возможности проведения параллелей с финансовым кризисом 2008–2009 годов, и обсуждалось наличие предпосылок полагать, что люди опасаются его повторения и как-то готовятся.

— *Первый вопрос о том, произошли ли какие-либо фундаментальные перемены в поведении населения начиная с лета 2011 года? Можно ли провести какие-то параллели с 2008–2009 годами?*



Управляющий Томским филиалом ОАО АКБ «Связь-Банк» Виктор Кобзев:

— За такой короткий промежуток времени говорить о глобальных изменениях сложно, их не произошло. Но есть нюансы: первый – приоритет сейчас отдается иностранной валюте. Судите сами, если, например, в августе физлица могли покупать в банках евро за 39,7 руб., то сейчас цена составляет уже не менее 43 руб. То есть за полтора месяца курс продажи вырос на 3 руб., а значит, тот, кто следит за этими изменениями, отдает при-

оритет валюте, выигрывая на разнице в курсе. Это касается профессиональных участников рынка FOREX. А вот состоятельный клиент сегодня предпочитает покупать акции.



Руководитель группы организации процесса инвестирования отделения Пенсионного фонда РФ по Томской области Наталия Галушко:

— У нас значительно увеличилось количество застрахованных лиц, которые пожелали сформировать свою будущую пенсию. В этом году почти 30 тыс. человек определились с выбором того, где будут формировать свои накопительные части пенсии. Для сравнения, за весь прошлый год было при-



нято 15 тыс. заявлений, а в этом году по состоянию на 1 октября — 30 тыс. И ситуация на фондовом рынке никак не повлияла на желание будущих пенсионеров сформировать свою пенсию. Может это связано с тем, что такие деньги долгосрочные. В основном предпочитают НПФ, им адресовано 98% заявлений. Я считаю, это связано, прежде всего, с агрессивной политикой фондов, работающих как через кадровые агентства, так и посредством презентаций, лекций для коллективов. Если посмотреть по цифрам, то за весь период инвестирования государственная компания дала не больше 6% доходности, тогда как НПФ в 2009 году в среднем дали 20%. Поэтому народ потянулся, что очень хорошо. Активно работает и программа «1 000 на 1 000». По Томской области в 2011 году по ней перечислено свыше 13 млн. рублей дополнительных страховых взносов.

Для справки

Вложения в иностранную валюту: в условиях снижения курса рубля к бивалютной корзине в России в августе было куплено валюты на 145 млрд. рублей. В сентябре на 160 млрд. рублей. В Томске и области цифры скромнее — в июне 2011 г. томиичи купили иностранной валюты на 480 млн. рублей, в июле на 567 млн. рублей. Если сравнить с 2008 годом, то цифра получается более чем скромная, ведь в 4-м квартале 2008 года было куплено долларов и евро на 3 млрд. 100 млн. рублей.

Статистика по рублевым вкладам: По данным ЦБ в 4 кв. 2008 г. без учета кредитно-кассовых офисов произошел отток вкладов, составив примерно 8%. Затем наблюдался постоянный прирост вкладов населения, вплоть до августа 2011 г., после чего он сократился с 42,4 млрд. рублей до 40,9 млрд. рублей, или на 3,5%.

Вклады в валюте наоборот приросли: прирост составил 46%, хотя в абсолютных значениях рост не так значителен: с 2,8 млрд. рублей до 4,1 млрд. При этом очевидно, что произошла переоценка за счет роста курса валюты, но этот рост повлиял лишь на 5%. Абсолютный прирост составил около 40%.

Программа действует 10 лет, и, если за это время воспользоваться ею, то прибавка будет неплохой, так как эти деньги тоже инвестируются и приносят доход.



Ведущий менеджер группы продаж физическим лицам филиала ОАО «УРАЛСИБ» Маргарита Боронина:

— Сейчас клиентов больше всего привлекают акции и облигации. Клиент может открыть вклад с повышенной процентной ставкой и при этом еще пай ПИФов. Выгода очевидна — в фондах доходность значительно больше, чем у вкладов, которые сейчас предлагают банки. Мы думали, клиенты, которые открывали вклады до этого лета, будут приходить и спрашивать, что делать, но паники и растерянности нет, наоборот, среди таких клиентов имеют место факты усреднения своих инвестпортфелей и даже дополнительных покупок акций. Вообще сейчас стало больше грамотных людей, стремящихся узнать, что и как сделать для увеличения дохода.



Заместитель директора по розничному бизнесу Томского регионального филиала ОАО АКБ «Росбанк» Евгений Голубчиков:

— Большинство жителей Томской области имеет проблемы с текущей платежеспособностью, и их мало интересует, куда можно инвестировать свободные денежные средства. Но если говорить о тех людях, которые действительно занимаются накоплением денежных средств, думают о финансовых инструментах, способных сохранить и преумножить, обогнать инфляцию, то для них, в первую очередь, можно посоветовать металлические счета, которые являются более защищенным инструментом, а также сбалансированный портфель сбережений в 3-х валютах. Предостерегу: это не должны быть только евро или только доллары. Графики изменения курсов валют за 2 года показывают, что были исторические минимумы и максимумы, был ажиотаж у людей, когда покупали евро по цене и 43 и 45, и 47 ру-

блей, а потом размещали эти деньги во вклады без возможности досрочного отзыва. Когда заканчивался срок вклада, клиенты не знали, что с этими евро делать, ведь в рублевом эквиваленте евро уже стоил 37–38 рублей.

Клиенты, имеющие небольшие свободные денежные остатки, которые необходимо как-то пристроить, могут сейчас приобрести товары с помощью кредитных средств. По моему мнению, на сегодняшний день процентные ставки по кредитам, в том числе ипотечным, находятся на историческом минимуме на ближайшие полтора–два года.



Руководитель офиса Томского отделения Сбербанка России Светлана Рохманюк:

— В сравнении с 2008 годом, сейчас не было никакой паники, люди стали грамотнее, если говорить о тех людях, у которых есть деньги. Они просто диверсифицируют, пытаются сбалансировать свой портфель. Если у клиентов была большая часть в той или иной валюте, теперь пытаются разложить по разным видам валют. В этом году был большой всплеск открытия обезличенных металлических счетов (ОМС), особенно в золоте. Снимали деньги с рублевых депозитов и частично перекладывали на металлические счета. Были клиенты, которые покупали и чистые слитки, хотя они и облагаются НДС в отличие от ОМС. На золото был реальный ажиотаж. Сейчас пользуются спросом и комбинированные продукты, чтобы клиенты получали повышенный доход по части депозита, а вторую часть перечисляли, к примеру, в накопительное страхование.



Руководитель направления персонального финансового планирования Томского филиала группы БКС Роман Романович:

— Все помнят 2008 год и, как повел себя фондовый рынок после существенной просадки. И то снижение, которое началось с августа 2011 года, расценивается как еще одна возможность получить доходности, которые недополучили после падения в 2008 году. После начала этого снижения, буквально на 2-й день после августовских событий, приток



денежных средств увеличился в разы. И сейчас, если говорить о работе с акциями, несмотря на снижение рынка, люди все равно идут, и покупают их пока дешевые. В то же время мы активно развиваем направление структурных продуктов, чем-то сравнимых с депозитами. Структурный продукт на сегодняшний день может обеспечить полную сохранность средств вкладчика, при этом его доходность зависит от конкретного инструмента — от золота, акций «Сбербанка» или «Газпрома». Но большим спросом пользовалось, конечно, золото. Есть структурные продукты на срок до 3 лет, которые привязаны к золоту. По этому продукту мы полностью сохраняем средства вкладчика, даже если цена упадет, вкладчик получит обратно всю свою инвестированную сумму. Если золото вырастет, он получит всю доходность. Однако большинство наших клиентов выбирают все же акции как самый простой, доступный и понятный инструмент. Что касается других структурных продуктов, фьючерсов, опционов и т.д., это уже более специфические варианты инвестиций, о них знает не так много людей, но те, кто знает, предпочитают именно их как более доходные. По нашей статистике, из 100% привлеченных денежных средств на классический рынок ушло около 85%.



ЗАМЕСТИТЕЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕГО ПО РАЗВИТИЮ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА ТОМСКОГО ФИЛИАЛА «ПРОМСВЯЗЬБАНКА» ЕЛЕНА ГОРШКОВА:

— Абсолютно нельзя сравнивать текущую ситуацию с 2008–2009 годами. Панических настроений у клиентов нашего банка нет. Был всплеск интереса к операциям по покупке иностранной валюты. В августе-начале сентября спрос вырос в разы. Но надо учитывать, что в это время традиционно спрос на валюту растет — это связано с периодом отпусков. Как и во всех других банках, в Промсвязьбанке фаворитами были ОМС. За период с июля по сентябрь ОМС открыли столько, сколько не открывали за весь год. А вот такого, чтобы люди перекладывались из рублей в валюту, не было. Хочу отметить, что поведение разных категорий вкладчиков отличается. Например, пенсионеры и средние вкладчики стратегию сбережения не меняли: в чем хранили деньги (а это преимущественно рубли), в том и хранят.

Крупные клиенты свой портфель диверсифицируют, перекладывают часть в валюту, часть заводят на фондовый рынок. Спрос на потребительские кредиты в Промсвязьбанке рос значительными темпами. Я согласна с коллегой из Росбанка, что ставки сейчас действительно предельно низкие, поэтому если есть потребности, которые нужно удовлетворить, причем используя кредитные средства, лучше это делать сейчас, потому что рост ставок по кредитам однозначно будет. Если говорить в цифрах, то с весны по осень 2011 года количество выданных кредитов выросло в 2–2,5 раза.

— Правильно ли тогда часть населения полагает, что покупка товаров дороже оправданием сейчас является не более оправданным вложением денег?

ЕЛЕНА ГОРШКОВА:

— Правильно, но следует понимать, с какой целью вы это делаете. Если это планируемая покупка и вы долгое время откладывали на нее деньги, но вам немножко не хватает, тогда сейчас самое время взять кредит и реализовать мечту. Но бежать и покупать телевизор, который вам не настолько нужен, не стоит. Это неликвидный товар, что вы с ним потом будете делать? Поэтому если вещь необходима, берите кредит сейчас. А если хотите просто вложить деньги, то стоит оценить ликвидность товара.

— В предыдущий период было много заградительных моментов для получения кредитов. Как сейчас с этим обстоят дела?

СВЕТЛАНА РОХМАНЮК:

— Да, по кредитам было больше требований, если даже говорить о простых потребительских. Требовалось как минимум 2 поручителя, и когда человек соглашался стать проучителем, его собственная платежеспособность падала, и самому себе взять кредит становилось проблематично. Сейчас же, как подтверждают все коллеги, условия стали проще и легче, особенно для тех клиентов, кто получает зарплату через тот банк, где берет кредит. Для таких лиц достаточно и одной положительной



кредитной истории. Кредит сейчас выдается за несколько часов. Стало очень доступно, и люди этим пользуются.

ЕЛЕНА ГОРШКОВА:

— Людям стало проще брать кредиты, потому что смягчились требования, но при этом банки не стали менее пристально следить за рисками, то есть мы облегчили условия получения кредитов, но смотрим, кому их даем. Как следствие — просроченная задолженность населения по вновь выданным кредитам находится на предельно низком уровне.

Как в настоящее время обстоят дела с финансовой грамотностью потребителя? Приходя в банк, клиент уже знает, что хочет получить, или консультантам приходится его направлять к тому продукту, который ему сейчас более подходит.

РОМАН РОМАНОВИЧ:

— Мы, безусловно, направляем клиента, вообще у нас схема работы строится следующим образом: даже если клиент хочет купить конкретную акцию, мы все равно начинаем диалог с выяснения его потребностей: зачем он это делает, для каких целей, какой суммой располагает и на какие сроки, какие риски готов принять и какую доходность получить. После такого диалога может выясниться, что покупка акций ему совсем не интересна. Возможно, ему больше подойдет ПИФы. Человек может не знать всех нюансов фондового рынка.

Банки, которые торгуют специфическими валютами, т.е. не евро и долларами, ощутили ли какой-то всплеск интереса к себе?

ЕЛЕНА ГОРШКОВА:

— У нас можно открыть вклады в английских фунтах стерлингов, швейцарских франках, японских иенах.



Клиенты интересовались этими возможностями, но ни одного открытого вклада в этих валютах пока нет. Это вклады, как правило, с достаточно высоким порогом вхождения, поэтому пока ими только интересуются. В этом году наш банк начал реализовывать наличные английские фунты стерлингов, их покупают активно, потому что по сути у очень малого количества банков есть такое предложение.

— По классическим правилам финансового инвестирования должен быть и кредит и средства, которые в случае необходимости смогут обслуживать текущие обязательства, если, к примеру, произошло увольнение или снижение размера оплаты труда. Есть у нас люди, которые располагают и кредитом и депозитом?

ЕВГЕНИЙ ГОЛУБЧИКОВ:

— Есть десятки случаев, когда клиент самостоятельно и без подсказки банка при получении потребительского кредита 3–4 аннуитетных платежа размещал на срочный вклад.

ВИКТОР КОБЗЕВ:

— Мы работаем с нашими клиентами и объясняем им, что если есть свободные деньги, их нужно разместить на депозите. Это «подушка безопасности», которая греет душу. Если хотите купить автомобиль, возьмите в банке кредит. Учитывая инфляцию, оставшийся процент по кредиту за минусом дохода по вкладу почти всегда будет нулевой.

— Люди стали больше обращаться к специалистам с вопросом, как составить и вести личный финансовый план?

РОМАН РОМАНОВИЧ:

— Департамент личного финансового планирования в нашей компании развивается в течение 2 лет. Смысл в том, чтобы с клиентом составлять дол-

госрочные планы, определять его долгосрочные цели и с помощью наших инструментов их достигать. Ежемесячно небольшую часть дохода (10%) откладывать на инвестиции. Когда в инвестиционном портфеле имеются и кредиты и депозиты, то одно другому не противоречит, однако в идеале хотелось бы добиться того, что клиент сам достигал бы своих целей за счет собственных средств. Понятно, что если через 7 лет у человека в планах постройка дома и он откладывает ежемесячно по 10–15 тыс., у него в течение этих 7 лет могут появиться и какие-то другие желания, например, машина. Тогда этот план пересматривается и включаются кредитные ресурсы, ведь если мы на эти дополнительные желания будем отвлекать средства из основного портфеля, то сроки реализации основной цели отодвинутся.

— Как люди воспринимают предложение иметь параллельно и депозит и кредит?

РОМАН РОМАНОВИЧ:

— По-разному. Иногда даже «в штыхки». Люди не понимают, зачем положить часть, когда можно положить все. Зачем брать кредит, когда есть свои деньги. Менталитет таков: если есть деньги, то лучше их сейчас потратить, чем брать кредит.

— Говоря о нестабильности финансовых рынков, можно ли ожидать второй волны кризиса? Что можно порекомендовать жителям Томской области в такой ситуации?

НАТАЛИЯ ГАЛУШКО:

— Сейчас, когда фондовый рынок колеблется, не стоит менять способ формирования своей будущей пенсии. Потому что если в этом году вы выберете что-то другое, другой НПФ или УК, то минус при переходе обязательно отразится на вашем лицевом счете. Хотелось бы, чтобы все обратили на это внимание.

СВЕТЛАНА РОХМАНЮК:

— Самый главный совет: не хранить яйца в одной корзине, т.е. диверсифицировать свой портфель. Грамотно распорядиться с теми накоплениями, которые есть.

ЕВГЕНИЙ ГОЛУБЧИКОВ:

— С учетом опыта 2008–2009 годов более прагматично нужно подходить к вопросу своей платежеспособности. Есть классический коэффициент 40/60. Объем ссудной задолженности и ежемесячные платежи по ней не должны превышать 40% от доходов. Если человек понимает, что рынок нестабилен, и при этом придерживается этого правила, он в обозримом будущем сможет сохранить свою платежеспособность.

МАРГАРИТА БОРОНИНА:

— Нужно распределять свои денежные средства, все попробовать — и вклад и ПИФы, и НПФ, чтобы была возможность получить доходы из разных источников. И главное правило — не паниковать при каких-то изменениях на валютных или фондовых рынках.

ЕЛЕНА ГОРШКОВА:

— Да — диверсификация, да — учитывать свою платежеспособность и более продуманно относиться к своим финансовым действиям, не совершать их под влиянием эмоций, потому что так, например, сделал сосед. Сейчас информации много, это и хорошо и плохо одновременно. Не стоит забывать о том, что сами отрицательные ожидания формируют отрицательную экономическую среду.

ВИКТОР КОБЗЕВ:

— Кредиты надо брать, потому что ставки пока хорошие. Также значительно увеличилась лояльность банков при выдаче кредитов.

РОМАН РОМАНОВИЧ:

— Сейчас стоит идти на фондовый рынок, потому что цены очень привлекательные практически у всех активов. И если выбирать те активы и действия, которые мы пропагандируем, а именно периодическую, постоянную покупку акций, паев и т.д. — это в долгосрочной перспективе принесет большую отдачу. Мы считаем, что рынок все равно будет выше, это показал и пример 2008 года — всегда цены возвращались на свои уровни. Пускай пройдет год. Если вы готовы ждать, то ждите и инвестируйте постепенно — в итоге будет гораздо лучший финансовый результат. Своим клиентам мы стараемся привить именно такой подход к инвестициям. Т.е. неважно, что происходит на рынке: если вы настроены на долгосрочную перспективу, у вас «длинные цели», то поступайте именно так.

Вопросы задавали:
Михаил СЕРГЕЙЧИК,
Анна ЯРОСЛАВЦЕВА.



Обзор ситуации на мировых рынках в октябре 2011 года



ОКТАБРЬ 2011 ГОДА, НЕСМОТЯ НА НАЛИЧИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ, ОЗНАМЕНОВАЛСЯ ДЛЯ МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ ВЕСЬМА УВЕРЕННЫМ РОСТОМ. СИТУАЦИЯ, КАК И В ПРЕДЫДУЩИЕ МЕСЯЦЫ, ВО МНОГОМ ЗАВИСЕЛА ОТ РЕШЕНИЯ ДОЛГОВЫХ ПРОБЛЕМ СТРАН ЕВРОЗОНЫ И США, В ОТНОШЕНИИ КОТОРЫХ С КАЖДЫМ ДНЕМ НАСТУПАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ЯСНОСТИ.

ТАК, ИНВЕСТОРЫ УЖЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕ СОМНЕВАЮТСЯ В НЕОБХОДИМОСТИ СПИСАНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ГРЕЦИИ, ВОПРОС ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ЛИШЬ В ОБЪЕМЕ ТАКОГО СПИСАНИЯ.

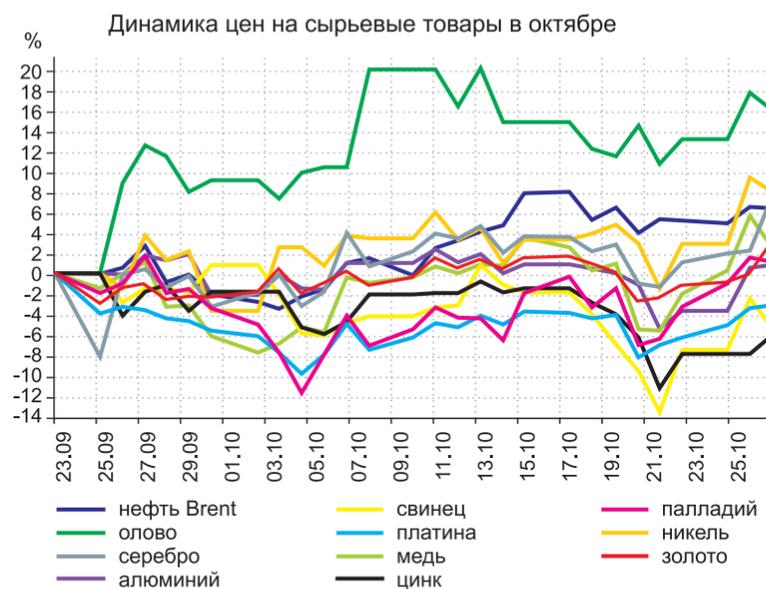
С самого начала октября греческое правительство во главе с министром финансов страны Эвангелосом Венизелосом добивалось получения очередного транша помощи от европейских «союзников», и теперь поступление 8 млрд. евро ожидается в середине ноября. Стоит отметить, что ради сохранения финансовой стабильности Евросоюзу (ЕС) пришлось расширить полномочия и гибкость Европейского фонда финансовой стабильности (ЕФФС), что привело к неожиданной проблеме — Словакия отказалась ратифицировать соответствующее соглашение. Она выразила недовольство тем, что их бедное по меркам ЕС государство должно внести непропорционально высокий вклад в европейские фонды и «вытаскивать» из финансовых проблем куда более богатые Грецию и Италию. Отказ этот носил во многом политический характер (словакам удалось отправить действующего премьера в отставку), и в результате соглашение по ЕФФС все-таки было ратифицировано, однако Европа всерьез задумалась о всей тяжести сложившейся ситуации, что во многом и послужило причиной заявлений о необходимости пересмотра Лиссабонского договора.

Что касается ситуации в самой Греции, то правительство по-прежнему

вынуждено принимать исключительно непопулярные в стране жесткие меры по сокращению расходов. Принимаемые меры приводят к новому снижению доходов работников, увеличению налогов и сокращению объемов социальной поддержки, в связи с чем греки периодически проводят всеобщие забастовки, в которых задействовано едва ли не все население. Вместе с тем, несмотря на регулярное утверждение мер экономии, Греция так и не укла-

дывается в согласованный ЕС график по сокращению дефицита бюджета. Главной причиной этого называется задержка в создании фонда, отвечающего за процесс распродажи государственного имущества.

Возврат доверия к европейскому рынку власти еврозоны намерены реализовать через осуществление планов по рекапитализации банков. Стоимость программы по предварительным оценкам составит от 100 до



200 миллиардов евро. Так, канцлер Германии А. Меркель выразила готовность осуществить при необходимости быструю рекапитализацию немецких банков, заявив, что «время имеет большое значение». Первым прецедентом стала рекапитализация французско-бельгийского банка Dexia. Согласно озвученному плану помощи, Dexia будет разделен, при этом более качественные активы банка будут проданы, а «токсичные» активы (обязательства с высокой вероятностью неисполнения), включая облигации Греции и других периферийных стран еврозоны, будут помещены в отдельный банк, поддерживаемый государством.

Однако есть у Европы и другие «проблемы» — после гибели М. Каддафи западные страны находятся в ожидании массового передела природных богатств Ливии. Запасы ливийских месторождений нефти оцениваются в 29,5 млрд. баррелей, газа — порядка 1,6 трлн. кубометров. Ожидается, что в первую очередь контракты, дающие право на разработку полезных ископаемых, с новыми властями Ливии подпишут страны, которые активно содействовали свержению режима М. Каддафи — Франция, Великобритания, Италия, США и Катар.

Ситуация в США значительно более спокойна, чем в Европе. В октябре в разгаре сезон отчетности, к настоящему моменту квартальную отчетность опубликовали более ста компаний из состава индекса S&P 500. Чистая при-

быль в среднем выросла на величину порядка 14%, около 75% отчитавшихся компаний превзошли ожидания аналитиков. Данные результаты оказывают крайне благоприятное влияние на фондовый рынок, особенно на фоне заявлений аналитиков о неизбежной рецессии.

На фоне относительного улучшения проблем Европы изменения претерпел и валютный рынок. Евро отыграл у доллара 2,85%, укрепившись до отметки 1,3908. К швейцарскому франку доллар ослаб на чуть меньшую величину — 2,7%. Что касается российского рубля, то он хоть и неуверенно, но укрепился и к евро и к доллару. На 26 октября рубль подорожал по отношению к евро на 0,76%, к доллару — на 3,4%, достигнув значений 42,92 и 30,82 рубля за 1 евро и доллар соответственно.

Что касается цен на сырьевые товары, то на этом традиционно высоковолатильном рынке основные движения котировок уложились в интервал $\pm 7\%$. Существенно выделяется на фоне другого сырья лишь олово, подорожавшее за октябрь на 16%. Цены на золото практически не изменились, рост составил лишь 2,6%, что впрочем не столь принципиально — вкладывая в золото, инвесторы рассчитывают как минимум не потерять. Цены на нефть марки Brent выросли на 6,4%, что к концу месяца выглядело несколько неочевидным на фоне свержения режима Каддафи и возмож-

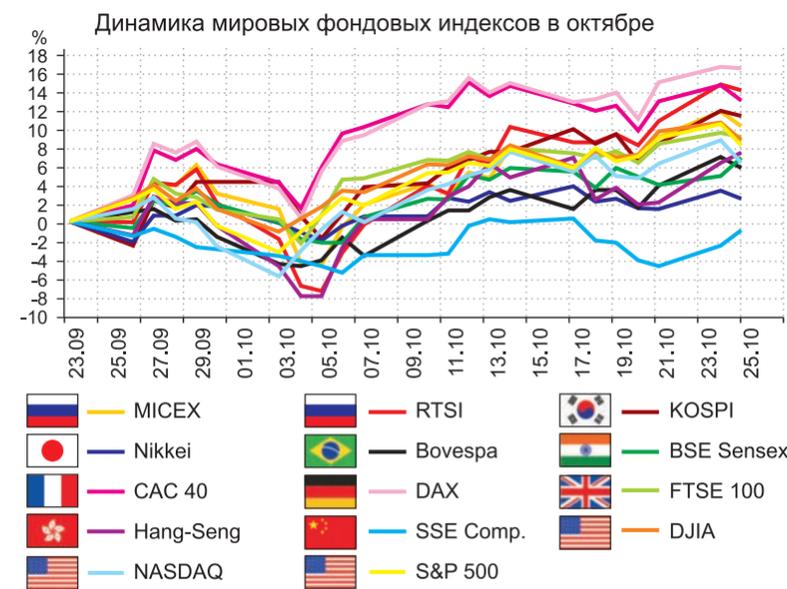
ности возобновления добычи нефти на севере Африки, что потенциально увеличит предложение.

Таким образом, на фоне некоторого сокращения напряженной ситуации с государственными долгами активность инвесторов несколько повысилась, на рынки вернулся сдержанный оптимизм. В связи с этим лучше остальных выглядели европейские фондовые индексы: немецкий DAX вырос на 16,36%, французский CAC40 — на 12,96%, британский FTSE 100 — на 9,05%. Американские индексы прибавили чуть меньше — DowJones вырос на 8,68%, S&P500 — на 8,15%, Nasdaq — лишь на 6,25% на фоне не самой лучшей отчетности высокотехнологичных компаний. Азиатские фондовые индексы росли еще более медленными темпами на фоне не оправдавших ожидания инвесторов данных по ВВП Китая. Так, китайский China Shanghai Composite потерял 0,97%, японский Nikkei вырос на 2,36%, индийский BSE Sensex — на 6,76%, гонконгский HangSeng прибавил 7,35%, и лишь южнокорейский KOSPI «пробил» планку в 10% роста, подорожав на ощутимые 11,26%.

Российский фондовый рынок на фоне роста котировок нефти подрос: индексы ММВБ и РТС прибавили 10,17% и 13,99%, достигнув 1462 п. и 1500 п. соответственно. В целом же для российского рынка октябрь выдался довольно удачным: новостей, которые могли бы добавить негатива, практически не было. Отставка министра финансов А. Кудрина в начале октября стала для игроков настолько неожиданной, что эту новость просто проигнорировали. Из лидеров роста можно выделить акции концерна «Калина» (+188%), взлетевшие на фоне новостей о приобретении концерна компанией Unilever, акции металлургов (НЛМК +27,44%, Северсталь +21,46%), а также крупнейший банк России — «Сбербанк», увеличивший капитализацию на 17,3%.

Движение котировок в ноябре во многом будет зависеть от решения руководителей ЕС о преодолении долгового проблем, а также рассмотрения возможности пересмотра Лиссабонского договора. Если никакого единого решения не будет выработано и в этот раз, рынки могут испытать существенную коррекцию.

Максим БОРЦОВ





Частные клиники в системе ОМС



Недалек тот день, когда все частные клиники будут работать в системе ОМС, а пациенты с любым достатком смогут получать необходимую медицинскую помощь без очередей, в кабинетах с красивым ремонтом и с применением самого современного медицинского оборудования. Пока же услуги по программе государственных гарантий оказывают в основном лишь в государственных клиниках Томска. Частники постепенно присоединяются к системе ОМС, пробуют, подстраиваются и оценивают все «плюсы» и «минусы» такого сотрудничества.



Новый Закон № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» действует уже почти год, а вот когда право граждан на свободный выбор медицинского учреждения по программе госгарантий — государственного или негосударственного — станет реальным, а не прописанным на бумаге, — вопрос более длительного времени. Главной стратегической целью реформы здравоохранения в России является переход на одноканальное финансирование и внедрение подушевого принципа оплаты медицинской помощи. Уже к 2012 году планировалось увеличение доли средств обязательного медицинского страхования в финансировании здравоохранения до 70%.

«В соответствии с новым законом есть ряд новых моментов, — рассказывает **Виктор Козлов**, директор территориального фонда ОМС Томской области, — кроме права выбора гражданином страховой организации, лечебного учреждения и врача, предусмотрен и переход на одноканальное финансирование. Во многих регионах этого просто не понимали. Не знали, как к нему перейти и что это вообще



такое. В Томске по одноканальному финансированию мы работаем уже 5 лет, поэтому для нас это уже обычное дело. Лечебные учреждения, работающие в системе ОМС, получают денежные средства на все статьи расходов и самостоятельно тратят эти денежные средства. Деньги, идущие «за пациентом», — это значительный плюс для лечебных учреждений при дефиците финансовых средств. Когда в 2007–2008 гг. в субъектах РФ начался пилотный проект, основным направлением

которого стал перевод учреждений здравоохранения субъектов РФ на преимущественно одноканальное финансирование через систему обязательного медицинского страхования, Томск включился в него как одна из немногих территорий. И если в других городах проект опробовался на нескольких больницах, то в Томске было принято решение начать его сразу во всех лечебных учреждениях, работавших в системе ОМС. Было трудно переломить психологию руководителей, каждый бюджетник привык работать по смете, а при новой форме финансирования деньги уже необходимо зарабатывать и, соответственно, рационально их расходовать».

Частной медицине вхождение в государственные программы сулит увеличение оборотов и улучшение финансовых показателей. Однако интерес частников к участию в программе обязательного медицинского страхования изначально был невысок, хотя доступ в нее юридически был открыт всегда. «Мы дали негосударственным клиникам возможность тоже участвовать в системе ОМС уже с 2006 года, — говорит **Виктор Козлов**, — а 4 частные медицинские организации

Схема движения финансовых потоков



Схема движения финансовых потоков при одноканальном финансировании, когда все деньги для ЛПУ аккумулируются в ТФОМС





Одноканальная форма финансирования здравоохранения предполагает, что основная часть средств направляется из системы ОМС, при этом оплата медицинской помощи осуществляется по конечному результату на основе комплексных показателей объема и качества оказанных услуг.

Преимущества:

1. Одноканальное финансирование обеспечивает принцип экстерриториальности, т.е. доступности медицинских услуг для всех граждан РФ независимо от места жительства.

2. Обеспечивает финансирование всей медицинской помощи в полном объеме с учетом реальных затрат. Раньше тарифы в системе ОМС формировались на основе планируемых объемов медицинской помощи и выделяемого финансирования. Одноканальное финансирование заменяет данный подход расчетом стоимости лечения по законченному случаю по стандартам медицинской помощи. Переход к оплате за проделанную работу изменяет также структуру и качество самой медицинской помощи.

работали с 2003 года. С 2006 года количество частных стало возрастать и в 2011 году увеличилось до 14 частных медицинских организаций, работающих в системе ОМС, а в 2012 году уже будут работать 19. Уже в этом году специальная комиссия распределит объемы медицинской помощи между всеми медицинскими организациями, в том числе и частными.



«Как мне кажется, государственные клиники отчасти боятся конкуренции с частными — говорит **Лариса Екимова**, директор ООО «ТомОко», — когда частные клиники получают свою долю в бюджетном рынке, многие пациенты выберут частную клинику, по условиям комфортности, по отношению персонала. Частные клиники могут претендовать на отдельные технологии и оказывать высокотехнологичные услуги. А

если возьмут весь комплекс услуг, касающихся, например, офтальмологии, в частные клиники пойдут большие потоки пациентов, и эти услуги будут для них нерентабельны, поскольку цены, которые финансирует система ОМС, не перекрывают полной стоимости услуг. Если получится именно так, то мы будем не в равных условиях».

«Проблема включения негосударственных клиник в систему обязательного медицинского страхования волнует многих руководителей частных клиник, — комментирует **Лариса Екимова**, — при том, что данный опыт давно существует во всем мире. Есть он и в России. Однако тарифы на медицинские услуги по обязательному страхованию слишком низкие для частных клиник. Тариф ОМС не дотягивает даже до уровня себестоимости услуги. В целом бесплатной медицины не существует, в итоге получается, что за все платит население. И где потратить эти деньги — в государственной поликлинике или в частной клинике, — граждане должны решать сами».

«Инициатива участвовать в ОМС, — поясняет **Виктор Козлов**, — всегда исходила от самих частных, никто специально их не агитирует и не уговаривает. Я лично считаю, что не должно быть никаких различий, частная это медицинская организация или государственная. Главное, чтобы пациент был доволен. Если пациенту хорошо в частной клинике, то клиника должна работать в системе ОМС. Полный тариф мы отдаем одинаково и частным и государственным организациям. В рамках этого тарифа они и работают. Я понимаю, что полный тариф, возможно, неполноценный по деньгам,

но, тем не менее, частники идут на это, а значит им это сколько-нибудь, да выгодно. Например, частная клиника обслуживает платно 500 человек, а фонд дополнительно дает еще 100 человек по своим низким тарифам, то есть получается уже 600 человек. При этом площади клиники те же, расходы на отопление такие же. А значит, есть выбор: снижать постоянные затраты за счет повышения тарифов, исходя из 500 пролеченных человек, либо за счет дополнительного объема в 100 человек на тех же площадях по низкому тарифу ОМС. В итоге выигрывают все — и клиника и пациенты. Кроме снижения себестоимости постоянных расходов, медицинские услуги в ОМС освобождены от налога на прибыль, ОМС обеспечивает гарантированный доход, повышает степень доверия к клинике и дает бесплатную социальную рекламу, потому что лучше самого пациента никто медицинское учреждение не проклармирует. Пациенты, которые пролечились по ОМС, допустим, те самые 100 человек, которых фонд дал частнику, своим родственникам и знакомым расскажут, как в этой клинике хорошо, а значит, сюда пойдет дополнительный поток пациентов, а за ними и новые деньги не только из Фонда».

Действительно, по разным оценкам тарифы ОМС составляют примерно от 40 до 75 % от рыночной цены услуги в частной клинике. Зато эта разница частично компенсируется стабильным и прогнозируемым потоком пациентов, а мощности той или иной клиники по определенному лечебному направлению вполне могут позволить оказывать медицинскую помощь всем обратившимся без ущерба ее качеству и доступности. Позитивным моментом здесь могло бы стать введение соплатежей, когда средства ОМС будут дополняться средствами ДМС или прямым платежом пациента.

«Примерно к 2013 году все деньги уже пойдут через тариф обязательного медицинского страхования, а значит, и сам тариф будет более полноценный, что еще больше увеличит привлекательность для частных медицинских учреждений, — уверен **Виктор Козлов**, — в программе госгарантий есть определенные виды медицинской помощи и ее объемы, которые должны распределиться между всеми лечебными учреждениями, которые заявили о своем желании работать в системе



ОМС. Когда частная клиника заявляет о своем желании участвовать в ОМС по каким-то видам услуг, она предоставляет свои лицензии с указанием, по каким видам медицинской помощи готова работать и какие объемы может выполнять без ущерба для интересов своего постоянного потока пациентов. Порой желаний у частника даже больше, чем возможностей у фонда обеспечить его дополнительными объемами. Но если станет очевидно, что клиника назначенные ей объемы медицинских услуг перевыполняет, а пациенты охотнее идут именно в это медицинское учреждение, то объемы будут перераспределяться исходя из предпочтений пациентов тому лечебному учреждению, где лучше качество услуг».

«Мы надеемся, что скоро работать в системе ОМС станет выгодно, — убеждена **Лариса Екимова**, — и разница между тарифами ОМС и частных клиник вскоре заметно уменьшится. Если будут приняты новые тарифы ОМС, то частные клиники начнут работать в системе обязательного медицинского страхования, а на рынке медицинских услуг появится конкуренция: за привлечение клиентов будут бороться как частные, так и государственные поликлиники. Так, к примеру, в томской офтальмологии конкуренция между частными и государственными учреждениями существует достаточно серьезная, так как и те и другие оказывают услуги на высоком уровне. Мы рады в полной мере включиться в процесс ОМС и создать

достойную конкуренцию нашим коллегам из государственного здравоохранения».

Новый закон поддерживает конкурентную модель в работе. К примеру, раньше непонятно было, для чего нужна страховая компания, если за гражданином делал выбор работодатель и стоял вопрос: будет ли эта страховая компания отстаивать права пациента? С принятием нового закона мгновенных изменений не случится, но страховые компании уже начинают бороться за своих застрахованных, потому что знают, что если сегодня не защитят права своих клиентов, то они могут уйти в другую компанию. Аналогично и с лечебными учреждениями: когда гражданин начнет полностью понимать, что у него есть право выбора, то станет переходить из одного лечебного учреждения в другое в поисках лучшего варианта.

«Сейчас ведется работа и над тем, чтобы в каждом медучреждении пациент мог видеть информацию об услугах, которые можно получить бесплатно, — поясняет **Виктор Козлов**, — ранее это требование законодательно не было нигде прописано, поэтому, придя в больницу, пациент мог столкнуться с ситуацией, что, например, за прием без очереди у терапевта, хирурга и прочих он должен был заплатить, тогда как все приемы по ОМС должны проходить бесплатно. Такие ситуации со временем будут исключены. Теперь есть норма в договоре между страховой компанией и медицинской организацией, за нарушение которой предусмотрено наказание. Плюс к этому скоро примут закон об охране здоровья, закон о правах пациента, об ответственности врачей с четким разделением платных услуг и бесплатных».

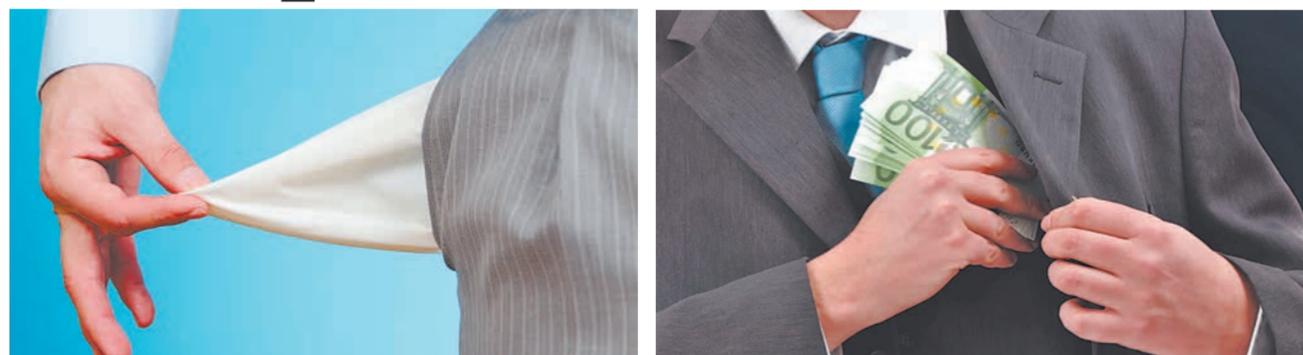
«Один из важных моментов возможного участия в системе ОМС для частных медицинских учреждений — это 3-уровневый контроль качества предоставляемых медицинских услуг: ревизия ревизоров на оплату, медико-экономическая экспертиза, экспертиза качества медицинской помощи, когда порядка 8% пролеченных должны быть проверены, а при наличии выявленных нарушений предусмотрены штрафные санкции. Такой контроль отпугивает некоторых частных — ведь мало того, что тариф маленький, так еще и в случае чего — штрафы. Но фактически, раз все-таки идут на сотрудничество по ОМС, значит, положительное преобладает над отрицательным в этом взаимодействии», — считает **Виктор Козлов**.

Наталья ВОЛКОВА





Каждому заемщику интересно знать ...



Почему в одном банке отказали в выдаче кредита, а в другом дали положительный ответ? И ошибается тот, кто думает, будто для банков главным критерием при выдаче кредитов физическим лицам является заработная плата. Практика показывает, что при одинаковых доходах один клиент банка получает желаемый кредит уже через полчаса после обращения к специалистам финансового учреждения, а другой либо ожидает результата дополнительной проверки, либо вовсе остается без кредитных средств. Именно по этой причине мы решили разобраться в том, что именно влияет на выдачу кредита физическим лицам.

Существует два основных метода оценки риска кредитования, которые могут применяться как отдельно, так и в сочетании:

- субъективное заключение экспертов или кредитных инспекторов;
- автоматизированные системы скоринга.

Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов банк пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок. В самом упрощенном виде скоринговая модель представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате получается интегральный показатель, и чем он выше, тем выше надежность клиента, и банк может упорядочить своих клиентов по степени возрастания кредитоспособности. Набор таких харак-

теристик индивидуален для каждого кредитного учреждения, и предугадать его заранее в каждом конкретном случае почти невозможно.



Елена Горшкова, заместитель управляющего по развитию розничного бизнеса Томского филиала ОАО «Промсвязьбанк» поясняет:

«Заполняя анкету, клиент, по сути, дает информацию для анализа именно скоринговой системе. Помимо анкетных данных анализируется кредитная история и достоверность указанных клиентом текущих финансовых обязательств. Этот программный продукт не только облегчает работу банкам, он позволяет нам принимать решения в режиме реального времени. На мой взгляд, потребители от внедрения скоринга только выиграли.

История развития скоринга

В 1941 г. Дэвид Дюран впервые применил данную методику для классификации кредитов на «плохие» и «хорошие». По времени это совпало со Второй мировой войной, когда почти все кредитные аналитики были призваны на фронт, и банки столкнулись с необходимостью срочной замены этих специалистов. Банки заставили своих аналитиков перед уходом написать свод правил, которыми следовало руководствоваться при принятии решения о выдаче кредита, чтобы анализ мог проводиться непрофессионалами. Это и был прообраз будущих экспертных скоринговых систем.



Скоринговая программа — живая система, она постоянно меняется, учитывая текущую ситуацию по многим параметрам. Например, для принятия решения о размере кредита учитывается уровень прожиточного минимума в регионе. Соответственно, скоринговая карта для каждого региона своя. А раз в квартал этот показатель меняется, и программа опять перенастраивается».

Рассмотрим такие характеристики физического лица, которые имеют финансовый смысл и отражают его способность и желание своевременно погашать кредит.

ВОЗРАСТ ЗАЕМЩИКА. В любой банковской программе кредитования отражается минимальный и максимальный возраст потенциального заемщика. Как правило, это интервал от 21 до пенсионного возраста (55 для женщин и 60 для мужчин). Возраст от 30 до 45 — самый платежеспособный с точки зрения банков. Следует понимать, что если ваш возраст находится вблизи минимальной или максимальной точки, то это будет угрозой отказа в выдаче кредита.

СЕМЕЙНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ. Человек, состоящий официально в браке, является более стабильным для банка. Однако супруг или супруга должны быть работающими гражданами. Иначе из зарплаты заемщика будут вычитать сумму на содержание иждивенца. Самую низкую оценку будет иметь гражданин с пометкой «в разводе» в графе семейное положение.

КОЛИЧЕСТВО ИЖДИВЕНЦЕВ. С одной стороны, количество детей говорит о стабильности потенциального заемщика, но надо не забывать, что банки обязательно будут вычитать минимальное содержание каждого ребенка из дохода, а оно составляет на сегодняшний день более 6 тыс. рублей (средний прожиточный минимум на душу населения).

НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННОСТИ. В этом пункте чем больше активов, тем лучше. Отсутствие собственности не является серьезной проблемой, однако человек старше 30 лет, не имеющий ни автомобиля, ни недвижимости, является подозрительным для банка. Предполагается, что он не может правильно распоряжаться своими финансами. Где гарантия того, что, оформив кредит, заемщик справится со взятыми на себя обязательствами?

СТАЖ РАБОТЫ. Наиболее стабильным для кредитного учреждения является человек с большим стажем, измеряемым в годах, на последнем месте работы. Хотя есть кредитные программы, которые

позволяют рассматривать заемщиков со стажем на последнем месте от 3–4 месяцев. Однако учитывается частота смены работы на предыдущих местах. Особенно негативно влияют на оценку кредитоспособности большие перерывы в стаже. Если у вас были перерывы в стаже больше, чем на 6 месяцев, от вас могут потребовать объяснение причины пробела в трудовой книжке.

СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. В кризис в «черный список» банков входили работники строительных компаний, индивидуальные предприниматели. Сегодня банки более лояльны к клиентам, однако к работникам строительных компаний по-прежнему относятся с осторожностью.

УРОВЕНЬ ЗАНИМАЕМОЙ ДОЛЖНОСТИ. Как правило, обычному служащему гораздо проще взять кредит, нежели лицу, занимающему руководящую должность или владельцу бизнеса.

СРЕДНЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ. Заемщик должен документально подтвердить свой доход. Если вы предоставляете справку о доходах по форме банка, то очень важным является соотношение дохода, указанного в справке с реальными заработными платами на рынке труда в данной отрасли.

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ. Здесь речь идет о ранее выданных кредитах, арендных платежах, плате за обучение, алиментах. Все эти расходы вычитаются из заработной платы и уменьшают максимальную сумму будущего кредита.

НАЛИЧИЕ СТАЦИОНАРНЫХ ТЕЛЕФОНОВ (по месту жительства/ регистрации/ работы). Для большинства банков это обязательное требование, без которого заявка даже не будет регистрироваться, не то, что рассматривать. Хотя в некоторых кредитных учреждениях идут на уступки и разрешают предоставлять вместо телефона по месту регистрации стационарные телефоны родственников или знакомых.

ПОСТОЯННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ В РЕГИОНЕ. Большим «плюсом» является то, что вы берете кредит по месту постоянного проживания. Однако вы можете взять кредит и с временной регистрацией. Кредит будет одобрен на срок, не превышающий срок регистрации, и при том условии, что по месту вашей постоянной регистрации находится отделение банка кредитора.

НАЛИЧИЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ КРЕДИТНОЙ ИСТОРИИ. Влияние на решение о выдаче кредита могут оказать взаимоотношения клиента и

банка в прошлом: наличие депозита в данном финансовом учреждении, выплаченные без проблем кредиты, получение заемщиком заработной платы на счет в этом банке.

При условии достижения определенной суммы баллов система дает положительный ответ. Если клиент набрал количество баллов, чуть отличающееся от необходимой планки, скоринг принимает условно-положительное решение. В этом случае сотрудник банка проверяет достоверность данных, делая звонки по указанным в анкете телефонам. Если данные совпадают, клиент получает положительный ответ.

Таким образом, можно вывести идеальный портрет заемщика для скоринговой программы. Идеальный заемщик — это наемный сотрудник в возрасте от 25 до 45 лет, не ниже специалиста, работающий не у индивидуального предпринимателя или в строительной компании, а желательно в крупных холдингах или государственных органах и учреждениях. Срок существования компании работодателя — не менее 1 года. Минимальный стаж на текущем месте работы — от 6 месяцев. Идеальный потенциальный заемщик не имеет непогашенных кредитов, зато имеет в собственности недвижимость (квартиру, часть квартиры, загородный дом, землю) или автотранспорт, а также положительную кредитную историю.



«В частности, скоринг-система «Связь-Банка» оценивает следующие параметры клиента: заработную плату, социальный статус, наличие кредитных обязательств, наличие иждивенцев, наличие имущества в собственности и др., — уточняет **Александра Воздзженская**, главный специалист отдела розничного бизнеса томского филиала ОАО АКБ «Связь-Банка», — и за период кризиса наша скоринг-система практически не изменилась. Благодаря тому, что все заявки клиентов физических лиц проверяются скоринг-системой, доля невозвратов по кредитам невелика.»

Любовь ПОЛЯКОВА



O2TV — яркий представитель медиарынка

На финансовых рынках по-прежнему неспокойно: долговые проблемы еврозоны и угроза рецессии в США негативно сказываются на мировой экономике и заставляют инвесторов уходить из рискованных активов по всему миру. Мнений по поводу дальнейшего развития событий огромное множество — кто-то видит начало нового мирового финансового кризиса, кто-то считает, что эти опасения необоснованны и вызваны больше эмоциями игроков. Так или иначе, но только время покажет, кто оказался прав. Мы действуем в условиях, когда решение приходится принимать, не имея полной информации о будущих последствиях выбора. Однако любое решение должно быть обоснованным. И сегодня в рубрике «Инвестидеи» мы рассматриваем на инвестиционную привлекательность акции O2TV.



Валерий ЧИНДИН,
частный трейдер

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ОАО «O2TV» — головная структура группы компаний, главным активом которых является неэфирный молодежный телеканал O2TV. Компания работает в сегменте молодежного телевидения с 2004 года, на сегодняшний день канал могут смотреть 14,3 миллиона человек в 73 субъектах Российской Федерации и 250 городах России. Телеканал также вещает в Казахстане. Также вещание канала ведется online на крупнейших порталах и видеохостингах, таких как Mail.ru, RuTube.ru, Corbina.tv и на официальном сайте телеканала. В настоящее время идет работа по выходу на новые телевизионные рынки с русскоговорящей аудиторией и дополнительные платформы, в первую очередь — Интернет и мобильное телевидение.

Целевая аудитория телеканала O2TV — это образованные молодые люди в возрасте от 16 до 35 лет, проживающие в крупных городах. В основном это работающие люди с доходом выше среднего уровня. Это требовательная, активная, платежеспособная и перспективная аудитория, мало охваченная традиционным, «классическим» телевидением. O2TV работает в режиме информационно-развлекательного медиаресурса. В фокусе внимания телеканала: кино, музыка, путешествия, спорт, общество, гаджеты, интернет, игры и многое другое.

Главный принцип работы O2TV — интерактивность. Большая часть программ подразумевает обратную связь со зрителями через звонки в прямой эфир, письма, социальные сети и форумы.

O2TV владеет собственной производственной базой, которая позволяет оперативно реагировать на появляющиеся тренды, запуская программы без оглядки на телевизионную сезонность. В настоящее время телеканал O2TV производит более 1000 часов премьерного контента в год. Производственная база постоянно совершенствуется за счет закупки нового оборудования, строительства универсальных студий и применения современных технологий телевизионного производства. В ближайшем будущем канал планирует расширить контент за счет развлекательных и информационно-развлекательных программ, а также линейк обучающих и познавательных проектов.

СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

По прогнозам экспертов, в ближайшие пять лет объем рекламы на неэфирных каналах вырастет более чем в три раза — до 6,2 млрд. руб. против 1,9 млрд. руб. по итогам 2010 года. В этом году рекламный эфир на некоторых эфирных телеканалах был распродан уже в начале года, а в дальнейшем конкуренция будет только усиливаться, что приведет к тому, что рекламодатели обратятся к альтернативным рекламным площадкам.

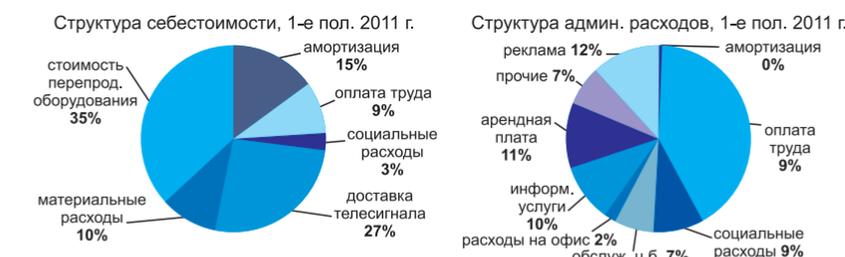


В 2010 году объем бюджетов, размещенных рекламодателями на неэфирных каналах, вырос на 27% по сравнению с 2009 годом и составил 1,9 млрд. руб. За первое полугодие 2011 года объем бюджетов составил 0,8 млрд. руб., что на 60% больше, чем за аналогичный период 2010 года. Сейчас сегмент неэфирных телеканалов по темпам роста уступает лишь интернету. По прогнозам экспертов, в 2011–2012 годах рост объемов бюджетов, привлеченных неэфирными каналами, составит 35 и 32% соответственно. В частности, по итогам нынешнего года он достигнет 2,6 млрд. руб., в будущем году — уже 3,4 млрд. руб. Затем темпы роста замедлятся: в 2013 году рост составит 25% (4,2 млрд. руб.), в 2014-м — 22% (5,2 млрд. руб.), в 2015 году — 20% (6,2 млрд. руб.). Доля рекламы на неэфирных телеканалах в общем объеме рекламного рынка также будет расти: с 0,8% в 2010 году до 1,3% в 2015-м.

СТРАТЕГИЯ РОСТА

Компания O2TV на протяжении всего времени существования работает с четко выраженной целевой аудиторией. По данным TNS Media Research, к концу 2 квартала 2011 года накопленный охват зрительской аудитории в возрасте 18–44 года составил 3,06 млн. зрителей, что соответствует 10,5% всей зрительской аудитории данного возраста на неэфирном ТВ. Компания планирует расширение вещания за счет подключения к новым каналам распространения вещания. В 2011–2012 гг. планируется подключиться к НКС, к пакетам «Триколор» и «НТВ Плюс», а также войти во второй мультиплекс цифрового телевидения, в который, как ожидается, включат 9 телеканалов. На включение претендуют такие гиганты как MTV, СТС, ТНТ, Муз-ТВ, 2x2 и др.

Принятая стратегия развития предполагает создание на базе O2TV медиахолдинга. В холдинге будет четыре направления: телевидение, производство телепрограмм, интернет-ТВ и другие интернет-проекты, а также IT-бизнес. Приоритетным направлением останется телевидение, которое будет в создаваемом холдинге представлено телеканалом O2TV и теми кабельно-спутниковыми телеканалами, которые планируется приобрести. В настоящее время уже ведутся переговоры о приобретении некоторых



По данным отчетности ОАО «O2TV» по МСФО:

- Административные расходы ОАО «O2TV» в 1-м полугодии 2011 г. выросли на 42% к аналогичному периоду 2010 г. до 18,8 млн. руб., в то время как выручка выросла на 340% год к году.
- В 1-м полугодии 2011 г. себестоимость выросла до 60,41 млн. руб. Рост себестоимости вызван одноразовой операцией по продаже оборудования.
- Основная статья себестоимости — доставка телесигнала и амортизационные отчисления.



компаний, и возможно, что об одной сделке будет объявлено уже в ближайшее время. Для реализации поставленных целей и создания холдинга потребуются около 50 млн. долл.

Руководство компании открыто заявляет о том, что уже начата работа по выходу на западные биржи через IPO, возможно, в форме депозитарных расписок. В настоящее время идут переговоры с крупнейшими инвестбанками на предмет их участия в IPO. Возможные площадки — Лондон, Франкфурт, Нью-Йорк, но также не исключены другие варианты. Предполагаемые сроки размещения — 2012 год. Делистинг акций не планируется, более того, по мере

осуществления планов по созданию нового медиахолдинга будет подана заявка на ММВБ на включение акций в котировальный список «Б». Первоочередная задача перед IPO — нарастить капитализацию.

Если обратиться к графику движения цены за последние 3 года, то мы увидим, что в районе 2 руб. за акцию цена разворачивается и начинает расти. Таким образом, войти в рынок можно на текущих уровнях (но не более 10% от общей стоимости портфеля). По мнению аналитиков, есть все шансы, что в интервале 1 года мы достигнем целевой цены в 5,5 руб. за акцию. А это около 140% роста!



Быстро и дешево: свой сайт в интернете



Создать сайт

ПРОЕКТ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» СТАЛ ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ КЛИЕНТОВ ТОМСКОЙ ИТ-КОМПАНИИ «ALTEDIT», КОТОРАЯ ЗАНИМАЕТСЯ РАЗРАБОТКОЙ ИНТЕРЕСНОГО ПРОДУКТА ДЛЯ СОЗДАНИЯ САЙТОВ КОМПАНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА. И ХОТЯ НАШ ПРОЕКТ НЕ ИМЕЕТ ОТНОШЕНИЯ К МАЛОМУ БИЗНЕСУ, САМА ИДЕОЛОГИЯ И СИСТЕМА «ALTEDIT» НАМ ОЧЕНЬ ПОНРАВИЛИСЬ. ОДНОМУ ИЗ ОСНОВАТЕЛЕЙ КОМПАНИИ ВЛАДИМИРУ РАЗУВАЕВУ РЕДАКЦИЯ ГАЗЕТЫ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» ЗАДАЛА НЕСКОЛЬКО ВОПРОСОВ:



Владимир, расскажите подробнее о вашем проекте?

Если быть кратким, — мы разрабатываем облачную CMS для малого бизнеса.

А если понятнее, то это онлайн-сервис, где пользователь может создать сайт своей компании, не тратя время на поиск исполнителей, хостинг, программирование. При этом пользователи нашего продукта платят небольшую абонентскую плату за размещенный сайт (менее 500 руб. в месяц, но есть и бесплатный тариф).

Наш проект, в отличие от аналогичных решений других компаний, направлен именно на малый бизнес и сайты компаний, ведь у каждой компании должна быть своя идеология, функционал и даже внешний вид конечного сайта. Все это предоставляет наш сервис.



Что подтолкнуло вас к его созданию, как появилась идея?

Мы достаточно давно занимались разработкой для западного рынка и пару лет назад увидели, что в США и Европе все большую популярность завоевывают различные онлайн-сервисы и сервисы для создания сайтов в частности. При чем это была новая волна востребованных проектов, которые давали качественно иной уровень удобства и возможностей для конечных пользователей.

После этого у нас появилась идея создать свой проект, направленный именно на малый бизнес, попробовать свои силы на российском рынке, а чуть позже выйти и на мировой.

В чем вы видите основную задачу вашего сервиса?

Наша задача — помочь начинающим предпринимателям быстро и недорого создать качественный сайт, который будет прилично выглядеть и очень легко поддерживаться. Кроме удобства, мы забираем на себя такие проблемы как размещение сайта и осуществление технической поддержки, несем ответственность за его функционирование на нашей площадке и работу системы в целом.

А есть ли смысл предпринимателям тратить свое время, ведь время — это деньги в чистом виде, за которые можно купить услуги?

Мы не противопоставляем свой проект заказной разработке в веб-студиях, наоборот, привлечение веб-студий и разработчиков сайтов — наша важнейшая стратегическая цель, поскольку они являются нашими прямыми партнерами.

Другое дело, что разработка небольшого сайта и наполнение его актуальной информацией — это всегда большие трудозатраты со стороны заказчика. Ведь нужно найти исполнителя, побегать, продумать структуру, собрать информацию, выделить время сотрудника для поддержки. А те веб-студии, которые качественно могут выполнить все шаги и будут нести долгосрочную ответственность, просят уже ощутимую плату.

Вот и получается, что для малого бизнеса создание сайта или интернет-магазина на готовой платформе — это быстро и эффективно, при этом не нужно нести ощутимых затрат сразу. Создали сайт за пару дней, если приносит пользу — развивайте, работайте над его улучшением, а если не приносит, — просто закройте.

Есть ли инвесторы для развития проекта? Как вы привлекаете новых пользователей?

У нас маленький коллектив (всего 4 человека), поэтому сейчас мы стараемся жить на свои деньги, органически и постепенно развивая свой продукт без вливания сторонних денег. Во многом это стало возможно благодаря государственной поддержке на стадии старта проекта.

Пользователей и реальных сайтов пока что всего несколько десятков, а для работы компании и реализации планов нужны деньги, поэтому параллельно с нашим проектом мы сделали небольшую студию по разработке сайтов с веселым названием веб-кунфу (webkungfu.ru).

А можно подробнее о поддержке и инновациях в Томске? Мы тоже хотим быть в курсе.

Сейчас достаточно различных программ поддержки молодых компаний и проектов как на федеральном, так и на местном (томском) уровне. Участвовать в них гораздо проще, чем кажется, советую просматривать специализиро-



ванные интернет-ресурсы, например, mb.tomsk.ru и не стесняться живого общения — люди, занимающиеся поддержкой малого бизнеса, очень легко идут на общение с новичками и дают толковые консультации.

Какие планы на ближайшее будущее?

У нас много планов и в первую очередь — развитие нашего проекта, наращивание специализированных возможностей, необходимых для малого бизнеса, развитие партнерской сети из небольших студий и веб-мастеров (мы серьезно работаем над «затачиванием» своего продукта для их удобства).

Также очень хотим попробовать свои силы на мировом рынке, поэтому планируем выпустить локализацию продукта для англоговорящего рынка.

Что можете посоветовать нашим читателям.

Я искренне убежден, что для создания коммерческого сайта небольшой компании сейчас очень удобно пользоваться облачными сервисами, поэтому всегда советую интересующимся знакомым наиболее подходящую под их задачи систему. И не ленитесь вкладывать свои силы и время в создание интересного и живого сайта — это не так сложно, как кажется, сам процесс увлекает, а результат выделит среди конкурентов и окупится сторицей.



Всеволод ГАЛИЦЫН



Сорос как Сорос

Всю нужную информацию он традиционно берет из обычных ежедневных газет, не пользуется данными аналитиков, не полагается на технический анализ и верит лишь в хаотичность финансовых рынков. Цены на акции, облигации и валюты, по его мнению, зависят исключительно от людей, которые их покупают и продают. А трейдеры в основном действуют под влиянием эмоций, а не в соответствии с заранее принятой стратегией торговли, — таково мнение легендарного американского бизнесмена, финансового гения, филантропа и мыслителя, с которым не поспоришь... ведь это Джордж Сорос!



А начиналось все так

Дьорду Шорошу, а именно так первоначально звучало настоящее имя будущего миллиардера, в принципе, повезло уже в момент рождения, когда он появился на свет 12 августа 1930 г. в Будапеште в еврейской семье среднего достатка, получив в отцы адвоката, видного деятеля еврейской общины города и представителя очень уважаемой династии. Последнее обстоятельство обернулось палочкой-выручалочкой во времена репрессий и позволило семье Сороса благодаря фальшивым документам, изготовленным отцом, спрятаться от нацистских гонителей и в 1947 году эмигрировать, благополучно обосновавшись в Великобритании. К этому времени Джорджу Соросу исполнилось уже 17 лет. Здесь он был зачислен в Лондонскую школу экономики, где ему читал лекции австрийский философ, логик и социолог Карл Раймунд Поппер, ставший в дальнейшем его наставником, и успешно окончил ее через 3 года. Мысли Поппера

об организации благотворительных обществ вдохновили его идейного последователя Сороса на воплощение идей учителя: годами позже многочисленные благотворительные организации были созданы по всему миру, при том, что обогащение не являлось здесь самоцелью, но послужило основой для создания нужных сумм капитала.

Шаг за шагом

Первое время в Англии Джордж Сорос работал на галантерейной фабрике в должности помощника менеджера, но фактически исполняя функции продавца. Затем перевоплотился в коммивояжера, разъезжавшего на дешевеньком «Форде» и предлагавшего товар различным торговцам на морских курортах Уэльса. В послужном списке Сороса, кроме этого, имеется и работа официантом в ресторане, и сборщиком яблок, и носильщиком на вокзале. Уже в юные годы он вел подробнейшую бухгалтерию своих скудных финансов. «Я начал с недельного

бюджета в 4 фунта, потом пытался уложиться в сумму меньше 4 фунтов, а в своем дневнике я вел учет доходов и расходов», — вспоминал позже состоявшийся миллиардер.

Подрабатывая по мелочам, Джордж никогда не оставял надежды получить серьезную работу, пытаясь устроиться во все торговые банки Лондона. Но ему везде отказывали то ли в связи с его национальностью, то ли за неимением влиятельного покровителя.

К 23 годам удача улыбнулась Соросу, предложив ему место рабочего в компании своего соотечественника венгра «Сингер и Фридландер». Работа с одновременной стажировкой проходила в арбитражном отделе, по соседству с биржей. Но скучная работа не вдохновляла Джорджа, поэтому через три года в 1956 году он нашел способ перебраться в Америку, получив место рабочего брокерской конторы на Уолл-стрит, и даже неплохо зарабатывал на покупке ценных бумаг в одной стране и продаже их в другой. После того, как



этот вид бизнеса стал сбавлять обороты, Сорос создал новый метод торговли, назвав его внутренним арбитражем (продажей по отдельности комбинированных ценных бумаг, акций, облигаций и warrants прежде, чем они могли быть официально отделены друг от друга). И пока президент США Джон Кеннеди не ввел дополнительный сбор на иностранные инвестиции, этот вид деятельности приносил весьма неплохой доход.

Свой период жизни с 1963 по 1966 год Сорос посвятил попыткам написания диссертации, основанной на философских раздумьях, которую начал еще после школы бизнеса. Но, требовательный ко всему, в том числе и самому себе, великий финансист не получил удовлетворения от своего детища, так как посчитал, что просто передает мысли своего великого учителя, на чем и прекратил свою карьеру философа, снова вернувшись в бизнес, причем сделав это весьма удачно. Став руководителем и совладельцем фирмы со стартовым капиталом в \$100 000, Сорос превращает ее за 3 года работы в инвестиционный фонд «Дабл Игл» с капиталом в \$4 000 000. Впоследствии фонд был переименован в знаменитый «Квантум» (Quantum Group). Фонд благополучно проводил спекулятивные операции с ценными бумагами, приносящие многомиллионные прибыли. Уже к середине 1990 года капитал «Квантума» составлял \$10 миллиардов. А постоянно предпринимавшиеся Соросом активные шаги по укреплению фонда за счет девальвации курса различных мировых валют вели к обогащению и постоянно увеличивающейся стабильности.

Благотворительность с размахом

Началом благотворительной карьеры Сороса стал фонд «Open Society Fund». В настоящее время в более чем 25 странах мира работают созданные им благотворительные фонды.

В 1988 году Сорос сделал первую попытку организовать в тогда еще СССР фонд «Культурная инициатива», ориентированный на поддержку науки, культуры и образования. Но его пришлось быстро закрыть, так как деньги стали уходить не по назначению, а использовались в личных целях определенного круга лиц.

Второй попыткой поработать в России стало создание нового фонда с названием «Открытое общество» (фонд Сороса) — это международный благотворительный фонд, учрежденный в 1988 Соросом, российскими государственными и общественными организациями. Финансировался фонд Соросом, осуществлял гуманитарные программы и проекты, оказывал финансовую поддержку исследовательской и издательской деятельности (гранты, стипендии и прочее). Приоритетными направлениями были выбраны: наука, культура и образование. Также Джордж Сорос первый с 1996 года в России кто финансировал проект «Университетские центры Internet». Его целью было открыть и поддерживать в течение пяти лет функционирование в 32 университетах России центров открытого доступа к глобальной информационной компьютерной сети. Этот проект софинансировался и правительством РФ. При этом вклад Сороса составил \$100 миллионов, а вклад Российского правительства — \$30 миллионов. Такая глобальная компьютеризация проекта стала весомым вкладом в развитие науки и процветания именитых ВУЗов страны.

По инициативе Сороса в 1990 году был основан Центральноевропейский университет в Будапеште, Праге и Варшаве. Сорос является почетным доктором Новой школы социальных исследований (Нью-Йорк), Оксфордского и Йельского университетов.

Потеря потерь

«Черной полосой» в жизни Сороса прошло решение о покупке контрольного пакета акций российской компании «Связьинвест» в 1997 г. за \$1,875 миллиардов. Последовавший за этим кризис 1998 года уронил цену акций более чем в два раза. Сорос тогда назвал эту покупку «худшим вложением денег за всю жизнь». После долгих попыток продать акции «Связьинвеста» в 2004 году ему удалось найти покупателя за \$625 миллионов — компанию «Access Industries», возглавляемую Леоном Блатником, являвшимся по совместительству акционером ТНК-ВР. Спустя 2 года, в конце 2006-го Блатник продал пакет за \$1,3 миллиарда компании «Комстар-ОТС», входящей в АФК «Система».

Факты. Только факты

- Сороса многие считают Ницше нашего времени, ведь он вполне продуктивно изучил и исследовал такие стороны нашей жизни, как коммунистическое сознание и антропология советской системы.
- Знающие люди отмечают, что даже Марксу далеко в своих высказываниях до некоторых постулатов Сороса.
- Собственные компании Сороса размещаются на Карибских островах.
- Сорос не является членом правления созданных им ассоциаций.
- 16 сентября 1992 года — «черная среда», ставшая для Сороса «белой». Благодаря предпринятым операциям, связанным с резким падением английского фунта (на 12%), Сорос заработал за 1 день больше миллиарда долларов, после этого дня стал известен, как «человек, который сломал Банк Англии».
- Сорос имеет свои причуды. Например, носит смешные и недорогие часы с Микки Маусом.
- Сорос разносторонен в финансировании социальных программ: активен как в борьбе за отмену уголовного преследования за распространение наркотиков, так и в поддержке фондов молодых дарований в России.
- В 2010 году личное состояние Сороса оценивалось в \$14,2 миллиарда.

СОРОСА ЗНАЮТ НЕ ТОЛЬКО КАК ФИНАНСИСТА И ФИЛАНТРОПА, ОН ИЗВЕСТЕН И КАК СОЦИАЛЬНЫЙ МЫСЛИТЕЛЬ, НАПИСАВШИЙ ПОМИМО МНОГОЧИСЛЕННЫХ СТАТЕЙ РЯД КНИГ, СРЕДИ КОТОРЫХ: «АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ» (1987), «ОТКРЫВАЯ СОВЕТСКУЮ СИСТЕМУ» (1990), «ПОДДЕРЖИВАЯ ДЕМОКРАТИЮ» (1991), «ГАРАНТИЯ ДЕМОКРАТИИ» (1991), «СОРОС О СОРОСЕ» (1995, РУС. ПЕР., 1997), «НОВАЯ ПАРАДИГМА ДЛЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ: КРЕДИТНЫЙ КРИЗИС 2008 ГОДА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ».



Подписка на деловой вестник «Ваши личные финансы»

Открыта подписка на деловой вестник «Ваши личные финансы» на первую половину 2012 года во всех отделениях почтовой связи города Томска и области. Подписной индекс издания 54215 найдете в подписном каталоге межрегионального агентства подписки.



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

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

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
Цена свободная. Адресная и персональная
доставка — бесплатно.

Дата выхода в свет: 2.11.2011
Время подписания в печать:
по графику – 23.00, 30.10.2011
фактически – 23.00, 30.10.2011
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.