

FINANCE

Коммерсантъ КАЗАНЬ №2(3) 29 АПРЕЛЯ 2009



ВЛОЖЕНИЯ ПО ТРАДИЦИИ КОНСЕРВАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НЕ ПРИНЕСУТ БОЛЬШОЙ ПРИБЫЛИ | **6**

ВРЕМЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПОТЕРЯЮТ ЛИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛЬЕ | **10**
ИСКУССТВЕННЫЙ ОТБОР ИНВЕСТОРАМ В ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА ПРИДЕТСЯ ПОТЕРПЕТЫ | **12**
ИЗ МИНУСА В ПЛЮС КАК ЗАРАБОТАТЬ НА НЕДООЦЕНЕННОСТИ АКЦИЙ В БУДУЩЕМ | **16**

Модельный ряд 2009

Подробности у менеджеров автосалона

Infiniti G35
sport sedan



Infiniti QX56
luxury offroad



Infiniti EX35
compact crossover



Infiniti M45
business sedan



Infiniti FX35
muscle crossover



I N F I N I T I

Официальный партнер Автомобильных
марок "Lexus" и "Infiniti"

(843) **2 780 900**

Казань, Спартаковская, 2 (ТЦ "Караван")
www.autolife.cc



Новый Lexus RX 350

Новая философия дизайна Lexus, именуемая как «L-finesse» (Leading-edge — «передовой», finesse — «утонченный») создавалась под влиянием японской культуры и главной восточной традиции безграничной гостеприимности, при которой интересы гостя стоят превыше всего.

- Система полного привода с динамическим распределением крутящего момента;
- Система интегрированного управления динамикой автомобиля;
- Интеллектуальная система освещения дороги L-AFS;
- 10 подушек безопасности, включая боковые подушки для задних пассажиров;
- Система проецирования показаний приборов на ветровое стекло (Head-up Display);
- Центральный контроллер Remote touch с джойстиком управления;
- Аудиосистема Mark Levinson® Premium Surround с DVD-чейнджером и 15 динамиками, включающая систему объемного звучания формата 7.1;
- Голосовое управление на русском (!) языке;

Все это – технологии, приблизившие удовольствие от вождения к максимальным высотам. Новое поколение Lexus RX в России уже в апреле 2009 – на два месяца раньше европейской премьеры. Автосалон «Автолайф» – официальный партнер автомобильной марки Lexus в Казани.



Вклад «Ваш бонус»

Открыли вклад?



+ Получите бонус!

АК БАРС БАНК
ГАРМОНИЯ ИНТЕРЕСОВ

ОАО «АК БАРС» БАНК
420066, г. Казань, ул. Декабристов, 1
Единая справочная служба в Казани (843) 2-303-303
по России 8-800-2005-303 (звонок бесплатный)

www.akbars.ru

ОАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 от 02.09.2002

реклама

FINANCE

Коммерсантъ КАЗАНЬ №2(3) 29 АПРЕЛЯ 2009



СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ
РЕДАКТОР FINANCE-КАЗАНЬ

НИКТО НЕ РИСКУЕТ

Эксперты предостерегают: рисковать сбережениями сейчас не время. Неопределенность на финансовом рынке, хаотичность курсов валют, растерянность компаний и нерасторопность государства заставляют самых осторожных инвесторов «прятать» деньги в защитные инструменты — драгоценные металлы, недвижимость, банковские вклады и произведения искусства. Но мало кто знает, как правильно ими управлять.

Как выяснил „Ъ-Finance“, инвестор должен помнить, что эффективными долгосрочные вложения станут только при наличии четкого плана, дисциплинированности и правильной инвестиционной стратегии. При этом частью стратегии, как говорят эксперты, необходимо сделать и свои ожидания, и риск, и временной диапазон вложений. А пересматривать стратегию имеет смысл только тогда, когда появляется более выгодная и безопасная альтернатива прежним вариантам инвестиций, которая не была изначально отражена в плане.

Еще несколько месяцев назад защитные инструменты включали в план только самые осторожные инвесторы. И как показывает практика, более выгодной и безопасной альтернативой стали именно они. Так что, перефразируя известное выражение, шампанское сейчас пьет тот, кто не рискует. ■

COVER STORY

6 ВЛОЖЕНИЯ ПО ТРАДИЦИИ

КОНСЕРВАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НЕ ПРИНЕСУТ БОЛЬШОЙ ПРИБЫЛИ

TREND

8 БЛЕСТЯЩИЙ ВЫБОР

10 ВРЕМЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

12 ИСКУССТВЕННЫЙ ОТБОР

ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ КАК СПОСОБ СОХРАНЕНИЯ И ПРЕУМНОЖЕНИЯ СРЕДСТВ

ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛЬЕ, НЕСМОТРИ НА КРИЗИС, ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕ ПОТЕРЯЮТ

ИНВЕСТОРАМ В ПРОИЗВЕДЕНИЯ ИСКУССТВА ПРИДЕТСЯ ЗАПАСТИСЬ ТЕРПЕНИЕМ

SERVICE

14 КЛАССИКА «ЖИЗНИ»

КАКИЕ ПРОДУКТЫ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЗНИ ПРЕДЛАГАЮТ КОМПАНИИ В ТАТАРСТАНЕ

ANALYSIS

16 ИЗ МИНУСА В ПЛЮС

НЕДООЦЕНЕННОСТЬ АКЦИЙ ДАЕТ ШАНС ХОРОШО ЗАРАБОТАТЬ В БУДУЩЕМ

«FINANCE» — КАЗАНЬ №2(3) ОТ 28 АПРЕЛЯ 2009 Г. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НАИЛЬ АДЕЛЬБАЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ОЛЬГА КУДРИНА, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ АЛЬБИНА ИБРАГИМОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ НИНА ВАЛИУЛЛИНА, ВЕРСТКА РОЗА ШАРИПОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ МИХАИЛ СОКОЛОВ. «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ. УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68. ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В КАЗАНИ 420021, КАЗАНЬ, УЛ. ПАРИЖСКОЙ КОММУНЫ, 25/39, (843) 231 50 60.. СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (843) 231 50 56. ОТПЕЧАТАНО В ОАО ПИК «ИДЕЛ-ПРЕСС»: Г.КАЗАНЬ, УЛ. ДЕКАБРИСТОВ, 2. ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 34350 ЭКЗ. ТИРАЖ В КАЗАНИ 6000 ЭКЗ.

ВЛОЖЕНИЯ ПО ТРАДИЦИИ

НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ ВВОДЯТ ИНВЕСТОРОВ В ЗАМЕШАТЕЛЬСТВО. ВОПРОС, ВО ЧТО ВЫГОДНО И БЕЗОПАСНО ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ, ПРИОБРЕЛ ОСОБУЮ АКТУАЛЬНОСТЬ В СВЯЗИ С НЕУТЕШИТЕЛЬНОЙ СТАТИСТИКОЙ ПРИБЫЛЬНОСТИ «ПРИВЫЧНЫХ» ИНСТРУМЕНТОВ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В ПРОШЛОМ ВЫСОКОДОХОДНЫМ ПИФАМ, АКЦИЯМ И ОБЛИГАЦИЯМ СЕГОДНЯ ЛУЧШЕ ПРЕДПОЧЕСТЬ БОЛЕЕ КОНСЕРВАТИВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ — НЕДВИЖИМОСТЬ, ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ И БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ. АННА САУШИНА



НЕСТАБИЛЬНОСТЬ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ СПРОВОЦИРОВАЛА РОСТ СПРОСА НА ЗОЛОТО

ОДНИМИ из первых свои преимущества — стабильную доходность и высокую ликвидность — растеряли долговые бумаги. Облигации и паевые фонды облигаций достаточно быстро исчерпали лимит доверия и стали неинтересны инвесторам. «Рынок облигаций превратился из максимально консервативного в максимально рискованный в связи с рядом дефолтов», — отмечает генеральный директор ООО «Финам-Казань» Руслан Жуков. — Мы не видим перспектив инвестирования капитала в указанные инструменты как минимум в ближайшие год-полтора». Дефолт в 2008 году допустили свыше 40 компаний, не выплатив доход держателям своих облигаций. Окончательно дискредитировали себя и ПИФы, закрыв прошлый год для инвесторов с 70-процентными убытками.

Также убытки понесли большинство участников бирж. С июня прошлого года по январь 2009-го индекс РТС упал на 77%, Индекс ММВБ — на 67%. Цены на недвижимость с осени тоже пошли в минус, снизившись на сегодняшний день на 20-30%. При этом платежеспособный спрос на этот актив снизился вдвое. Настолько же упал инвестиционный интерес и на землю. На этом фоне, по мнению экспертов, инвесторам следует обратить внимание на такие консервативные инструменты, как недвижимость, золото и банковские депозиты.

ДЕПОЗИТЫ С ИЗЮМИНКОЙ

Одним из наиболее популярных из консервативных инструментов инвестирования с конца осени прошлого года стали банковские вклады, широкое разнообразие которых предлагают банки Татарстана. Новые банковские продукты в основном позиционируются как антикризисные инструменты по спасению сбережений. К примеру, банк «Казанский» еще в декабре прошлого года вывел на рынок два новых срочных вклада — рублевый «Антиинфляция» (минимальная сумма вклада 10 тыс. руб.) и «Мультивалютный» (минимальная сумма вклада 15 тыс. руб. или 500 долл./евро). По перво-

му вкладу банк гарантирует доходность, сопоставимую с официальным индексом инфляции в стране. Процентная ставка по вкладу автоматически индексируется каждое первое число месяца, следующего за опубликованием данных Росстата об индексе потребительских цен. Например, в декабре прошлого года цены выросли на 0,8% по отношению к прошлому месяцу. Базовая ставка на январь этого года составляет 9,6% годовых (0,8%, помноженные на 12 месяцев). Для пенсионеров ставка на 1% выше — 10,6%.

«Мультивалютный» вклад банка «Казанский» позволяет хранить средства в рублях, долларах и евро и оперативно менять одну валюту на другую, правда, по курсу, установленному банком, а не ЦБ. Доходность по вкладу в рублях составляет 12% годовых, по доллару и евро — 6%. Особенность вклада — льготный обменный курс, который формируется на основе курса Центробанка: к курсу Центробанка добавляется минимальная комиссия банка, при этом при переводе денег во вкладе комиссия меньше, чем при покупке или продаже валюты через обменные пункты. При этом стоит иметь в виду, что банк установил минимальную сумму конвертации одной валюты в другую — 15 тыс. руб. или 500 долл./евро.

Банк «БТА-Казань» предложил клиентам не только догнать инфляцию, но и перегнать ее, запустив депозит «Обгони инфляцию» (минимальный размер вклада пять тыс. руб.), ставка по которому на 1% выше роста того же индекса потребительских цен. Вклад открывается в рублях на срок 93, 186 или 372 дня. Условия нового депозита предусматривают пополнения суммами от 1000 рублей, выплата процентов производится по окончании срока действия депозита.

Банки играют не только на страхах населения перед девальвацией рубля и непредсказуемой инфляцией, но и на, казалось бы, негативном чувстве недоверия к самой банковской системе. Сегодня они предлагают срочные вклады, раздробленные на несколько мелких периодов, по окончании каждого из которых вкладчик может забрать средства, не теряя при этом доход. Например, Татфондбанк ввел вклад «Финансовый резерв» (срок — 90 дней, минимальная сумма — 10 тыс. руб.), проценты по которому начисляются через каждые 15 дней, достигая к концу периода 9%. Банк «Казанский» предлага-

> ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТАЛИ **БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ**, ШИРОКОЕ РАЗНООБРАЗИЕ КОТОРЫХ ПРЕДЛАГАЮТ БАНКИ ТАТАРСТАНА

ет клиентам вклад «Скореход» — его срок составляет один месяц, ставка — 10,5% годовых (минимальная сумма вклада — пять тыс. руб.). «Ак барс» банк ввел недавно вклад «Стартовый капитал» (доходность 14-14,5% годовых, минимальный размер вклада — 30 тыс. руб. или 1500 тыс. долл./евро), проценты по которому также пересчитываются через 31 день. Продукт разработан для тех, кто копит на первый взнос в счет ипотеки или автокредита.

Казанский Интехбанк разработал вклад, ориентированный на инвестора, решившего переждать бурю на фондовом рынке, — минимальная сумма депозита «Инвестиционный»

январем снижение составило 2,08%. По сравнению с февралем 2008-го стоимость недвижимости в целом по Казани снизилась лишь на 5,65%.

По прогнозу господина Ясько, тренд к увеличению цены на жилье в Казани появится уже в августе 2009 года. А к концу сентября она вырастет в среднем по городу на 8%, достигнув 37 тыс. руб. за квадратный метр. При этом Андрей Ясько считает, что уже в сентябре-октябре цены на недвижимость ожидает бурный рост, и к концу года стоимость квадратного метра в Казани может достигнуть 41 тыс. руб., прибавив 17% к уровню августа 2009 года.

Участники рынка с таким прогнозом согласны. Правда, директор агентства недвижимости «Флэт» Руслан Хабибрахманов отмечает, что цены упали гораздо существеннее, чем это отражено в официальной статистике. «Жилье на вторичном рынке Казани подешевело на 60% в долларах и на 30% в рублях», — сказал он. Стоимость иностранной недвижимости для казанских инвесторов потеряла в цене за полгода также до 30%. «В Турции максимальные скидки на недвижимость составляют 25% в лирах. Хотя наиболее ликвидные объекты зарубежной недвижимости, например, апартаменты до 80 квадратных метров рядом с морем, в цене либо не потеряли совсем, либо продавались с дисконтом всего в 10%», — отмечает директор АН «Счастливый Дом» Анастасия Гизатова. «При этом важно помнить и о расходах, сопутствующих вложению в недвижимость за рубежом. От покупателя потребуются деньги на ее оформление в собственность. А это порядка 9% от стоимости объекта», — подчеркивает госпожа Гизатова. На восстановление цены, по ее мнению, уйдет год или полтора. ■

> ПРИВЫЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПЕРЕЖИЛИ ЧЕРЕДУ ПАДЕНИЙ ЦЕН

(срок вклада — 1095 дней) составляет пять млн руб. Доходность по вкладу составляет 20% годовых. Однако по законам жанра инвестициям нужна диверсификация — одних вкладов мало для формирования инвестиционного портфеля. Эксперты говорят о том, что старые инструменты потеряли привлекательность, а потому пора искать новые инвестиционные идеи.

ЗОЛОТОЙ ЗАПАС

Нестабильность на финансовом рынке спровоцировала рост спроса на золото. Однако в оценке перспективности вложений в этот металл мнения экспертов разошлись. По мнению начальника аналитического отдела УК «Капиталь» Сергея Карыхалина, цены на золото будут расти в среднесрочной перспективе. «Надо понимать, что золото — это защитный актив, цена которого рассчитывается в долларах. Так что если на рынках акций и облигаций все будет плохо — золото и доллар могут подорожать. Вложение в золото нужно рассматривать в качестве страховки от самого худшего варианта развития событий», — отмечает он. «Текущий спрос на золото абсолютно обоснован», — соглашается Владимир Сергиевский, аналитик и стратег ИК «Финам». — Если же глобальная конъюнктура начнет восстанавливаться, можно ожидать резкого ускорения инфляции в долларовой зоне и в результате золото будет пользоваться спросом уже как антиинфляционный инструмент». Тем временем начальник аналитического управления банка «Петрокоммерц» Олег Соломин не видит смысла в этом активе. «Покупать его только потому, что он сейчас растет? Но это тогда просто следование за трендом и надувание пузыря», — отмечает он. Подробнее об инвестициях в золото и другие драгоценные металлы читайте в статье «Блестящий выбор» на стр. 8.

НЕДВИЖИМОСТЬ БУДЕТ ДОРОЖАТЬ

Потенциально привлекательным для инвесторов остается такой консервативный инструмент, как недвижимость. По словам заместителя министра строительства, архитектуры и жилищно-коммунального хозяйства Республики Татарстан Андрея Ясько, в феврале текущего года средняя стоимость одного квадратного метра жилья в Казани составила 36 650 руб. (на первичном рынке — 35 750 руб., на вторичном — 37 550 руб. за квадрат). По сравнению с



РЫНОК ОБЛИГАЦИЙ ВСЕГО ЗА НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ ПРЕВРАТИЛСЯ ИЗ МАКСИМАЛЬНО КОНСЕРВАТИВНОГО В МАКСИМАЛЬНО РИСКОВАННЫЙ

ОЛЕГ ХАРСЕВ / КОММЕРСАНТЪ

БЛЕСТЯЩИЙ ВЫБОР

ЗОЛОТО ВСЕГДА ИСПОЛЬЗОВАЛОСЬ ИНВЕСТОРАМИ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ. ПРЕИМУЩЕСТВОМ ВЛОЖЕНИЯ В ЭТОТ И ДРУГИЕ ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ ЯВЛЯЕТСЯ ИХ ВЫСОКАЯ ЛИКВИДНОСТЬ, СТАБИЛЬНОСТЬ ЦЕН И СПРОСА. ВПРОЧЕМ, ЭКСПЕРТЫ ПРЕДУПРЕЖДАЮТ, ЧТО ЗАРАБОТАТЬ НА «ДРАГОЦЕННОМ» РЫНКЕ, НЕ ЗНАЯ ЕГО СПЕЦИФИКИ, ВЕСЬМА НЕПРОСТО. **ОЛЬГА ЛЮБИМОВА**



ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ ЦЕНА ТРОЙСКОЙ УНЦИИ ЗОЛОТА В ДОЛЛАРАХ США ВЫРОСЛА ПРИМЕРНО В ПЯТЬ РАЗ

ПО НАБЛЮДЕНИЯМ экспертов, мировая экономика вступала в период рецессии в 1980 и 2008 годах. В 1980 году спад был непродолжительным, и инвесторы быстро покинули рынок золота, после того как цены на металл поставили исторический максимум в \$850 за унцию. Кризис, который привел к установлению нового рекорда (\$1032, 17 марта 2009 года), закончится не так быстро. Поэтому спрос на желтый металл, по убеждению аналитиков, приведет к установлению очередного максимума цен на него.

Между тем в России драгметаллы считают недооцененным активом. Несколько лет назад они утратили статус валютной ценности. По закону №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» к этой категории относятся только иностранная валюта и внешние ценные бумаги. Золото, серебро, платина и палладий, а также алмазы, рубины, изумруды, сапфиры, александриты и жемчуг из понятия «валютные ценности» исключены. Доля золота в структуре золотовалютных резервов (ЗВР) России составляет сегодня меньше 10%. Это, по оценке председателя Союза старателей России Виктора Таракановского, самый низкий показатель среди всех развитых стран мира. В США, по его словам, доля золота в ЗВР составляет около 70%.

Банки Татарстана предлагают разнообразные варианты «драгоценных» инвестиций. Это покупка целых слитков металла, инвестиционных и коллекционных монет ограниченной серии, открытие обезличенных металлических счетов и многое другое.

БЕГУЩИЕ В ЗОЛОТО

Впрочем, первый заместитель председателя Банка России Алексей Улюкаев заявил о намерении увеличить долю золота в ЗВР страны. Интерес к вечным ценностям существует и у частных инвесторов. Банки фиксируют рекордные продажи золота в слитках и в виде монет. К примеру, Сбербанк, по словам директора управления валютных и неторговых операций банка «Татарстан» Владимира Таранкова, в прошлом году продал 260 тонн драгоценных металлов. В золотом эквиваленте этот объем составил 55 тонн (49 млрд руб.), что превысило показатель 2007 года в три раза, когда объем продаж составил 17 тонн. «Это фантастический рост спроса граждан, основной причиной которого является влияние мирового финансового кризиса», — по-

яснил интерес населения к драгметаллам господин Таранков.

Подобная тенденция наблюдается и в Татарстане, где драгметаллы предлагают лишь несколько банков. Ведущий специалист отдела по операциям с драгоценными металлами Татфондбанка Андрей Захаров сообщил „b-Finance“ о значительном увеличении спроса клиентов на золото как в инвестиционных монетах, так и в слитках. За первые два месяца 2009 года банк реализовал в 4,5 раза больше золотых монет, чем за тот же период 2008 года. Андрей Захаров объясняет это, во-первых, ростом цен на драгметаллы, а во-вторых, желанием инвесторов обезопасить себя в условиях нестабильности на мировых рынках, ведь драгоценные металлы по-прежнему воспринимаются как «вечная ценность».

Высокая капиталоемкость, возможность быть долгосрочным аккумулятором стоимости — так оценивает потенциал драгметаллов начальник управления развития розничного бизнеса банка «БТА-Казань» Руслан Идрисов. По его наблюдениям, доходность обезличенных металлических счетов (ОМС) клиентов российских банков составляет порядка 30% годовых, а в 2008 году достигала 36% годовых по золоту и более 100% годовых по серебру, платине и палладию.

«КРЕМЛЬ» НА ПАМЯТЬ

Отмечая растущую популярность желтого металла, эксперты отмечают специфику золотого рынка, который живет по особым законам. «Прежде чем открыть золотой вклад, надо перестроить мышление. Понять, что это достаточно сложный инструмент инвестирования, — убежден начальник управления по работе с драгоценными металлами „Ак барс“ банка Азат Саляхутдинов. — Вкладываясь в золото, не стоит рассчитывать на быструю прибыль». По его мнению, инвестиции в драгметаллы предпочитают клиенты банков, уже имеющие сбережения в валюте, в рублях и в ценных бумагах.

По данным господина Саляхутдинова, за последние 10 лет (с 1999 по 2009 год) цена одной тройской унции золота в долларах США выросла примерно в пять раз, то есть доходность составила порядка 40% годовых. «Но высокая до-

> **ДОХОДНОСТЬ ОБЕЗЛИЧЕННЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ СЧЕТОВ В БАНКАХ СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 30% ГОДОВЫХ, А В 2008 ГОДУ ДОСТИГАЛА 36% ГОДОВЫХ ПО ЗОЛОТУ И БОЛЕЕ 100% ГОДОВЫХ ПО СЕРЕБРУ, ПЛАТИНЕ И ПАЛЛАДИЮ**

ходность доступна только тем, кто умеет работать на этом непросто-м рынке. Тем, кто умеет ждать», — отмечает он.

Инструментарий золотого рынка в России пока не отличается большим разнообразием. В частности, татарстанцам сегодня доступны обезличенные металлические счета (ОМС), слитки, инвестиционные или коллекционные монеты. По наблюдениям Андрея Захарова, ОМС предпочитают клиенты, заинтересованные в максимальной доходности. Те же, кто стремится прежде всего минимизировать риски, выбирают физический металл.

По словам экспертов, вложения в слитки не являются сейчас самыми привлекательными для населения, так как при их покупке в банке возникает НДС, сумма которого не возвращается при продаже слитка обратно в банк. Кроме того, из-за отсутствия конкуренции среди банков разница в стоимости покупки и продажи слитка драгоценного металла может составлять 30% и более. На этом фоне преимуществом вложения в инвестиционные монеты является освобождение от НДС при продаже. Однако выбор таких монет в России невелик. Так, в перечне инвестиционных монет Татфондбанка указаны золотые монеты серии «Знаки Зодиака», золотые Червонец и Победоносец, серебряные Победоносец и Соболев. Существуют также и иностранные инвестиционные монеты. Однако цена одного грамма металла в инвестиционной монете, несмотря на отсутствие НДС, близка к цене одного грамма металла в слитке. Дело в том, что, приобретая инвестиционные монеты по отпускной цене Центрального банка, коммерческий банк делает и еще и свою «накрутку», ведь для любого банка это, прежде всего, бизнес. В итоге спред между покупкой и продажей инвестиционной монеты приближается к тем самым 18% НДС, которые берут с покупателей слитков банки.

Сложность вложения в коллекционные монеты в том, что реализация банком памятных монет из драгоценных металлов облагается государством НДС. Если же клиент захочет продать памятную монету обратно банку, расходы на НДС не возмещаются. К тому же принцип «чем старше монета, тем она дороже» срывается далеко не всегда. Большое значение имеют серия и вес. Азат Саляхутдинов приводит пример: рыночная стоимость выпущенной к 1000-летию Казани золотой килограммовой монеты «Казанский Кремль» (тираж — 150 экземпляров) составляет сегодня 1,3-1,4 млн руб. и более чем вдвое превышает первоначальную отпускную цену Банка России (600 тыс. руб.). Но оценить будущую коллекционную привлекательность монет, как и возможность получения прибыли, непрофессионалу практически невозможно.

ОБЕЗЛИЧЕННЫЙ ПУТЬ

Наиболее прибыльным инструментом специалисты называют обезличенные металлические счета (ОМС). Открывшие их клиенты имеют возможность зарабатывать на росте котировок на соответствующий металл. Главное преимущество ОМС, как и инвестиционных монет, — освобождение от НДС в случае покупки драгоценного металла. Правда, для клиентов ОМС эта норма действует лишь при условии, что слитки остаются в одном из сертифицированных хранилищ (Государственном хранилище ценностей, хранилище Центробанка РФ или в хранилищах банков. — „b-Finance“). Если же клиент решит снять золото со своего счета не в денежном выражении, а в виде слитка, ему придется заплатить 18% НДС. Еще один минус ОМС — отсутствие гарантий Агентства по страхованию вкла-

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА РЫНКЕ ДРАГМЕТАЛЛОВ

ОБЕЗЛИЧЕННЫЙ МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ СЧЕТ

— счет клиента для учета драгоценных металлов в граммах химически чистого металла без сохранения их индивидуальных признаков (количество слитков, проба, производитель, серийный номер). Драгоценные металлы, учитываемые на обезличенных металлических счетах, имеют количественную характеристику массы металла и стоимостную балансовую оценку.

МЕТАЛЛИЧЕСКИЙ СЧЕТ ОТВЕТСТВЕННОГО ХРАНЕНИЯ

— счет клиента для учета драгоценных металлов, переданных на ответственное хранение в Банк с сохранением при этом индивидуальных признаков.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ

МОНЕТЫ — специальные монеты из золота или серебра, штампуются миллионными тиражами и никакой ценности, кроме содержащегося в них золота, не имеют. Центральный банк РФ ежедневно устанавливает котировки инвестиционных монет, исходя из текущих цен на драгметаллы, добавляя к этому и свою маржу.

ПАМЯТНЫЕ МОНЕТЫ

выпускаются ограниченным тиражом — до 15 тысяч штук. Они интересны тем, что кроме стоимости самого драгоценного металла, из которого они изготовлены, имеют еще и нумизматическую, художественную ценность. Здесь важно точно угадать, какая именно монета будет дорожать со временем.

ФЬЮЧЕРСНЫЕ СДЕЛКИ

— заключаемые на биржах особые форвардные срочные соглашения, сделки купли-продажи сырьевых товаров, золота, валюты, ценных бумаг по ценам, действующим в момент сделки, с поставкой купленного товара и его оплатой в будущем. Основная цель фьючерсной сделки — получение дохода от разницы между ценой контракта в день его заключения и исполнения.

УКРАШЕНИЯ ИЗ ДРАГМЕТАЛЛОВ

— покупать в инвестиционных целях невыгодно. Их почти невозможно продать по той цене, которая была заплачена. Наиболее выгодное вложение — эксклюзивное украшение, выполненное в единичном экземпляре или мелкотиражная авторская серия. ■

дов для денежных средств физических лиц, находящихся на таких счетах. По оценкам Азата Саляхутдинова, далеко не все российские банки, открывшие металлические счета, способны сегодня вернуть клиентам вклады. Потенциальный клиент может проверить, есть ли на самом деле у банка золото в активах, просмотрев годовые бухгалтерские отчеты. Чтобы убедиться в надежности банка, можно выяснить, проводил ли банк какие-либо операции с физическими драгметаллами. Или просто прийти в кассу и посмотреть, продает ли банк только монеты или еще и золотые слитки. Какие именно слитки есть в продаже (сувенирные 1-5-граммовые или же 500-граммовые, килограммовые), работает ли банк с промышленными потребителями — ювелирами, с недропользователями.

ОПЕРЕТЬСЯ НА ПЛЕЧО

Если рядовому инвестору больше подойдет обезличенный металлический счет, то участник фондового рынка в качестве варианта вложений может выбрать золотые фьючерсы. Их использование сопряжено с меньшими издержками. «При открытии обезличенного металлического счета клиент имеет дело с одним банком и курс покупки и продажи определяется именно им, — отмечает ведущий инвестиционный консультант казанского филиала ИК „Брокеркредитсервис“ Лилия Гашникова. — Порой разница между покупкой и продажей обезличенного золота бывает слишком высока. Фьючерс же торгуется на организованном рынке, где цена его образуется под воздействием спроса и предложения».

Кроме того, при покупке фьючерса на золото клиент может выступать не только как инвестор, но и как спекулянт, который более активно работает и получает доход как на падении цен на актив, так и на его росте. А самое главное — на фьючерсе можно использовать эффект плеча. «Реально внеся только гарантийное обеспечение в размере около трех тыс. рублей, можно получить разницу, как если бы вы оперировали суммой порядка 30 тыс. рублей, — говорит Лилия Гашникова. — Очевидно, что выгода есть, если не забывать о высоких рисках подобных операций. Но дальше возникает вопрос: будет ли золото также динамично расти? Аналитики нашей компании считают, что к середине 2009 года \$1000 за унцию золота не выглядит натянутым прогнозом».

Аналитики не исключают разные сценарии развития ситуации, но все же уверены: вложения в золото — хорошая страховка в условиях нестабильности на валютных и фондовых рынках. Беспроигрышными они не являются, но, в отличие от большинства других, никогда не обесценятся полностью. «Вероятно, уже к осени 2009 года мировое сообщество поймет, что не имеет возможности регулировать то количество долларов, которое сейчас печатается, — отмечает Азат Саляхутдинов. — Евро мировой валютой еще не стал. А золото уже сейчас воспринимается во всем мире как будущая резервная валюта. Аналитики подсчитали: чтобы этот металл выполнял функции общемировой резервной валюты, его стоимость должна равняться \$4,5-5 тыс. за унцию. Это не такая уж и высокая цена — золоту надо вырасти всего лишь в пять раз». ■

ВРЕМЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАЗАНИ ЗАМЕР В ОЖИДАНИИ. КАКУЮ ДИНАМИКУ БУДУТ ДЕМОНСТРИРОВАТЬ ЦЕНЫ — ВОПРОС, НА КОТОРЫЙ СЕГОДНЯ ИЩУТ ОТВЕТ КАК ИНВЕСТОРЫ, ТАК И СОБСТВЕННИКИ ЖИЛЬЯ. В РЕЗУЛЬТАТЕ НИ ТЕ, НИ ДРУГИЕ НЕ ТОРОПЯТСЯ ЗАКЛЮЧАТЬ СДЕЛКИ. КАК ВЫЯСНИЛ „Ъ-FINANCE“, В ТАКОМ СОСТОЯНИИ РЫНОК ПРОБУДЕТ НЕДОЛГО, ПОСКОЛЬКУ ДЛЯ СУЩЕСТВЕННОГО ПАДЕНИЯ СТОИМОСТИ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ПРЕДПОСЫЛОК НЕТ. ЭТО МОЖЕТ ОЗНАЧАТЬ, ЧТО ТАКОЙ КОНСЕРВАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, КАК НЕДВИЖИМОСТЬ, НЕ ПОТЕРЯЕТ СВОЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ. ЮЛИЯ ФАЙЗРАХМАНОВА



ЗАЙТИ НА РЫНОК ЧЕРЕЗ ДОЛЕВОЕ УЧАСТИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЖИЛЬЯ СТАЛО СЛОЖНЕЕ И РИСКОВАННЕЕ

альным предложениям продавцы соглашаются уступать не более 15% от заявленной стоимости квартир. Дополнительный аргумент в пользу того, что резкого снижения цен в ближайшее время не предвидится, — норматив стоимости квадратного метра, который утвердило на второй квартал года Минрегионразвития РФ. Для Татарстана он был увеличен на 2000 руб. (7,5%) — до 28 200 руб. за метр.

В ОЖИДАНИИ ПРИБЫЛИ

По мнению экспертов, снижение доходности инвестиций на первичном рынке недвижимости Казани не критично. «Пять-восемь лет назад недвижимость была существенно недооценена, поэтому мы наблюдали рост ее стоимости все это время. Соответственно, этим же была обусловлена и высокая доходность этого инструмента», — отмечает антикризисный управляющий Андрей Михайлов.

В нормальных же условиях прибыльность вложений в жилье соотносима со ставками по банковским депозитам, что сейчас и наблюдается на рынке. Однако для многих потенциальных покупателей это стало неожиданностью.

«По итогам 2007 года темпы роста средних цен на жилую недвижимость в регионе составили около 11%, в 2008 — около 8,4%. Таким образом, можно было рассчитывать на соответствующую доходность инвестиций в данную сферу», — поясняет аналитик УК «Финам менеджмент» Максим Клягин. По его мнению,

ПО ОЦЕНКЕ риэлтеров, год назад 80% и более квартир в новостройках Казани приобретались с целью перепродажи и извлечения прибыли. Сейчас уровень инвестиционного спроса уже не так высок. Инвесторы, располагающие достаточными средствами, не торопятся вкладывать их в квадратные метры, поскольку пока непонятно направление дальнейшего движения цен. Выжидательную позицию заняли и собственники недвижимости. По оценке заместителя председателя комитета экономического развития исполкома Казани Фарид Абдулганиева, рынок сейчас не сбалансирован и уже нет той положительной динамики сделок, какая была еще год назад.

По данным агентства недвижимости «Флэт», в основном сейчас продается жилье эконом-класса. Его количество на рынке в марте увеличилось по сравнению с февралем текущего года почти на 10%. На 30% увеличился объем предложения в сегменте элитного жилья, хотя реальное количество квартир такого класса не велико, чтобы становиться основой для рыночной статистики.

Что касается среднего уровня цен на жилье в столице республики, то в марте этого года он снизился, но не существенно — на 10-15% по сравнению с мартом прошлого года. Например, однокомнатную квартиру в Авиастро-

тельном районе можно сегодня купить по цене в среднем 32 800 руб. за квадратный метр против 37 600 руб. годом ранее.

Риэлтеры констатируют — дальнейшее снижение цен обусловлено только падением спроса. Квартиры, выставленные на продажу, покупатели смотрят, но приобретают не активно. При этом существенное снижение объемов строительства, а значит и предложения, нового жилья в Казани, напротив, толкает цены вверх. Каким будет результат этого противостояния, покажет время. Однако кое-что уже сегодня показывает практика. Рынок жилой недвижимости в Казани все-таки не перегрет, чтобы ожидать существенного падения стоимости: по ре-

> ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ГОД НАЗАД 80% И БОЛЕЕ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ КАЗАНИ ПРИОБРЕТАЛИСЬ С ЦЕЛЮ ПЕРЕПРОДАЖИ И ИЗВЛЕЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

сейчас такой доходности ждать не стоит, а потому лучше пока отказаться от этого инструмента. «Решение об инвестициях в недвижимость региона, если речь идет о спекулятивном интересе, в условиях продолжающейся коррекции цен и отсутствия однозначных прогнозов по дальнейшему развитию ситуации было бы преждевременным», — считает Максим Клягин.

Действительно, участники рынка сегодня только учатся работать в новых экономических реалиях, которые не предполагают высоких прибылей. «Во всем мире недвижимость всегда воспринималась как инструмент долгосрочных вложений, а не кратковременных ма-

хинаций. Делать на ней короткие деньги нельзя и невозможно,— подчеркивает Андрей Михайлов.— Сейчас мы приходим к пониманию того, что доходность от вложений в недвижимость максимум может превышать ставку рефинансирования и только в редких случаях — проценты по банковским вкладам. При стабильном рынке рост цены квадратного метра будет отражать рост инфляции». По мнению господина Михайлова, нынешняя ситуация — это во многом причина неверного понимания законов рынка недвижимости.

Впрочем, при более внимательном рассмотрении выясняется, что и в «режиме ожидания» еще можно сделать выгодное приобретение. Сейчас на рынке недвижимости наиболее дешевые предложения можно найти в секторе долевого строительства — квартиры

перестало работать с «незавершенкой» из-за срыва сроков введения «долевых» домов в эксплуатацию. «Сегодня мы работаем только с готовыми объектами, на которые в основном уже зарегистрировано право собственности,— отмечает она.— Единственные продажи, которые были в секторе недостроенного первичного жилья,— это квартиры в домах на стадии сдачи». Хотя, по словам госпожи Захаровой, покупатели, готовые приобретать квартиры по демпинговым ценам в ожидании сдачи дома через три-пять лет, составляют исключение, а не правило.

Ко второму кварталу текущего года на строительном рынке наметились положительные тенденции. Часть застройщиков, которые в конце 2008 года заметно снизили темпы строительства или фактически заморозили ряд объектов,

сориентировались в ситуации. Правда, цифры статистики пока нельзя назвать впечатляющими — по данным управления жилищной политики исполкома Казани, сейчас продолжает строиться лишь 40% домов, возводящихся с привлечением средств дольщиков. При этом достраиваются прежде всего объекты высокой степени готовности. В целом по рынку число временно замороженных домов с начала февраля по конец марта сократилось со 117 до 105. При этом приостанавливают застройщики в первую очередь те стройки, которые финансируются за счет собственных средств.

Что касается ипотеки, то ее влияние на рынок недвижимости так и осталось на низком уровне. Доля ипотеки в Казани по итогам двух месяцев 2009 года составила 7,8% (16,9% в 2008 году) от всех сделок с жилой недвижимостью за этот период, в целом по Татарстану еще меньше — 6,5% (9,7%). В Казани за январь-февраль текущего года было заключено 1233 сделки, а за аналогичный период прошлого года — 3625.

Эксперты предупреждают, что именно сегодня, в условиях экономического кризиса, стоит обратить внимание на недвижимость — консервативный и безопасный инструмент инвестирования. Тем более сейчас на рынке есть возможность найти интересные и дешевые квартиры, которых потом, когда начнется подъем отрасли, может стать гораздо меньше. «Стагнация на рынке может продлиться еще в течение года-двух, потом мы увидим небольшой скачок роста»,— считает Андрей Михайлов. Правда, пора верных инвестиций с высокой прибылью прошла — настало время для «точных попаданий». ■

> НОРМАТИВ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА, КОТОРЫЙ УТВЕРДИЛО НА ВТОРОЙ КВАРТАЛ ГОДА МИНРЕГИОНРАЗВИТИЯ РФ, ДЛЯ ТАТАРСТАНА БЫЛ УВЕЛИЧЕН НА 2000 РУБ. (7,5%) — ДО 28 200 РУБ. ЗА МЕТР

в домах, возведение которых близится к завершению, застройщики и риэлтеры продают с приличным дисконтом. Однако риэлтеры уточняют, что мнение о большом количестве таких предложений на рынке — миф. На деле речь идет о единичных предложениях. Продавцы готовы продавать с 30-40-процентными скидками лишь несколько квартир в доме для поддержания своей финансовой «подушки».

Однако выгодно продать купленное таким образом жилье удастся не во всех случаях. Наименее популярны сегодня трех- и более комнатные квартиры большой площади с нерациональной планировкой. Хотя еще пару лет назад они строились в городе повсеместно. Председатель правления Банка Казани Айдар Хамидуллин подтверждает: «Произошел структурный сдвиг в предложении, и далеко не все из того, что предлагается населению, ему действительно нужно».

Тем временем по-настоящему привлекательное жилье, готовое для жизни, падать в цене не спешит. Анализ различных вариантов квартир в новых домах показывает, что наиболее прочно «стоят» однокомнатные квартиры небольшой площади в кирпичных новостройках. На них продавцы готовы скинуть не более 50-100 тыс. при цене в 1,5-2 млн руб. А на двух- и трехкомнатные квартиры стоимостью до трех млн руб. скидка может достигать 100-200 тыс. руб., но не более.

ГОРЬКАЯ ДОЛЯ

При этом зайти на рынок самым популярным некогда способом — через долевое участие в строительстве жилья — стало сложнее и рискованнее. По словам экспертов, именно этот сектор рынка пережил наиболее существенное падение еще в декабре 2008 года. По словам руководителя отдела вторичного жилья АН «Авангард риэлт» Ольги Захаровой, агентство вовсе



ПО ДАННЫМ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ ИСПОЛКОМА КАЗАНИ, СЕЙЧАС ПРОДОЛЖАЕТ СТРОИТЬСЯ ЛИШЬ 40% ДОМОВ

МИХАИЛ СОКОЛОВ / КОММЕРСАНТЪ

ИСКУССТВЕННЫЙ ОТБОР

МНОГИЕ ИНВЕСТОРЫ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ПОДУМЫВАЮТ О ДОЛГОСРОЧНЫХ ВЛОЖЕНИЯХ. НАПРИМЕР, О ВЛОЖЕНИЯХ В ЮВЕЛИРНЫЕ УКРАШЕНИЯ, ПРЕДМЕТЫ ИСКУССТВА И АНТИКВАРИАТ. ОДНАКО ПРЕЖДЕ ЧЕМ «ПРЯТАТЬ» ДЕНЬГИ ОТ ИНФЛЯЦИИ И ДЕВАЛЬВАЦИИ В ИНСТРУМЕНТЫ ТАК НАЗЫВАЕМОГО АРТ-РЫНКА, СЛЕДУЕТ ЗАПАСТИСЬ ТЕРПЕНИЕМ. ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, ВЕРНУТЬ СВОИ ДЕНЬГИ С ПРИБЫЛЬЮ ПОЛУЧИТСЯ ЛИШЬ ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ЛЕТ. СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА



ДМИТРИЙ ПЕКАМ / КОММЕРСАНТЪ

СПРОС НА СОВРЕМЕННОЕ ИСКУССТВО УПАЛ В ПЯТЬ РАЗ, А ЦЕНЫ — НА 40-60%

ВМЕСТЕ с кризисом наступили времена непредсказуемых колебаний курсов валют, волатильности фондовых рынков — другими словами, нестабильности приходящих ценностей. И именно в этих условиях все большей популярностью у инвесторов начинают пользоваться ценности вечные — ювелирные изделия и произведения искусства, которые способны принести владельцу не только инвестиционный, но и «эстетический» доход.

БЛЕСТЯЩИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ

Ассортимент привлекательных с точки зрения доходности инвестиций ювелирных изделий достаточно узок. Эксперты отмечают эксклюзивную продукцию мировых домов моды и антикварные ювелирные изделия производителей Chopard, Cartier, Tiffany, de Grisogono, Mikimoto, Van Cleef and Arpel's, стоимость которых начинается от \$5000. Как правило, это лимитированные коллекции ювелирных предметов с бриллиантами, на создание которых специалисты тратят десятилетия упорных трудов. «Покупка ювелирных изделий массового производства не несет инвестиционного характера и лишь частично способна оказаться средством сохранения капитала», — отмечает руководитель направления «Планирование личных финансов» ИК «Финанс» Николай Солабуто.

Среди достоинств инвестирования в ювелир-

ные изделия эксперты отмечают тенденцию роста их стоимости с годами. Также среди плюсов таких вложений можно отметить фактическое отсутствие рисков, за исключением приобретения подделки. При этом недостаток — относительно низкая ликвидность изделий и сложности в реализации коллекционной ювелирной продукции. К тому же следует отметить неудобство хранения ценностей — дома небезопасно, а в банковской ячейке — дорого.

Для того чтобы получить прибыль от инвестиций в ювелирные изделия, эксперты совету-

ют вкладывать в их покупку не менее \$5000. По мнению экспертов Международной конфедерации антикваров и арт-дилеров (ICAAD), выгоду можно извлекать уже при вложении \$1000, хотя лучше начинать с фонда не менее \$100 000.

«Идеальным вариантом для инвестирования является приобретение российских ювелирных украшений конца XIX—начала XX века и западных — производства XVIII века. Обычно их и покупают», — говорит Николай Солабуто. — Доходность зависит от конкретных ювелирных изделий, их эксклюзивности, стоимости и других параметров, и в среднем может достигать 30-40% в год». Инвестировать в такие объекты искусства, по оценкам специалистов, имеет смысл не менее чем на три-пять лет. А наименьший срок возврата инвестиций составляет около трех месяцев. «В целом вложения в искусство относятся к среднесрочным проектам, длительностью от года до 10 лет», — отмечает член ICAAD Олег Таиров. — Тактика управления вложениями в искусство практически идентична управлению финансами в хедж-фондах». Однако, по мнению эксперта Международной конфедерации антикваров и арт-дилеров Анатолия Боровкова, бывали случаи, когда человек приобретал антиквариат условно сегодня, а уже на следующий день продавал его в два раза дороже.

СТАРИННЫЕ ЦЕННОСТИ

«Потребность в искусстве и антиквариате сохранялась при всех режимах и во все времена — как символы богатства и власти, как предметы высокой культуры, как историческое насле-

> ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНФЕДЕРАЦИИ АНТИКВАРОВ И АРТ-ДИЛЕРОВ (ICAAD), **ВЫГОДУ МОЖНО ИЗВЛЕКАТЬ** УЖЕ ПРИ ВЛОЖЕНИИ \$1000, ХОТЯ ЛУЧШЕ НАЧИНАТЬ С ФОНДА НЕ МЕНЕЕ \$100 000

дие и т.д., — поясняет Олег Таиров. — При этом не всегда плохие экономические или политические условия прямо отражались на арт-рынке. Так, например, во время вьетнамской войны в США был бум на рынке искусства». По словам эксперта, в условиях гиперинфляции вложения в классическое искусство являются одним из самых надежных способов сохранения капитала (в отличие от ценных бумаг и недвижимости). Классическое искусство является невосполнимым ресурсом, возможно лишь перераспределение произведений со временем между разными

ми владельцами. И в долгосрочной перспективе предметы классического искусства только дорожают.

Положительным моментом инвестирования в предметы искусства и антиквариат эксперты называют то, что это не только надежные вложения, но и украшение своей жизни наличием произведений искусства у себя дома. Минусом является то, что заработать на продаже приобретенного вами антиквариата быстро не удастся. «На-

рок. В Казани таких практически нет. На ювелирном рынке города в основном представлены изделия отечественных производителей.

По оценкам аналитиков ИК «Финам», перспективы арт-рынка будут находиться в прямой зависимости от ситуации на рынке финансовом. Спрос на ювелирные изделия и другие «защитные» инструменты сократится на фоне оживления фондового рынка и стремления инвесторов рискнуть и быстро заработать. Аналитики отме-

нама», на фоне достаточно высокой стоимости первоначальных инвестиций рост составил не более чем 5-7%. При этом основной интерес населения вызвали предложения банков по инвестициям в обезличенные металлические счета и физические металлические слитки, минимальные вложения в которые существенно ниже, чем в драгметаллы. И при этом значительно выше ликвидность.

Несмотря на то что в Казани работают десятки антикварных магазинов, аукционные продажи антиквариата здесь пока только набирают обороты и не отражают полную картину предложения на рынке в силу закрытости отрасли. Кроме того, найти на этих аукционах действительно ценные предметы искусства весьма затруднительно, так как торгуются они преимущественно на мировых аукционах, где обладатель антиквариата может выручить за него намного больше. В связи с этим и инвесторы предпочитают участвовать в международных аукционах, предлагающих широкий ассортимент при низких рисках купить подделку.

Тем временем, по оценке членов ICAAD, в связи с кризисом и отсутствием живых денег на арт-рынке наступило некоторое затишье. Многие позиции экстра-класса исчезли с торгов, так как их владельцы оказались не готовы продавать свои высокие ценности по низкой «кризисной» цене. ■

> СПРОС НА «ЗАЩИТНЫЕ» ИНСТРУМЕНТЫ СОКРАТИТСЯ НА ФОНЕ ОЖИВЛЕНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА И СТРЕМЛЕНИЯ ИНВЕСТИТОРОВ РИСКНУТЬ И БЫСТРО ЗАРАБОТАТЬ

пример, книга русского авангарда „Мирсконца“ двадцать лет назад оценивалась в три тыс. фунтов, семь лет назад продавалась на аукционах Sotheby's за пять тыс. фунтов, а в прошлом году продана за 19 тыс. фунтов,— отмечает Анатолий Боровков.— Картины Серебряковой, Айвазовского 20 лет назад стоили от \$3000 до \$20 000, сейчас их продают за миллионы долларов. Так что наберитесь терпения или подумайте о благополучии своих детей и внуков».

На арт-рынке, разумеется, существуют и риски. Они определяются в основном субъективными факторами — выбором предметов коллекционирования, консультантов и экспертов и в итоге недостаточно тщательным отбором произведений. «Главный риск заключается в том, что оценка стоимости и ценности произведений искусства определяется практически только на субъективном уровне, поэтому так важен контакт с опытными коллекционерами и арт-дилерами», — подчеркивает Олег Таиров.

По оценке Олега Таирова, в настоящее время сохраняется устойчивый спрос на произведения классического искусства — работы старых европейских мастеров, русское искусство XIX—начала XX века, антикварную мебель, фарфор, ювелирные изделия. Нужно отметить, что хотя общее количество продаж с началом кризиса заметно снизилось (на 25-40%), цены на классическое искусство упали незначительно (от 5 до 25% в зависимости от авторов). «При этом спрос на современное искусство упал в пять раз, а цены упали на 40-60%», — говорит господин Таиров. Кстати, для того чтобы реализовать товар, необходимы документы, подтверждающие аутентичность предметов искусства: музейные экспертизы, заключения частных экспертов, свидетельства родственников, публикации, истории выставок, провенанс — хотя в условиях России это не всегда достижимо в полном объеме, учитывая непредсказуемость политической и культурной истории нашей страны.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На казанском рынке, как в целом по стране, предложение достаточно низкое, аукционов немного. Специалисты придерживаются мнения, что лучше приобретать коллекционные изделия у официальных представителей известных ма-

чают, что в четвертом квартале 2008 года спрос на дорогие украшения в целом по стране возрос, однако несущественно. По оценке «Фи-



В СВЯЗИ С КРИЗИСОМ И ОТСУТСТВИЕМ ЖИВЫХ ДЕНЕГ НА АРТ-РЫНКЕ НАСТУПИЛО НЕКОТОРОЕ ЗАТИШЬЕ

ДМИТРИЙ КОМЕРСАНТ

КЛАССИКА «ЖИЗНИ»

НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ — ХОРОШИЙ СПОСОБ СОЗДАНИЯ НАДЕЖНОГО ФИНАНСОВОГО РЕЗЕРВА НА ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК. СРАВНИВАТЬ ЕГО С ИНВЕСТИЦИЯМИ, КАК ДЕЛАЮТ МНОГИЕ КЛИЕНТЫ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ, НЕЛЬЗЯ, ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ОДНАКО СРЕДИ ПРОГРАММ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ МОЖНО НАЙТИ И ТАКИЕ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ НЕ ТОЛЬКО ВЕРНУТЬ ВЛОЖЕННЫЕ В ПОЛИС ДЕНЬГИ, НО И ПОЛУЧИТЬ НЕБОЛЬШОЙ ДОХОД. „Ъ-FINANCE“ ВЫЯСНИЛ, КАКИЕ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ ПРЕДЛАГАЮТ СТРАХОВЩИКИ В ТАТАРСТАНЕ. СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ



СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ ПРИЗВАНО РЕШАТЬ ПОТРЕБНОСТЬ КЛИЕНТА В СОЗДАНИИ РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА

ПО СЛОВАМ страховщиков, надежным способом создать финансовый резерв на будущее является страхование жизни. При этом эксперты предупреждают, что этот финансовый инструмент создан не для извлечения прибыли. «Страхование жизни очень часто путают с инвестициями, чего ни в коем случае нельзя делать», — подчеркивает президент компании AIG Life Александр Зарецкий. По его словам, несмотря на то что страхование жизни является частью финансовых услуг, его главная цель — покрытие рисков: «Если человек хочет увеличить собственный капитал, он обращается к другим инструментам финансового рынка. Страхование же призвано решать потребность клиента в создании резервного капитала, который может пригодиться либо при возникновении непредвиденных обстоятельств, связанных с его жизнью и здоровьем, либо просто на „черный день“».

ЖИЗНЬ ПО ПРОГРАММЕ

Существует два принципа личного страхования — рискованный и накопительный. В двух словах, система страхования рисков — это единовременный взнос и крупная разовая выплата при наступлении страхового случая. Причем если страхового случая не происходит, то при окончании срока действия договора (обычно не более года) взнос «сгорает» и необходимо заключать новый полис. Правило «накопление без потерь» в страховании жизни подразумевает, что клиент страховой компании может забрать в конце срока полиса все деньги, внесенные им по договору. Разумеется, если за время страхования не происходит страхового случая. Иногда страховая компания добавляет к накоплениям небольшой процент (3-5%) от

своих доходов по размещению средств клиента за период действия полиса.

Таким образом, программы страхования жизни тоже бывают рискованные, накопительные и смешанные. Как правило, в смешанных про-

граммах риск несчастного случая с клиентом подразумевает выплату не всей страховой суммы, а процентов от нее в зависимости от тяжести телесного повреждения, которые определяются в соответствии с нормативами размеров страховых выплат каждой отдельной компании. На сегодняшний день розничное страхование жизни в республике продвигают компании «Allianz РОСНО Жизнь», Чешская страховая компания, «Росгосстрах-Жизнь» и AIG Life. В силу консервативности этого вида финансовых услуг, все страховщики предлагают практически одинаковые программы. Набор страховых рисков по классическому страхованию

жизни идентичен — это смерть по какой-либо причине, дожитие до срока окончания полиса и, как правило, освобождение от уплаты страховых взносов в случае инвалидности первой, второй группы. Приобрести полис страхования жизни может любой гражданин России в возрасте от 18 до 60 лет (максимальный возраст на дату окончания срока действия договора — 75 лет). При этом если страховая компания усомнится в состоянии здоровья потенциального клиента, ему может быть предложено пройти медицинское обследование. Если будет диагностирована тяжелая болезнь, страховщик, скорее всего, откажется заключать договор. Еще одна общая черта классических программ страхования жизни почти во всех компаниях — клиент сам выбирает размер страховой премии и выплаты, а также способ внесения страховых взносов (единовременно или по частям в течение срока договора).

Компания «Allianz РОСНО Жизнь», филиал которой работает в Казани, предлагает четыре программы страхования жизни для розничных клиентов. Они различаются по целям и срокам. Классическая программа накопительного страхования жизни «Стиль жизни» решает задачи создания надежного финансового резерва на все случаи жизни, обеспечения гарантированной защиты финансовых интересов семьи застрахованного, долгосрочную страховую защиту с созданием накоплений. Также возможно участие клиента в дополнительном доходе

> ИНОГДА СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ДОБАВЛЯЕТ К НАКОПЛЕНИЯМ **НЕБОЛЬШОЙ ПРОЦЕНТ** (3-5%) ОТ СВОИХ ДОХОДОВ ПО РАЗМЕЩЕНИЮ СРЕДСТВ КЛИЕНТА ЗА ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ПОЛИСА

по результатам инвестиционной деятельности компании. Страхование жизни в пользу детей «Подарок ребенку» предполагает создание гарантированных накоплений для детей застрахованного к их определенному возрасту или событию в жизни (учеба, свадьба и т.п.). Срочное страхование жизни без накоплений «Азбука защиты» обеспечивает выплату страховой суммы выгодоприобретателю в полном объеме в случае смерти застрахованного по любой причине в течение срока действия договора. Кроме того, компания предлагает пенсионное страхование по программе «Долголетие», которая предполагает выплату по дожитию застрахованного до пенсии либо всей страховой суммы сразу,

по результатам инвестиционной деятельности компании. Страхование жизни в пользу детей «Подарок ребенку» предполагает создание гарантированных накоплений для детей застрахованного к их определенному возрасту или событию в жизни (учеба, свадьба и т.п.). Срочное страхование жизни без накоплений «Азбука защиты» обеспечивает выплату страховой суммы выгодоприобретателю в полном объеме в случае смерти застрахованного по любой причине в течение срока действия договора. Кроме того, компания предлагает пенсионное страхование по программе «Долголетие», которая предполагает выплату по дожитию застрахованного до пенсии либо всей страховой суммы сразу,

либо по частям в течение 15-20 лет. Четвертая программа: страхования жизни от несчастного случая «Риск-контроль» на один год.

Три программы страхования жизни предлагает Чешская страховая компания. Программа накопительного страхования жизни «Премиум» ориентирована на создание финансовой защиты, долгосрочное накопление средств и получение дополнительного инвестиционного дохода. Программа «Оптим» разработана для тех, кто имеет профессию, связанную с высоким риском, хронические заболевания, и тех, у кого есть потребность накопить средства для осуществления мечты. Программа накопительного страхования жизни в пользу ребенка «Солнышко» позволит накопить деньги и обеспечить финансовую защиту на случай ухода из жизни или потери трудоспособности кормильца. По этой программе страхования возраст застрахованного ребенка на момент начала страхования не может быть меньше шести месяцев и больше 18 лет, а на момент окончания действия полиса — не больше 25 лет. Освобождение от уплаты страховых взносов в случае инвалидности является отдельно оплачиваемой опцией всех страховых программ компании. Страхование от несчастных случаев входит в программу «Солнышко» и предлагается в дополнение к программам «Премиум» и «Оптим».

Компания «Росгосстрах-Жизнь» разделила свои страховые продукты по страхованию жизни на две программы — «Классика» и «Престиж». «РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ Классика» — программа по страхованию и накоплению с упрощенным подсчетом рисков. Минимальный срок страхования — три года. В программу входит три продукта: «Семья» (смешанное стра-

хование жизни), «Дети» (страхование жизни в пользу детей) и «Сбережение» (финансовая защита в случае непредвиденных обстоятельств и накопление запланированной суммы к окончанию срока действия договора). «РОСГОССТРАХ ЖИЗНЬ Престиж» — программа с большим количеством настроек, солидными страховыми суммами и индивидуальным подсчетом рисков. Минимальный срок страхования по программе составляет пять лет. Программа предполагает возможность участия страхователя в инвестиционном доходе компании. В нее входит пять продуктов: «Семья», «Семья +», «Дети», «Сбережение» и «Защита +».

Компания AIG Life продвигает на казанском рынке сразу шесть программ страхования жизни. Полис смешанного страхования по программе «Престиж Экстра» включает в себя большой набор рисков на все случаи жизни — от несчастных случаев до смерти. Программа «VIP Престиж» — решение двух важнейших задач: обеспечение финансовой защиты клиента и его семьи на все случаи жизни и создание финансового резерва по окончании программы. Долгосрочная программа «Классика +» предполагает заключение полиса страхования жизни на 20 лет с возможностью начисления инвестиционного дохода по окончании срока действия договора. «Гарантия +» — программа страхования жизни, обеспечивающая защиту и финансовые сбережения к определенному возрасту (55, 60 или 65 лет). Компания предлагает продукт страхования жизни в пользу детей «Юниор +», обеспечивающий одновременную защиту и ребенка, и родителя, а также целевые сбережения к определенному возрасту ребенка (18, 21 и 24 года). Полис по программе «Жизнь +» заключается до опреде-

ленного возраста (50, 55, 60 и 65 лет) или на установленный срок (5, 10, 15 и 20 лет) и призван возместить доход, утраченный в результате потери кормильца, и сохранить достойный образ жизни семьи в будущем. Выплата страховой суммы по программе «Жизнь +» производится в случае смерти по любой причине.

ОЖИДАНИЕ РОСТА

Страхование жизни в России и, в частности, в Татарстане сегодня развито слабо. По мнению генерального директора компании «Ингосстрах-Жизнь» Михаила Рыжкова, рынок страхования жизни пока находится на этапе, который можно охарактеризовать как «стадия ожидания роста». «И хотя объем рынка пока небольшой, и число игроков тоже, но есть ощущение, что в ближайшем будущем — к 2012-2016 году — рынок существенно вырастет», — отмечает господин Рыжков. — Уже сейчас мы видим, что компании, всерьез пришедшие на этот рынок и намеренные работать на коммерческих принципах, показывают порядка 40% прироста за год».

«Одна из основных характеристик реального страхования жизни — это продукт, который в значительной мере движется продавцами», — говорит Михаил Рыжков. — Чем больше у нас продавцов — тем выше спрос». Впрочем, страхование жизни — это не тот продукт, за которым выстраивается очередь. К тому же компании начали предлагать полисы «жизни» в Татарстане лишь несколько лет назад, тогда как на развитие и продвижение этого специфического вида страхования необходимы десятилетия. Впрочем, страховщики утверждают, что готовность населения к восприятию предложений по долгосрочному страхованию жизни с каждым днем становится выше. ■

Страховое преИМУЩЕСТВО

Некоторые предприниматели полагают, что заключить договор страхования — долгая и сложная процедура, смысл которой самому клиенту постигнуть трудно. Однако это не так — сегодня страховая услуга приняла вид простого и понятного продукта по доступной цене. Именно этими преимуществами обладает страховая программа крупнейшей страховой компании России и СНГ — РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО». Простота изначально предусматривалась разработчиками этого страхового продукта: клиент самостоятельно выбирает, какое имущество он страхует, оценивает сумму, на которую он намерен его застраховать, выбирает оптимальный для себя пакет рисков, и в течение 15 минут составляется полноценный страховой договор. Таким образом, РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» устраняет все те сложности, которые отталкивают от страхования потенциальных клиентов еще на первых этапах заключения договора. Подробнее о том, что представляет собой этот продукт, разработанный специально для малого и среднего бизнеса, рассказал директор управления продаж корпоративным клиентам ООО «Росгосстрах-Татарстан» Василий Титов.



— Как быстро рассчитывается взнос и оформляется полис страхования?

— Расчет страхового взноса по программе РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» занимает всего 15 минут. Ответив на два основных вопроса: какое у предпринимателя имущество и от чего его надо застраховать, клиент компании находит их пересечение в продукте РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС

«ИМУЩЕСТВО». Выбирая «под себя» уровень страховой защиты, клиент нашей компании имеет возможность существенно сэкономить свое время благодаря простоте системы расчета страхового взноса, которая разработана специалистами центрального управления ОАО «Росгосстрах».

— Что можно застраховать по этой программе?

— Застраховать можно практически все — недвижимость, оборудование, товары в торговом зале, инвентарь, мебель, отделку помещений, убытки от перерыва в производстве, коммерческой деятельности. Страхуется нанесение ущерба застрахованному имуществу в результате пожара, стихийных бедствий, кражи и грабежа, разбоя, аварии водопроводных, канализационных, отопительных и противопожарных систем, взрывов, злоумышленных действий третьих лиц, удара молнии, падения пилотируемого летательного объекта. Полис покрывает ответственность компании за нанесение ущерба жизни, здоровью и имуществу других лиц. Аналитики «Росгосстраха» определили мак-

симальную сумму одного страхового договора в размере 25 млн рублей.

— Какова минимальная сумма страхового взноса для предпринимателя?

— Полис РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» позволяет дешево и быстро обеспечить защиту имущества предприятия. Компания предлагает полисы по тарифам ниже среднерыночных. Выгодная для покупателя цена достигается за счет объема общего портфеля договоров. Минимальная страховая премия по полису составляет три тысячи рублей. На эту сумму можно застраховать и здание, и отделку, и товары, а также выбрать дополнительное покрытие. При этом, если предприниматель желает обеспечить себе полную страховую защиту, цена которой может быть несколько выше названной суммы, компания «Росгосстрах» дает ему возможность заплатить страховой взнос в рассрочку — двумя платежами в течение трех месяцев.

— Какие преимущества получает клиент компании, приобретая страховой полис?

— Помимо возможности обеспечить себе надежную страховую защиту, сэкономив на этом свое время и деньги, приобретение полиса РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС «ИМУЩЕСТВО» предполагает налоговые льготы для клиента. Дело в том, что оплаченный страховой взнос уменьшает налоговую базу фирмы. В соответствии со статьей 263 главы 25 части II Налогового кодекса РФ сумма средств, израсходованных на страхование имущества предприятия, которые осуществляют предпринимательскую деятельность на территории Российской Федерации, относится на себестоимость продукции (работ, услуг). Компания «Росгосстрах» не просто продает страховой полис своему клиенту, а предлагает основу для долгосрочных партнерских отношений. Поэтому стоимость полиса может быть снижена на 10% за комплексное страхование по продуктам линейки РОСГОССТРАХ-БИЗНЕС. Добавлю, что все продукты этой линейки доступны в любом филиале ООО «Росгосстрах-Татарстан» по всей республике.

ИЗ МИНУСА В ПЛЮС

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ ИЗМЕНИЛСЯ В СРАВНЕНИИ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ БУКВАЛЬНО ДО НЕУЗНАВАЕМОСТИ. ПО ОЦЕНКЕ КОНСИЛИУМА ЭКСПЕРТОВ, СТОИМОСТЬ АКЦИЙ МНОГИХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ, СТРЕМИТЕЛЬНО СПИКИРОВАВ К ИСТОРИЧЕСКИМ МИНИМУМАМ, ТЕПЕРЬ БУДЕТ РАСТИ МЕДЛЕННЕЕ, ЧЕМ РАНЬШЕ. ВМЕСТЕ С ТЕМ НЕДООЦЕНЕННЫЕ ЭМИТЕНТЫ СТАЛИ СЕГОДНЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СРЕДНЕСРОЧНОЙ И ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВАХ. ЭКСПЕРТЫ ВЫСКАЗАЛИ „Ъ-FINANCE“ СВОИ РЕКОМЕНДАЦИИ ОТНОСИТЕЛЬНО ТОГО, С КАКОЙ СУММОЙ СТОИТ ВХОДИТЬ В ФОНДОВЫЙ РЫНОК И БУМАГИ КАКИХ КОМПАНИЙ СТОИТ ПОКУПАТЬ СЕГОДНЯ. СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА



Андрей Сапунов: «Дно уже пройдено и рынок не обновит свои минимумы».



Расим Саяхов: «При инвестировании, в первую очередь, нужно оценить внутреннее отношение к риску».



Гельды Союнов: «С падения фондовых рынков начинается любой кризис».

СОБЫТИЯ осени 2008 года аналитики инвестиционных и брокерских компаний сравнивают с внезапно прошедшим по средней полосе России тропическим ураганом, которого никто не ожидал. «Главное, абсолютно не готовый к нему оказалась инфраструктура финансового рынка,— отмечает директор управления „Персональные инвестиции и финансы“ компании „Тройка Диалог“ Андрей Звездочкин.— В результате именно он стал эпицентром бедствия». Впрочем, по словам аналитика ФК «Открытие» Гельды Союнова, с падения фондовых рынков начинается любой кризис.

ЧЕМ ДЕШЕВЛЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ

По мнению экспертов, акции многих российских компаний сегодня продаются по неоправданно низкой цене. И поэтому они сейчас «чрезвычайно привлекательны» для инвестирования, особенно в среднесрочной и долгосрочной перспективах. «Если вспомнить хронологию событий, то осенью 1998 года индекс РТС достиг своего исторического минимума, а уже в 1999 году он вырос на 300%,— вспоминает Гельды Союнов.— Но есть правило — инвестировать только свободные денежные средства и на долгосрочный период времени». По его мнению, это позволит инвестору значительно снизить вероятность убытков на краткосрочных колебаниях рынка.

«Будущее бизнеса большинства российских компаний напрямую зависит от ситуации в российской и мировой экономике, динамики спроса на их продукцию и услуги. Поэтому полноценный рост котировок на российском фондовом рынке мы увидим, как только появятся сигналы к здоровому восстановлению глобальной экономики,— отмечает Павел Васев, консультант по инвестициям ИК «Брокеркредитсервис».

Риски вложений в недооцененные инструменты, безусловно, существуют, однако ожидаемая доходность является достаточно привлекательной при текущих ценовых уровнях. По мнению экспертов, недооцененность акций большинства стабильных эмитентов, так называемых «голубых фишек», сегодня составляет порядка 100%, а по бумагам компаний второго и третьего эшелона превышает в некоторых случаях 1000%. По мнению управляющего инвестиционными портфелями УК «Ак Барс Капитал»

почтение более высокодоходным и рисковым вложениям».

Впрочем, некоторые аналитики предлагают инвесторам подождать с вложениями в фондовый рынок. По словам генерального директора ИК «Капитал Менеджмент» Дилюса Шавалиева, за последние полтора месяца минимальные значения российских акций выросли в два раза, однако торопиться вкладывать в инструменты рынка он не советует. «На мой взгляд, можно сейчас немного подождать с вложениями».

> ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, АКЦИИ МНОГИХ КОМПАНИЙ СЕГОДНЯ ПРОДАЮТСЯ ПО НЕОПРАВДАННО НИЗКОЙ ЦЕНЕ

Расима Саяхова, учитывая потенциально высокие доходности, в текущий момент можно «и даже где-то нужно» приобретать российские акции, даже с риском потери более половины капитала.

Впрочем, положительный тренд уже наметился. «Фондовый рынок в течение последних недель демонстрирует потенциал к росту, что позволяет рассчитывать на то, что дно уже пройдено и рынок не обновит свои минимумы,— отмечает Андрей Сапунов, инвестиционный консультант ИК „Финам“.— Мы полагаем, что оживление ситуации в экономике и стабильный рост рынка в течение нескольких месяцев подряд заставят инвесторов „выйти“ из защитных инструментов на фоне роста экономики, отдав пред-

ми. Думаю, месяца через полтора рынок отстоит и тогда можно будет в него входить более уверенно».

КУДА ВЛОЖИТЬ

Эксперты рекомендуют делать ставку на лидеров в своих сегментах рынка. Также по-прежнему важными факторами привлекательности акций на фоне резкого дефицита долговых ресурсов остаются такие критерии оценки компании-эмитента, как достаточный денежный поток, умеренная долговая нагрузка и стабильная бизнес-модель. Такие компании способны наиболее безболезненно преодолеть кризисный период и даже упрочить рыночные позиции. Другим важным фактором для инвесторов останет-

ся ликвидность ценных бумаг каждого конкретного эмитента. «Если благоприятная рыночная конъюнктура сохранится, внимание рынка будет постепенно переключаться с „голубых фишек“ на „крепкий“ второй эшелон», — считает Андрей Сапунов. — Среди менее ликвидных эмитентов предпочтение стоит отдавать компаниям с прочными рыночными позициями и здоровым финансовым положением». Оценивать его аналитики предлагают по финансовой отчетности компаний, лентам информационных агентств и, разумеется, оценкам экспертов.

К примеру, эксперты ИК «Финам» разделяют инвестиционные идеи на три группы: умеренные риски, средние риски и высокие риски. Среди инвестиций умеренного уровня рисков они вы-

деляется НЛМК, конкурентным преимуществом которого является низкая себестоимость производства. Привлекательными выглядят акции «Уралсвязьинформа», обладающего значительным преимуществом в ликвидности по сектору на фоне недооцененности. В потребительском секторе «Финам» рекомендует делать ставку на «Вимм-Билль-Данн», основной бизнес которого направлен на удовлетворение естественных потребностей населения и почти нечувствителен к изменениям экономической конъюнктуры. В электроэнергетике же лучше в первую очередь обратить внимание на наиболее ликвидные акции — «РусГидро» и ФСК, на выручку которых кризис оказал негативное влияние, однако, учитывая долю государства в их уставных

ке хлористого калия, высокорентабелен и имеет хорошие перспективы дальнейшего развития.

По мнению Андрея Звездочкина, возвращается интерес инвесторов к паевым инвестиционным фондам. «Сейчас рынок ПИФов пребывает не в самом лучшем состоянии. Клиенты предпочитают инвестировать в отдельные ценные бумаги напрямую», — отмечает он. — Вместе с тем я прогнозирую, что уже в 2009 году мы увидим перелом этой тенденции и паевые инвестиционные фонды как наиболее эффективный продукт долгосрочного инвестирования для частных клиентов будут вновь востребованы у инвесторов».

Кризис — традиционно тяжелое время для всех финансовых компаний. Поэтому, по мнению аналитиков, покупки в этом секторе следует делать максимально осторожно. Также стоит опасаться компаний с самой высокой долговой нагрузкой — в период роста процентных ставок и недоступности кредитования их проблемы могут стать фатальными как для бизнеса, так и для котировок ценных бумаг. На фоне роста фондовых рынков аналитики не рекомендуют надолго инвестировать в золото, которое традиционно используется в качестве инструмента снижения рисков. Дело в том, что рост котировок золота в существенной степени зависит от инвестиционного спроса, и улучшение ситуации на финансовых рынках будет оказывать негативное давление на стоимость металла. Также пока не следует инвестировать средства в недвижимость, поскольку достижение рынком ценового дна ожидается не ранее чем во второй половине 2009 года.

СКОЛЬКО ВЛОЖИТЬ

«При желании инвестировать в ценные бумаги сумму в несколько тысяч рублей наиболее целесообразно воспользоваться инструментами коллективного инвестирования, например ПИ-Фами», — советует Павел Васев из БКС. — Если есть в наличии более крупная сумма, то вырастает и выбор инвестиционных инструментов — самостоятельная торговля на фондовом рынке (от 30 тыс. руб.), еврооблигационные стратегии (от 500 тыс. руб.), вложения в структурные продукты (финансовые инструменты с минимальным уровнем риска, доходность по которым на уровне биржевых инструментов — от одного млн руб.). При наличии более крупной суммы (от 1,5 млн и выше) инвестору становятся доступны персональные программы управления его портфелем в рамках услуги «доверительное управление».

Если речь идет о российском долговом рынке, то минимальная сумма вложений, по оценкам специалистов ИК «Финам», как правило, составляет порядка одной тыс. руб. — стоимость одной облигации. Для вхождения в фондовый рынок минимальная сумма для эффективных инвестиций начинается в среднем от 10 тыс. руб. При этом на рынке деривативов от инвестора потребуются порядка 50 тыс. руб. «В целом, если инвестор желает получить приемлемую отдачу от инвестиций в какие-либо финансовые инструменты, мы бы рекомендовали инвестировать не менее 50-100 тыс. рублей», — отмечает Андрей Сапунов.

По мнению Расима Саяхова из УК «Ак Барс Капитал», при инвестировании в первую очередь нужно оценить внутреннее отношение к риску. «Если вы не приемлете для себя вероятность потери части капитала — то лучше выбрать более надежный вариант», — поясняет господин Саяхов, — если вероятность потерь вас не смущает — тогда вкладывайте сумму, потеря 25-50% которой не станет для вас фатальной». ■



Дилус Шавалиев: «Лучше сейчас подождать с вложениями в фондовый рынок».



Андрей Звездочкин: «Абсолютно не готовой к кризису оказалась инфраструктура финансового рынка».

деляют покупку акций «Газпрома», несмотря на неизбежное снижение финансовых результатов холдинга в 2009 году. Драйвером роста акций монополиста считается их невысокая рыночная цена и максимальная ликвидность среди всех «голубых фишек». По мнению аналитиков «Финама», также будет по достоинству оценена инвесторами долгосрочная стратегия ЛУКОЙЛа по диверсификации бизнеса и увеличению глубины переработки нефти. Консервативных же инвесторов способны заинтересовать

капиталах и высокую инфраструктурную роль, компании не останутся без господдержки.

«С высокими рисками сопряжено инвестирование в секторы черной металлургии, тепловой генерации и химии, которые наиболее серьезно пострадали от кризиса», — отмечает Андрей Сапунов. — Мы не исключаем возможности сохранения дефицита спроса на акции таких компаний в среднесрочной перспективе, но при появлении первых признаков восстановления экономики некоторые компании способны реализо-

> БОЛЬШЕ ПОДВЕРЖЕНЫ РИСКУ БАНКОВСКИЙ, ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫЙ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЕКТОРЫ

вложения в акции МТС — компании, характеризующейся умеренной долговой нагрузкой, стабильным спросом на свои услуги и прочными позициями в отрасли.

Больше подвержены риску в условиях финансового кризиса банковский, телекоммуникационный и потребительский секторы, а также отдельные компании электроэнергетики. Однако и здесь аналитики ИК «Финам» видят целый ряд интересных инвестиционных возможностей. В банковском секторе оптимальным по соотношению риск-доходность инвестиционным объектом являются бумаги Сбербанка, имеющего прочные позиции на рынке в сочетании с относительно консервативной кредитной политикой и господдержкой. В секторе металлургии

выделяется НЛМК, конкурентным преимуществом которого является низкая себестоимость производства. Привлекательными выглядят акции «Уралсвязьинформа», обладающего значительным преимуществом в ликвидности по сектору на фоне недооцененности. В потребительском секторе «Финам» рекомендует делать ставку на «Вимм-Билль-Данн», основной бизнес которого направлен на удовлетворение естественных потребностей населения и почти нечувствителен к изменениям экономической конъюнктуры. В электроэнергетике же лучше в первую очередь обратить внимание на наиболее ликвидные акции — «РусГидро» и ФСК, на выручку которых кризис оказал негативное влияние, однако, учитывая долю государства в их уставных

БАНКИ

АБСОЛЮТ БАНК	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ОСТРОВСКОГО, 14, 533-33-44, 533-33-48
АК БАРС БАНК	420066, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ДЕКАБРИСТОВ, 1, 230-33-03, 519-39-75
АКИБАНК	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. МОСКОВСКАЯ, 27, 221-72-01, 221-72-17
АЛЬФА-БАНК	420097, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Н. ЕРШОВА, 29Б, 291-12-22, 519-47-40
БАНК ЗЕНИТ	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ТЕЛЬМАНА, 21/1, 230-40-05, 230-40-06
БАНК КАЗАНИ	420066, Г. КАЗАНЬ, УЛ. СОЛДАТСКАЯ, 1, 518-98-98, 516-88-80
БАНК КАЗАНСКИЙ	420039, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ДЕКАБРИСТОВ, 162, 544-44-42
БАНК МОСКВЫ	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. МОСКОВСКАЯ, 13, 526-03-89, 526-03-85
БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ	420034, Г. КАЗАНЬ, УЛ. М. ВАХИТОВА, 8, (800) 200-62-00
БАНК ТАТАРСТАН ОСБ №8610	420012, Г. КАЗАНЬ, УЛ. БУТЛЕРОВА, 44, 264-56-10, 570-52-02
БТА-КАЗАНЬ	420066, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ИБРАГИМОВА, 58, 557-81-55, 557-81-57
БУЛГАР БАНК	420107, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ЛУКОВСКОГО, 8, 570-59-79
БЫСТРОБАНК	420126, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ЯМАШЕВА, 51А, 517-31-66, 517-57-95
ВТБ	420107, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ОСТРОВСКОГО, 84, 533-31-01, 570-67-01
ДЕВОН КРЕДИТ	420015, Г. КАЗАНЬ, УЛ. К. МАРКСА, 58, 264-51-82, 264-55-43
ИНТЕХБАНК	420021, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Ш. МАРДЖАНИ, 24, 221-17-00, 221-17-01
КАРА АЛТЫН	420126, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Ф. АМИРХАНА, 15, 520-54-20, 520-53-77
КМБ-БАНК	420094, Г. КАЗАНЬ, УЛ. М. ЧУЙКОВА, 13, 519-12-50, 519-62-62
КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	420107, Г. КАЗАНЬ, УЛ. СПАРТАКОВСКАЯ, 6, 526-54-76, 526-54-61
РАЙФАЙЗЕНБАНК	420045, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Н. ЕРШОВА, 35А, 299-09-09
РОСБАНК	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ПУШКИНА, 12, 238-60-68
РУСФИНАНСБАНК	420045, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Н. ЕРШОВА, 26Б, 519-46-91, 519-46-92
СПУРТ	420107, Г. КАЗАНЬ, УЛ. СПАРТАКОВСКАЯ, 2, 291-50-00, 291-50-15

ТАТФОНДБАНК	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ЧЕРНЫШЕВСКОГО, 43/2, 291-99-99, (800) 100-03-03
ТАТЭКОБАНК	420101, Г. КАЗАНЬ, УЛ. БР. КАСИМОВЫХ, 47, 229-81-11, 229-06-90
ЮНИАСТРУМ БАНК	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. КРЕМЛЕВСКАЯ, 21, 292-29-12, 292-29-62

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

АК БАРС СТРАХОВАНИЕ	420107, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ОСТРОВСКОГО, 38, 238-20-53, 236-70-09
АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	420107, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ПЕТЕРБУРГСКАЯ, 42, 292-09-92
ГЕФЕСТ	420107, Г. КАЗАНЬ, УЛ. СПАРТАКОВСКАЯ, 2В, 291-75-48, 570-43-32
ГРУППА РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ДЗЕРЖИНСКОГО, 11А, 292-49-91, 235-14-55
ГУТА-СТРАХОВАНИЕ	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Т. ГИЗЗАТА, 4, 292-02-52, 292-02-56
ИНГОССТРАХ	420107, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ПЕТЕРБУРГСКАЯ, 42, 292-15-21, 299-11-13
ИНГОССТРАХ-ЖИЗНЬ	420061, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Н. ЕРШОВА, 1А, 279-32-25, 297-32-26
ИТИЛЬ	420045, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ШУРТЫГИНА, 24, 295-21-21, 295-24-58
МЕГАРУСС –Д	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ЯПЕЕВА, 9А, 292-20-82, 292-20-85
МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ	420012, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ГОРЬКОГО, 8/9, 570-52-48, 570-52-49
НАСКО ТАТАРСТАН	420094, Г. КАЗАНЬ, УЛ. М. ЧУЙКОВА, 2Б, 272-15-21
ПРОГРЕСС	420097, Г. КАЗАНЬ, УЛ. ЗИНИНА, 8, 236-61-16, 238-98-30
РЕНЕССАНС-ЖИЗНЬ	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Н. ЕРШОВА, 1А, 297-34-24, 297-34-33
РК-ГАРАНТ	420061, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Н. ЕРШОВА, 35А, 247-50-53, 273-66-49
РОСГОССТРАХ-ТАТАРСТАН	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. НЕКРАСОВА, 32А, 267-62-00, 236-63-32
ТАЛИСМАН	420061, Г. КАЗАНЬ, УЛ. Н. ЕРШОВА, 18, 236-99-88
УРАЛСИБ	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. МИСЛАВСКОГО, 9, 0Ф. 412, 292-76-04, 292-99-65
ЮГОРИЯ	420111, Г. КАЗАНЬ, УЛ. МИСЛАВСКОГО, 9, 292-46-60, 292-52-26

С 14 по 16 мая 2009 года пройдет бизнес-форум «Маркетинг успеха»

- Организатор мероприятия – учебный центр по BTL и инновационному маркетингу BTL Study (г. Москва). Соорганизатором проекта в г. Казани является PR-агентство «Эйдос».
- К участию в цикле приглашены ведущие специалисты-практики, эксперты, которые ближе всех понимают специфику регионального маркетинга. Среди них Вадим Ширияев (президент российского BTL партнерства, учредитель специализированного на инновационном маркетинге учебного центра BTL STUDY), Максим Гирин (ведущий специалист компании BTL Study), Руслан Ашымканов (представитель компании TROUT & PARTNERS в странах СНГ), Дмитрий Орехов (экс-директор по маркетингу компаний «Цифроград»), Юний Давыдов (владелец и генеральный директор агентства маркетинговых коммуникаций R&I Group).
- Генеральный информационный спонсор бизнес-форума — ИД «Коммерсантъ». Информационными спонсорами мероприятия выступают радиостанция «Европа Плюс Казань», Деловой центр РТ — интернет-портал TatCenter.ru, интернет-порталы 116.ru и etatar.ru, Казанский бизнес-журнал.

Контакты:

- Валиев Марсель — менеджер проекта
e-mail: valiev.eidos@bk.ru
тел.: (843)526-02-24, 8-906-111-55-10

- Гульнара Хузина — менеджер по связям с общественностью
e-mail: pr-eidos@bk.ru
тел.: (843)526-01-24, 8-904-671-09-49


Коммерсантъ
ВОЛГА - УРАЛ

Генеральный информационный партнер


ЭЙДОС
PR АГЕНТСТВО
Организатор бизнес-форума

116.RU

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
www.tatcenter.ru

БИЗНЕС
журнал

etatar.ru
ежедневная деловая газета

Европа
PLUS
КАЗАНЬ
106.8 FM



КОММЕРСАНТЪ. КАПИТАЛИСТИЧЕСКИЙ РЕАЛИЗМ

www.kommersant.ru

Газета **Коммерсантъ**.
Каждый день — о самом главном
в политике, бизнесе, обществе,
культуре и спорте.





ТАТФОНДБАНК

Вклады
застрахованы



ВКЛАД «ИСКРЕННЕ ВАШ!»

Вклад пополняемый
Сумма доложений не ограничена

Срок вклада **270 дней**

Выплата процентов в любой день
срока договора по желанию вкладчика
(за фактическое время нахождения
средств на вкладе).

Если вкладчик в течение срока
договора не обращается за выплатой
процентов, то проценты выплачивают-
ся по окончании срока вклада.

Вид валюты	Минимальная сумма первоначального взноса	Ставка (% годовых)	
		Вклад + бонус в виде подарка	Вклад + бонус в виде доп. %-ОВ
Российский рубль	10 000	15,5%	16%
Доллар США ЕВРО	500	8,2%	9%

Каждому вкладчику, выбравшему категорию «**Вклад + бонус
в виде подарка**», по окончании срока вклада вручается
подарок в зависимости от первоначальной суммы вклада:

Сумма первоначального взноса (эквивалент в рублях на дату открытия вклада)	Вид подарка
От 10 000 руб.	Товары для уюта Вашего дома
От 100 000 руб.	Радиотелефон
От 500 000 руб.	Микроволновая печь или DVD
От 1 000 000 руб.	Домашний кинотеатр или музыкальный центр
От 5 000 000 руб.	Ж/к телевизор или ноутбук

Условия по вкладам :

- Вклад пополняемый в течение всего срока, при этом минимальная сумма доложений не ограничена;
- При открытии лицевого счета необходимо представить документ, удостоверяющий личность Вкладчика, а также свидетельство о постановке на налоговый учет (ИНН) при наличии.
- Вклады застрахованы Банком в соответствии с Федеральным Законом от 23.12.2003г. №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».
- Проценты выплачиваются Вкладчику за вычетом налогов и сборов, предусмотренных действующим законодательством.
- За зачисление, перевод и снятие денежных средств Банком может быть удержана комиссия согласно утвержденным тарифам.

При открытии вклада – в подарок пластиковая карта **VISA Electron** или **Cirrus Maestro**.
Вклады от населения принимаются во всех подразделениях Банка

☎ (843) 291-99-99, 8-800-100-03-03
звонок по России бесплатный

ОАО «АИКБ «ТАТФОНДБАНК» Россия, РТ, г. Казань, ул. Чернышевского, 43/2
Подробности на www.tfb.ru

Реклама

Лицензия ЦБ РФ № 3058