

Бесплатно каждую неделю!



20–26 сентября, № 36 (180) 2010

АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ

территория денег

ФИНАНСОВАЯ МОТИВАЦИЯ



www.alchemyfinances.com

FOREX EXPO 2010

WWW.FOREXEXPO.COM

12-13 Ноября

Место проведения:
г. Киев, отель Hyatt Regency Kyiv
на Софийской площади

Ведущие профессионалы расскажут:

- как зарабатывать на Forex
- как осваивать новые приёмы
- как использовать кредитное плечо
- как снизить вероятность рисков

Организатор:



Золотой Спонсор:



Серебряный Спонсор:



Генеральный
Интернет-Партнер:



Медиа - Партнеры:



ВХОД БЕСПЛАТНЫЙ!

СОДЕРЖАНИЕ**ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ**

Богатые и турбулентность	4
Письмецо “в конверте”	8

УСПЕШНЫЙ ТРЕЙДЕР

Каналы: График пути к успеху	11
Отслеживаем линии тренда для получения опережающих сигналов	15

ГОРЯЧАЯ ТЕМА

“Большая семерка” вновь затормозила	19
Понаехали?	21
“Газпром” желает слиться	25

КАК ЗАРАБОТАТЬ

Кризис: когда же полегчает и как зарабатывать больше	27
Социальные сети вошли в моду	30

ИНВЕСТИЦИИ И СБЕРЕЖЕНИЯ

Через несколько месяцев кредиты пойдут в массы	33
--	----

СОВЕТЫ ЭКСПЕРТОВ

Украина не спасет “Газпром”	35
Что на самом деле происходит с отечественным рынком недвижимости?	37
Чем пахнет безработица?	47
На чем зарабатывают страховщики и зарабатывают ли?	49

КОММЕНТАРИИ К ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

Денег.net	52
-----------	----

Официальный сайт журнала «Алхимия Финансов»

www.mag.alchemyfinances.com

По вопросам размещения рекламы обращаться

info@alchemyfinances.com

Богатые и турбулентность

На днях информагентства распространили сообщение о последнем докладе МВФ, в котором тот высказывает пессимистичные прогнозы относительно перспектив мировой экономики. Фонд крайне тревожит накопление развитыми странами суверенных долгов: Япония имеет долгов на 220% ВВП, Италия — на 115%, Бельгия на 97%. Судя по недавней панике на европейских биржах, долги богатых стран еще больше беспокоят и участников финансового рынка. Богатые страны вошли в период “турбулентности”. Трясти будет — мало не покажется...

Если коротко, то в последнем докладе МВФ сказано, что рост мировой экономики к концу 2010 года замедлится. По мнению экспертов организации, это произойдет из-за того, что правительства многих стран не могут справиться с долговыми обязательствами, а финансовый сектор продолжает испытывать трудности.

Кроме того, МВФ перечисляет факторы, которые могут ухудшить ситуацию еще сильнее, такие, например, как спад рынка недвижимости в США. Именно с американского рынка недвижимости начался мировой финансовый кризис. МВФ предупреждает, что если число неплатежей по ипотеке пойдет вверх, то рынок кредитов снова может начать оскудевать.

Кроме того, не исключена возможность новых проблем на уровне государств, подобных тем, что привели к необходимости выделения Греции кредита в 100 млн. евро в этом году.

В целом, доклад МВФ рисует довольно мрачную картину. В разделе рекомендаций говорится, что правительства развитых стран должны постараться сократить дефициты бюджета. А развивающимся странам МВФ советует уделять основное внимание не столько экспорту, сколько стимулированию внутреннего спроса.

Также, согласно данным совместного доклада МВФ и Международной ор-

ганизации труда (МОТ), после мирового финансового кризиса количество безработных в мире достигло 210 млн. человек, что является самым высоким показателем в истории.

Если же анализировать ситуацию детальнее, то из пресс-релиза МВФ №10/322 (R), распространенного 1 сентября 2010 года, следует, что страны с развитой экономикой представляют серьезную угрозу для планетарной стабильности. Ибо стоит одной такой стране объявить дефолт, и все остальные почувствуют себя, как в самолете, попавшем в зону турбулентности.

МВФ цитирует директора своего Департамента по бюджетным вопросам Карло Коттарелли, который категорично заявил: “Государственный долг в странах с развитой экономикой повысился до уровней, ранее не наблюдавшихся в период отсутствия крупных войн. Долг сектора государственного управления в странах группы 20-ти с развитой экономикой подскочил с 78% валового внутреннего продукта (ВВП) в 2007 году до 97% ВВП в 2009 году, а в 2015 году он вырастет до 115% ВВП.

Высокий уровень государственного долга объясняется не только финансовым кризисом, но и слабой налогово-бюджетной политикой в прошлые десятилетия, когда в трудные времена уровень долга повышался, но в более благоприятные периоды не сокращался. Предстоящая задача является еще более сложной, поскольку старение общества и глобальное потепление климата оказывают дополнительное давление на государственные финансы. Это наглядно показывает крайнюю необходимость долгосрочных налогово-бюджетных реформ, которые обеспечат постепенное, но устойчивое улучшение долговой ситуации в предстоящие десятилетия”, — настаивает Коттарелли.

Вторит коллеге и заместитель директора Исследовательского департамента МВФ Джонатан Д. Остри. “Страны с наиболее высоким уровнем задолженности приближаются к пределу долга, за которым их состояние бюджетов может стать неприемлемым, — утверждает он. — Пределы долга не “высечены на камне”, но они показывают, что для восстановления устойчивости потребуется радикально изменить поведение по сравнению с традиционной динамикой. Иными словами, обычный подход не решит проблему”.

К концу лета МВФ подготовил три доклада, касающиеся тревожных тенденций в развитых странах: Long-Term Trends in Public Finances in the G-7 Economies (“Долгосрочные тенденции в государственных финансах стран Группы семи”), Fiscal Space (“Бюджетное пространство”) и Default in Today’s Advanced Economies: Unnecessary, Undesirable, and Unlikely (“Дефолт в современных странах с развитой экономикой: не нужен, нежелателен и маловероятен”).

В первом анализируется резкое увеличение долга во время кризиса и дается оценка перспектив снижения коэффициентов долга в предстоящие годы. В документе делается вывод о том, что для того, чтобы не помешать неуверенному подъему и в то же время заверить участников рынков капитала в стабильности финансов, налогово-бюджетная политика должна быть четко определена, при этом основное внимание следует уделять постепенной, но устойчивой консолидации, а не просто ужесточению политики в ближайшее время.

В работе Fiscal Space рассматривается устойчивость долговой ситуации в ряде стран с развитой экономикой и дается оценка, в какой мере правительства имеют возможность для бюджетного маневра,

прежде чем рынки заставят их резко ужесточить политику.

Третий документ озаглавлен столь красноречиво, что не нуждается в особых комментариях: “Дефолт в современных странах с развитой экономикой: не нужен, нежелателен и маловероятен”. Здесь рассматриваются недавние предположения участников рынка о том, что ухудшение государственных финансов может привести к дефолту в некоторых странах с развитой экономикой, особенно в ряде “периферийных” стран Европы.

В документе делается вывод, что риск реструктуризации долга в настоящее время существенно завышен, и утверждается, что если долговые дефолты в прошлые десятилетия, в основном в странах с формирующимся рынком, были вызваны в первую очередь стремительно растущими затратами на обслуживание долга, текущие трудности стран с развитой экономикой вызваны в основном их крупными первичными дефицитами.

До самого последнего времени это выражалось в значительном сужении региональных суверенных спредов. На фоне бюджетных проблем Греции инвесторы в настоящее время переоценивают эти риски в рамках региона. Это указывает на необходимость продолжения реализации директивными органами заслуживающих доверия планов бюджетной консолидации и укрепления экономического управления в зоне евро.

Сообщение о Европейском механизме финансовой стабильности и программе Европейского центрального банка (ЕЦБ) по покупке ценных бумаг способствовало ослаблению напряженности по некоторым наиболее острым аспектам рынка облигации зоны евро.

Неопределенность фактического риска банков по суверенному долгу в странах, сталкивающихся с проблемами экономической политики, привела к значительной напряженности в сфере межбанковского финансирования. Европейский Центробанк отменил требования залогового обеспечения в отношении суверенного долга Греции и возобновил некоторые долгосрочные операции, в то время как Федеральная резервная система восстановила линии валютных свопов. Несмотря на эти усилия по улучшению функционирования межбанковского рынка, банки зоны евро продолжают накапливать ликвидность и вкладывать эти средства в механизм депозитов ЕЦБ.

Ослабление евро обеспечило выгоды, связанные с частичной компенсацией неблагоприятного воздействия возросшего суверенного и банковского рисков на темпы экономического роста в зоне евро. При этом сочетание рисков суверенного кредита, банковского сектора и макроэкономических рисков также повысило вероятность хаотичной корректировки обменных курсов.

По мнению исполнительного директора Фонда Блейзера в Украине Олега Устенко, в своих докладах и заявлениях МВФ хочет показать, что ситуация остается неопределенной, возможны негативные всплески в США и Европе. Опасение Фонда вызывает то, что, скажем, Штаты демонстрируют несколько кварталов подряд экономический рост, но... без увеличения количества рабочих мест. Что однозначно характеризует этот рост как неустойчивый. Кроме того, их тревожит ситуация на рынке американской недвижимости: строительство идет довольно активно, но продаж мало.

Но больше всего МВФ заботят проблемы, связанные с огромным объемом суверенного долга раз-

витых стран. Следует учитывать, что на долги накладываются дефициты госбюджетов стран ЕС. И тут есть два варианта: суровый режим бюджетной экономии или новые займы. Правительства стран ЕС, скорее, предпочитают второй путь, выпуская новые долговые обязательства, которые скупает ЕЦБ.

В связи с этим, интересно отметить реакцию рынков на недавно проведенный стресс-тест для 65% банковской системы Европы. В прошлый четверг были обнародованы данные, что европейская финансовая система стабильна, и банки нуждаются лишь в дополнительной рекапитализации. Но рынок этому не поверил и не пошел вверх. В пятницу начались снижения всех котировок. Выступил представитель ЕЦБ с заявлением, что все здорово, ребята. Не помогло...

В ЕЦБ засуетились, сделали дополнительные выступления, провели массированную атаку в воскресенье, чтобы остановить падение. Сейчас, похоже, рынки успокоились, но вопросы остались. Почему обследовали только 65%? Почему были такие критерии, а не другие? “Файнешнл таймс”, например, спрашивает, почему не рассматривали вариант дефолта по суверенным обязательствам? Что будет тогда? Понятно, что не рассматривалось, чтобы не вызвать паники, но очевидно, что рынок этот вопрос беспокоит.

Для Украины проблемы богатых стран могут выражаться в одном: мы крупные должники Запада вообще и Европы в частности. Пока в 95% случаев займы нам реструктуризировали. Но ухудшение ситуации в европейском регионе означает, что уровень реструктуризации долгов будет гораздо ниже. Европе понадобятся живые деньги, и она потребует от должников возвращения займов.

Галина Акимова

По материалам Версии.com

- *Профессиональные
финансовые консультации*
- *Дистанционное
обучение инвестированию*
- *Информационные
видео-продукты*



АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ

info@alchemyfinances.ua
www.alchemyfinances.ua

info@alchemyfinances.com
www.alchemyfinances.com

г. Луганск, ул. К. Маркса 38
тел. (0642) 710-177

Письмецо “в конверте”

*“Как бы это трудно
ни было, но мы должны
восстановить доверие
к нашей власти”.*

(Н.Азаров, 15 июля 2010 года, из выступления перед членами Американской торговой палаты.)

Ровно два года назад, в сентябре 2008-го, в Украине начался финансовый кризис. Первым его признаком стала плавная девальвация национальной валюты, начавшаяся в сентябре с незначительного поначалу ослабления курса гривни, который затем покатился вниз, как снежный ком.

Тогда в Нацбанке быстро “нашли” главную причину падения, объясняя его активностью НАК “Нафтогаз Украины”, закупавшей валюту для расчетов за российский газ.

Сегодня, когда курс гривни опять начал ослабляться по отношению к доллару, в Нацбанке снова эксплуатируют “газовую” версию, связывая увеличение спроса на иностранную валюту в начале сентября с проведением “Нафтогазом” расчетов за импортный газ.

Весьма любопытные данные, полученные из источников в НБУ, позволяют трактовать происходящее несколько иначе.

После непродолжительной стабилизации наличный курс доллара к гривне начал снова медленно, но уверенно подрастать. В пятницу киевские обменники выставили котировки на продажу “зеленого” на уровне 7,97 грн./долл. Курс, таким образом, вплотную подобрался к восьмерке — именно тому психологически важному значению, по которому еще и рассчитан госбюджет нынешнего года.

На это обстоятельство можно было бы и не обращать внимания, если бы денежно-кредитный регулятор был последователен в своей валютно-курсовой политике. Однако, декларируя (в том числе и в меморандуме с МВФ) намерение обеспечить более высокую гибкость валютного курса (как минимум, на межбанковском рынке), Нацбанк удерживает его в достаточно жестких тисках. В результате с марта текущего года наличный доллар был практически незыблем, закрепившись около отметки 7,9 грн./долл. И население, и бизнес, которые за полтора года после начала кризиса уже было отвыкли от статичности курса, снова начали “присаживаться” на этот обманчивый ориентир стабильности.

В результате любые, даже малейшие шевеления наличного курса становятся поводом для всевозможных переживаний, домыслов и спекуляций, облегчая “аленеводам” задачу по загону своих подопечных.

“С начала сентября на межбанковском валютном рынке наблюдалось превышение спроса на иностранную валюту (над предложением), которое совпало с проведением ежемесячных расчетов за импортный газ, — отмечается в сообщении НБУ, призванном объяснить происходящее на рынке. — В сложившихся условиях наличный сегмент валютного рынка продемонстрировал повышенную чувствительность к колебаниям курса гривни, что привело к увеличению чистого спроса населения на наличную иностранную валюту”.

И вот здесь кроется весьма любопытная заковырка — а населения ли?

Регулярные ежемесячные отчеты НБУ под названием “Основные тенденции валютного рынка” уже много лет традиционно классифицируют операции банков на наличном валютном рынке как “объем валюты, проданной банками населению” и “объем валюты, купленной у населения”.

С начала года вся банковская система, согласно статистике НБУ, купила якобы у населения 10,8 млрд. долл., продала -13,4 млрд. долл. В итоге спрос якобы населения на наличную валюту превысил предложение на 2,6 млрд. долл. (запомним эту цифру).

По данным, которые “ЗН” получило из источников в Национальном банке, вся эта разница (причем даже с небольшим запасом!) была сформирована всего шестью банками. В шестерке только один банк из группы крупнейших — ПриватБанк (Днепропетровск) и один середнячок из третьей группы — Мегабанк (Харьков). Названия остальных, относящихся к самым мелким, практически не известны широкой общественности: “АктаБанк” (Днепропетровск), “А-Банк” (Днепропетровск), “КлассикБанк” (Днепропетровск), Финбанк (Одесса).

Согласно данным из наших источников, вышеназванные учреждения купили у клиентов около 1 млрд. долл., а продали — более 3,6 млрд. А если отбросить из расчетов Приватбанк и Мегабанк, картинка получится вообще прелестная: “великолепная четверка” купила 60 млн. долл., а продала “населению” — 2,1 млрд. долл.!

Самое отличившееся учреждение — “АктаБанк”. Располагая всего 10 точками продаж, этому днепропетровскому банку, входящему в сферу интересов группы “Алеф”, удалось продать “населению” 1,196 млрд. долл. (или почти 9% объема продаж всей банковской системы!), купив при этом лишь 22,7 млн. долл.

Позволим себе перечислить “население” поименно, тем более что список состоит всего... из четырех позиций. Согласно акту проверки “Акта-Банка” за сентябрь минувшего года, центральная операционная касса этого финучреждения ежедневно продавала четырем физическим лицам — неким Рыжкову, Лещинской, Сороке и Яковлеву — около 10 млн. долл. и 5 млн. евро.

Похожая ситуация наблюдается и в других банках-рекордсменах, имеющих несколько постоянных (видимо, VIP) клиентов, скупающих наличную валюту миллионными объемами.

Три другие финучреждения из “великолепной четверки” тоже не плошают, но демонстрируют “более скромные” показатели, довольствуясь 20-30-кратной разницей между объемами покупки и продажи валюты (см. табл.).

Более того, некоторым банкам из приведенного выше списка и сегодня официально разрешено ежедневно выходить на межбанковский рынок с покупкой валюты на сумму от 30 до 50 млн. долл. И никаких тебе контрактов. Да и зачем, если МВФ постоянно требует либерализации правил работы на межбанке. Хотели? Получите.

Об официальной реакции НБУ, впрочем, как и Госкомитета финмониторинга, а также СБУ, МВД, прокуратуры и других органов, по этому поводу что-то ничего не слышно. А хотелось бы услышать...

И если нынешней осенью у руководства Нацбанка снова появится желание собирать банкиров, чтобы потребовать от них корректного поведения на валютном рынке, будет весьма не лишним вспомнить о фигурантах данной публикации.

Пока нам остается только строить предположения, что скрывается за такими огромными валютными оборотами мелких банков.

Вряд ли кому-то из простых и даже очень непростых граждан могут понадобиться 2 млн. долл. наличными в день. Поэтому более логично предположить операции конвертационные — по превращению безналичных денег в наличные, с последующим обменом на валютные средства. По словам экспертов, власть сейчас пытается взять под свой контроль все конвертационные центры, поэтому все они активно работают про запас, “наращивая жирок”.

И если так, то бездействие контролирующих органов выглядит уже не просто халатностью. Сейчас на валютном рынке наблюдается общее ухудшение ситуации: по данным НБУ, в июле положительное сальдо платежного баланса Украины составляло 0,7 млрд. долл. При этом сальдо текущего счета было отрицательным (-255 млн. долл.), а профицит платежного баланса был получен за счет притока по капитальному и финансовому счетам, в т.ч. за счет продажи квот на выбросы углекислого газа, внешних заимствований и роста задолженности по торговым кредитам (т.е. поставка без платежа, который впоследствии приведет к оттоку капитала).

Отдельное внимание стоит обратить на соотношение экспорта и импорта: экспорт товаров в июле составил 4,3 млрд. долл. (сократился по сравнению с июнем на 2,3%), а импорт увеличился до 5,2 млрд. долл. (на 11,2% больше, чем в июне).

При этом чистый приток прямых иностранных инвестиций составил 283 млн. долл., из которых на банки пришлось целых 12 млн. долл.

Судя по всему, в августе и сентябре ситуация отнюдь не улучшилась. В минувшем месяце регулятор смог купить в резервы всего около 125 млн. долл., а в этом — уже начал тратить свои золотовалютные запасы, выбросив на рынок около 200 млн. долл. И это — после прогнозов НБУ о приходе в страну около 1 млрд. долл. на покупку НДС-облигаций...

Александр Дубинский, Юрий Сколотяный

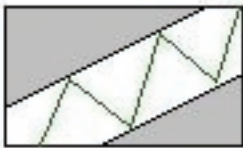
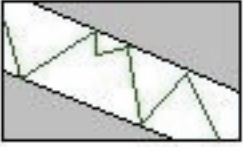
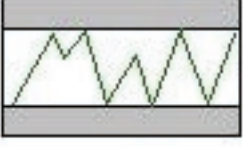
По материалам [Зеркало Недели](#)

Каналы: График пути к успеху

Торговля каналов — мощный, но часто недооцененный вид трейдинга, который использует в своих интересах склонность рынков к трендам. Здесь сочетаются несколько форм технического анализа, позволяя предоставить трейдерам точные уровни покупки и продажи, размещения стоп-лосса и уровни взятия-прибыли, и многое другое! Эта статья покажет Вам, как создавать и эффективно торговать этими удивительными инструментами.

Характеристики канала

В рамках технического анализа канал определяется как область между двумя параллельными линиями тренда и часто рассматривается как мера торгового диапазона. Верхняя линия тренда соединяет ценовые пики (максимумы) или закрытия, а нижняя линия тренда соединяет минимумы или закрытия. Пример канала показан ниже. Точки прорыва каналов подают бычьи (на восходящих трендах) или медвежьи (на нисходящих трендах) сигналы.

Type	Pattern	Example
Ascending	Higher High, Higher Low	
Descending	Lower High, Lower Low	
Horizontal	Equal High, Equal Low	

Каналы полезны для кратко — их среднесрочной торговли, но не для долгосрочного трейдинга или инвестирования. Техника часто лучше всего работает на инструментах со средней волатильностью. Помните, изменчивость определяет Вашу прибыль за сделку. Кроме того, каналы лучше всего работают, когда их техника комбинируется с другими формами техниче-

ского анализа, о чем мы подробнее поговорим ниже.

Обнаружение нужного актива

Не на всех акциях можно использовать эту технику, поскольку здесь требуется, чтобы у акции на графике присутствовал канал. Вообще говоря, чтобы канал считался торгуемым, он должен состоять из четырех точек контакта. Есть три способа локализовать акции, к которым может быть применена эта стратегия:

Вручную просмотреть графики, чтобы определить местонахождение паттернов канала.
Использовать программу или сервис, который автоматически распознает паттерны канала.

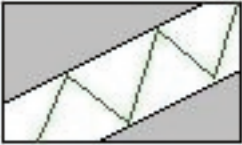
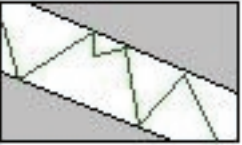
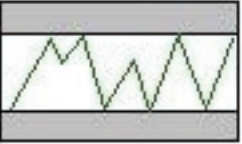
Подписаться на бюллетень компании, которая предоставляет Вам список акций, к которым может быть применена эта техника.

Создание канала

Каналы относительно легко создать, используя четыре простых шага:

1. Определите местонахождение относительного максимума и относительного минимума в прошлом, чтобы начать канал.
2. Определите местонахождение последующих максимума и минимума, которые выполняют условия одного из трех следующих паттернов (см. таблицу ниже):
 - а. Восходящий канал — более высокие максимумы и более высокие минимумы.
 - б. Нисходящий канал — более низкие максимумы и более низкие минимумы.
 - с. Горизонтальный канал — максимумы и минимумы располагаются горизонтально.

Проведите две линии тренда — одна соединяет два максимума, а вторая соединяет два минимума. Отметьте, что эти две линии должны быть примерно параллельными. Эти две линии формируют Ваш основной канал после того, как есть по крайней мере две точки контакта с верхней линией канала и две — с нижней линией. Чем больше точек контакта — тем выше надежность канала.

Type	Pattern	Example
Ascending	Higher High, Higher Low	
Descending	Lower High, Lower Low	
Horizontal	Equal High, Equal Low	

Торговля канала

Каналы обеспечивают ясный, систематический способ торговли. Фактически, эти простые инструменты могут показать Вам, когда купить и продать, где разместить Ваш стоп-лосс и дать точки взятия прибыли, как определить надежность сделки и как долго Вы должны ожидать срабатывания сделки! Давайте посмотрим, как это делается...

Локализация точек покупки и продажи. Каналы сами помогают определить местонахождение оптимальных точек покупки и продажи. Вот стандартные правила торговли канала: **о** Когда цена касается вершины канала, закройте свою существующую длинную позицию и/или откройте короткую позицию.

- о Когда цена находится в середине канала, держите позицию.
- о Когда цена достигает нижней границы канала, закройте короткую позицию и/или откройте длинную.

Два исключения из этих правил: Если цена прорывается через вершину или основание канала, то торговля канала заканчивается до формирования нового канала. Если в течение длительного периода времени цена дрейфует между границами канала, может быть установлен новый, более узкий канал.

Бывают случаи, когда, чтобы увеличить точность торговли в канале и проверить полную силу канала, необходимы другие формы технического анализа. Использование других методов в комбинации с каналами может также помочь Вам избежать побочных эффектов этих двух вышеупомянутых исключений. Несколько полезных инструментов, о которых стоит помнить:

- о Дивергенция-конвергенция скользящих средних (MACD) — Может использоваться, чтобы подтвердить движения цены в канале, особенно после того, как случился контакт с границей.
- о Стохастики — Полезны, чтобы подтвердить движения канала.
- о Объем — Анализ отношений объема также может помочь Вам определить силу различных движений в канале, что определяет общую силу канала.
- о Краткосрочные скользящие средние — Могут предоставить Вам краткосрочную перспективу на игру в канале. Они наиболее полезны после того, как установлен контакт, чтобы подтвердить изменение направления.
- о Свечные паттерны — Полезны для определения прорывов канала.

Определение уровней стоп-лосса и взятия прибыли

Каналы обладают встроенными характеристиками управления капиталом в виде точек взятия прибыли и стоп-лосса. Вот стандартные правила для того, чтобы определить эти точки:

- о Если Вы купили на дне канала, установите (движущуюся) точку взятия прибыли наверху канала. Кроме того, установите (движущуюся) точку стоп-лосса немного ниже основания канала, оставив зазор для регулярной волатильности (принимая во внимание бету).
- о Если Вы открыли короткую позицию наверху канала, установите (движущуюся) точку взятия прибыли на дне канала. Кроме того, установите (движущийся) стоп-лосс немного выше верхней границы канала, оставив место для регулярной изменчивости (принимая во внимание бету).

Определение надежности сделки

Каналы дают возможность определить, с какой вероятностью Ваша сделка будет успешной. Это делается с помощью подтверждений. Подтверждения представляют собой количество, сколько раз цена отскочила от вершины или основания канала — в основном, это подтверждение точности канала. Вот важные уровни подтверждения, которые следует помнить:

- | | | | | | | |
|---|-----|---|------------|-------|-----|--------------|
| о | 1-2 | — | Слабый | канал | (не | торгуемый). |
| о | 3-4 | — | Адекватный | канал | | (торгуемый). |
| о | 5-6 | — | Сильный | канал | | (надежный). |

о 6 + — Очень сильный канал (очень надежный).

Оценка продолжительности сделки

Количество времени, которое займет сделка, чтобы достигнуть точки продажи от точки покупки, также может быть вычислено, используя каналы. Это производится по количеству времени, которое потребовалось для сделок в прошлом. Эта стратегия полагается на теорию, что ценовые движения в канале имеют тенденцию быть почти равными по времени и цене.

Заключение

Каналы предоставляют один из самых точных методов торговли на любом рынке. Закрывая ценовое движение между двумя параллельными линиями тренда, этот простой график может обеспечить точные уровни покупки и продажи, поставить стоп-лосс и точки взятия прибыли, проверить силу канала и даже оценить, как много времени займет сделка. Эта техника будет полезной в арсенале любого трейдера.

Justin Kuepper

© Investopedia ULC

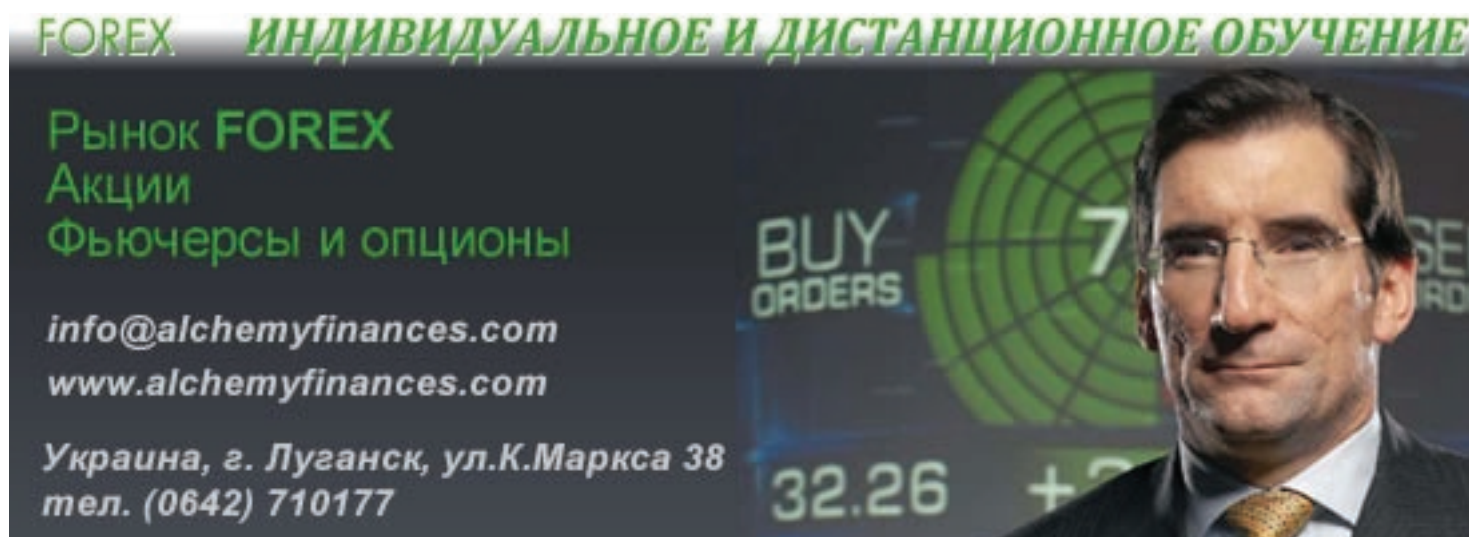
По материалам kroufr.ru

FOREX ИНДИВИДУАЛЬНОЕ И ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Рынок FOREX
Акции
Фьючерсы и опционы

info@alchemyfinances.com
www.alchemyfinances.com

Украина, г. Луганск, ул.К.Маркса 38
тел. (0642) 710177



Отслеживаем линии тренда для получения опережающих сигналов

Большинство технически ориентированных трейдеров используют индикаторы, такие как индекс относительной силы (RSI), чтобы найти ситуации перекупленности и перепроданности. Проблема, однако, заключается в том, что, если акция и товар перекуплены, это совсем не означает, что они не могут продолжить движение вверх и стать более перекупленными. Противоположное справедливо для перепроданных рынков, которые также могут стать еще более перепроданными.

Наносим линии на индикаторы.

Мы анализируем ценовые графики при помощи линий поддержки, сопротивления и линий тренда. За годы своей работы, я пришел к выводу, что те же самые инструменты применимы к графикам индикаторов.

Далее, пробои этих уровней на графиках индикаторов часто предшествуют подобного рода пробоям на графиках цены. Это происходит не каждый раз, однако, если это происходит, трейдеры могут достичь большей уверенности в своих решениях.

При традиционных исследованиях всегда встает вопрос, когда же индикатор дает сигнал о перекупленности или перепроданности. Если мы используем шкалу 0-100 для RSI, является ли уровнем перекупленности 70, или 75, или 80?

Должны ли мы продавать, после того как будет достигнут один из этих уровней? Или нам нужно дождаться того момента, когда индикатор пойдет вниз и покинет зону перекупленности?

Уникальность рынков

Конечно же, каждый рынок и каждый временной диапазон дадут нам разные ответы на этот вопрос. Уверен, что большинство практикующих трейдеров встречались с ситуациями, когда стохастик достигал уровня 95 и оставался там — в зоне перекупленности — при этом рынок рос день за днем.

В марте-апреле 2010 года, торгуя акциями Apple (AAPL), мы могли наблюдать, как в течение почти двух месяцев стохастик провел большую часть времени выше уровня 90, только однажды, опускаясь к 80. В течение этого времени цена на акции компании выросла на 20%.

Совершенно ясно, что любая система, которая основывается на абсолютных уровнях индикаторов или на процентных откатах обречена на неудачу.

Тот же самый метод.

Техники, которые мы используем для анализа ценовых графиков, также могут быть использованы для анализа индикаторов моментума. Эти методы позволяют нам получить информацию о внутренней силе рынка.

Допустим, индикатор RSI может несколько раз откатиться от уровня 50, когда рынок растет, однако, когда он, наконец, пересек этот уровень вниз, это пересечение может служить предупреждающим сигналом. Что-то случилось с внутренней структурой рынка, хотя сама цена может быть еще и не начала падать.

Подобного рода информацию можно получить в результате исследования тренда. Индикатор может двигаться с ценой вверх, формирования более высокие максимумы и более высокие минимумы. Мы можем провести линию тренда через эти уровни в соответствии с традиционными методами построения

тренд-линий. Когда индикатор пробивает линию тренда, то это сигнал опасности для ценового тренда акции или рынка. Обычно через некоторое время на ценовом графике также происходит пробой.

Сверху вниз.

Давайте посмотрим как работает эта техника на глобальном уровне, и может ли она быть полезной для инвесторов, а после этого перенесемся на более краткосрочный диапазон, приемлемый для большинства розничных трейдеров.

С марта 2009 по 2010 года iShares MSCI Brazil Index fund (EWZ) находился в фазе восходящего тренда (рисунок 1).

FIGURE 1
Weekly iShares MSCI Brazil Index Fund Prices, RSI



Source: eSignal

Рисунок 1.

В середине января индекс пробил линию, поддерживавшую тренд, что дало сигнал на продажу. Однако простой RSI с периодом 14 недель совершил пробой вниз своей линии тренда в середине декабря — на месяц ранее.

Красные флажки.

Пробой линии тренда на графике RSI не Дале сигнала для немедленного начала нового медвежьего тренда. Однако, когда это произошло, это предупредило инвесторов, что что-то не так с рынком, и что пора подвергнуть анализу свою тактику.

На рисунке 2 мы видим поведение того же самого рынка только на дневном диапазоне. Обратите

внимание на то, что дно восходящего канала или паттерна “изгородь” было пробито 21 апреля. Пробой же линии тренда на графике RSI произошел на три дня раньше. 16 апреля.

FIGURE 2

Daily iShares MSCI Brazil Index Fund Prices, RSI



Source: eSignal

Рисунок 2.

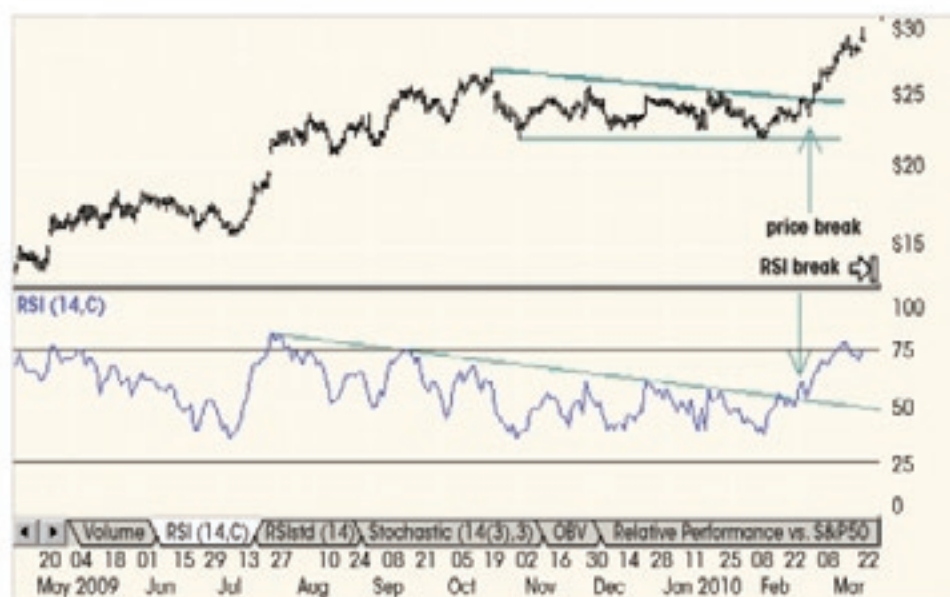
Пробой недельного тренда на графике RSI просигнализировал о проблемах бычьего рынка. Пробой на дневном графике дал предупреждение о возможности сигнала на продажу, что позволило трейдерам, принявшим этот сигнал, подготовиться к майскому падению на рынке.

Больше практики

Наша техника может использоваться и в более практических целях. Например, акции eBay с октября 2009 года по март 2010 года (рисунок 3).

FIGURE 3

Daily eBay Inc. Prices, RSI



Source: eSignal

Рисунок 3.

Специалисты по техническому анализу могли бы назвать этот паттерн нисходящим треугольником, поскольку его характеризовало ровное дно и понижающаяся верхняя граница. Этот тип треугольника создает большую вероятность пробоя вниз.

Наоборот, для восходящих треугольников с ровной верхней гранью и повышающейся нижней гранью, больше вероятность пробоя вверх.

В такой ситуации трейдеру

было бы очень легко просчитаться в долгосрочном потенциале акции. Однако, когда 1 марта RSI пробил линию тренда, был дан сигнал на возможное движение цены вверх.

Четыре дня спустя, 5 марта, цена пробилла верхнюю границу паттерна, совершив технический прорыв.

Заключение

Треjder, который идентифицировал пробой на графике RSI, имеет возможность подготовиться к ценовому пробую и заключать сделки с большей уверенностью, вместо ожидания других отстающих индикаторов, дающих подтверждение. Когда рынки быстрые, какими они являются сейчас, это предварительное предупреждение позволяет заработать несколько процентов прибыли.

Далеко не всегда дает сигнал дается заранее. Иногда сами такие пробои совпадают по времени с пробоями цены. Таким образом, эту технику можно использовать в качестве дополнительного инструмента анализа возможного изменения тренда, однако не в качестве части торговой системы.

Однако дополнительный инструмент в арсенале трейдера, даже если он используется лишь время от времени, никогда не бывает лишним.

Майкл Канн — автор трех книг по техническому анализу, в частности книги “Пособие для начинающих по графическому анализу финансовых рынков”, главный аналитик BridgeNews. Он также является автором технической колонки на Barron’s Online

© SFO Magazine

По материалам kroufr.ru

FOREX ИНДИВИДУАЛЬНОЕ И ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ

Рынок FOREX
Акции
Фьючерсы и опционы

info@alchemyfinances.com
www.alchemyfinances.com

Украина, г. Луганск, ул.К.Маркса 38
тел. (0642) 710177



“Большая семерка” вновь затормозила

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) прогнозирует, что рост экономик стран “Большой семерки” (США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия и Канада) составит во второй половине 2010 г. приблизительно 1,5%, тогда как в мае этот показатель ожидался на уровне 1,75%.

“Недавние опережающие индикаторы свидетельствуют о том, что замедление темпов восстановления экономики оказалось более значительным, чем мы ожидали ранее”, — заявил главный экономист ОЭСР Пьер Карло Падоан.

Отрицательную динамику объясняют тем, что частного потребления оказывается недостаточно, чтобы компенсировать сокращение государственной поддержки экономики.

Экономисты ОЭСР прогнозируют, что ВВП стран “Большой семерки” в третьем квартале увеличится на 1,4%, а в четвертом — только на 1%. Для сравнения: в первом квартале 2010 г. экономика ведущих стран мира выросла в среднем на 3,2%, а уже во втором квартале замедлилась до 2,5%.

Согласно прогнозу ОЭСР, экономика США, крупнейшая в мире, в третьем квартале увеличится на 2%, а в четвертом — на 1,2%. В то же время экономика Канады — по итогам третьего квартала — покажет рост на 2,2%, даже более уверенный, чем во втором, причем показатель ВВП страны вырастет в четвертом квартале 2010 г. до 2,3%. ВВП Японии, второй крупнейшей экономики мира, в третьем квартале может вырасти на 0,7%, а четвертом — на 0,6%.

Слабый экономический рост будет наблюдаться в Европе. Экономике Германии и Франции по итогам третьего квартала вырастут на 0,7%, а в четвертом квартале — на 1,1% и 0,3%, соответственно.

Хуже придется Италии, где в июле-сентябре ВВП снизится на 0,3%, а в октябре-декабре продемонстрирует незначительный рост на уровне 0,1%. Усредненный показатель роста ВВП трех крупнейших экономик зоны евро (Германии, Франции и Италии) в третьем квартале 2010 г. составит всего 0,4%, однако в четвертом квартале увеличится до 0,6%. ВВП Великобритании в третьем квартале увеличится на 2,7%, а в четвертом квартале 2010 г. — на 1,5%.

В числе факторов, оказывающих негативное воздействие на экономическое восстановление, специалисты ОЭСР называют сокращение потребительских расходов, возможное ухудшение ситуации на рынке недвижимости, безработицу, неопределенность на рынках государственного долга, возможные колебания финансовых рынков и спроса потребителей. “Неопределенность вызвана сочетанием положительных и негативных факторов. Однако вероятность того, что мы направляемся к еще одному спаду, мала”, — уверяет Пьер Карло Падоан.

Росту внутреннего потребления в развитых странах могут помешать высокий уровень безработицы и ослабленный рынок жилья. Кроме того, давление на финансовую систему продолжит оказывать неопределенность на рынках государственных долговых облигаций. Обеспокоенность орга-

низации вызывает и уровень инфляции, который достиг чрезвычайно высокого уровня во многих странах-членах ОЭСР. Причиной этого называется рост цен на сырье и, в некоторых случаях, ценовая коррекция, следующая за увеличением косвенных налогов.

Сильной стороной экономик стран “Большой семерки” специалисты ОЭСР называют благоприятное соотношение объема частных инвестиций и ВВП. По мнению авторов доклада ОЭСР, в сочетании с уверенными квартальными финансовыми результатами частных и государственных корпораций это будет способствовать тому, что в ближайшем времени поток инвестиций не ослабнет. Более того, объемы товарно-материальных запасов в странах “Большой семерки” находятся на уровне, близком к оптимальному, что практически исключает вероятность их истощения в краткосрочной перспективе.

При этом ОЭСР рекомендует развитым странам продлить действие государственных программ стимулирования экономики. “Если грядущее замедление — временное явление, самой верной политикой было бы отложить вывод мер по стимулированию экономики на несколько месяцев и одновременно придерживаться плана по консолидации государственного бюджета. Но если грядущее замедление является долгосрочной тенденцией, экономике могут потребоваться дополнительные стимулы в виде снижения учетных ставок или удержания их на близком к нулю уровне”, — говорится в докладе ОЭСР.

Эксперты Международного валютного фонда (МВФ) также прогнозируют, что рост мировой экономики замедлится к концу 2010 г. По мнению специалистов МВФ, это произойдет из-за того, что правительства многих стран не могут справиться с долговыми обязательствами, а финансовый сектор продолжает испытывать трудности. В фонде считают, что такие факторы, как спад рынка не-

движимости в США, с которого начался мировой финансовый кризис, могут ухудшить ситуацию. МВФ предупреждает, что если число неплатежей по ипотеке вновь увеличится, кредитование снова может сократиться.

МВФ озабочен тем, что госдолг большинства стран “Большой семерки” находится на уровне времен Второй мировой войны. Задолженность крупных экономик в среднем выросла к концу 2009 г. до 75% от ВВП с докризисных 60%. Греция, Италия, Япония и Португалия являются теми странами с развитой экономикой, чей госдолг достиг “почти неприемлемого уровня”. К опасной долговой черте приближаются также Исландия, Испания, Великобритания и США.

Самая высокая государственная задолженность среди экономически развитых государств мира в настоящее время у Японии — около 200% от ВВП страны. В августе Министерство финансов Японии сообщило, что японский суверенный долг достиг \$10,5 трлн. из-за снижения налоговых поступлений в государственный бюджет. При этом ни одной проблемной стране, даже Греции, дефолт не угрожает. “Мы считаем, что рынки значительно переоценили риск дефолта”, — утверждает представитель МВФ Паоло Мауро.

В то же время специалисты МВФ призывают ведущие мировые державы воспользоваться текущими низкими процентными ставками и начать сокращать бюджетный дефицит, не боясь, что это может затормозить восстановление глобальной экономики. В отличие от экспертов МВФ, для специалистов ОЭСР экономическое развитие важнее финансовой стабильности. В своих рекомендациях экономисты ОЭСР допускают отказ от фискальной консолидации, экономии государственных расходов с целью сокращения дефицита госбюджета, в случае хорошего состояния государственной казны.

Дмитрий Бондаренко

По материалам *Экономические Известия*

Понаехали?



Найти хорошего специалиста в Украине становится все сложнее не только в области инноваций, но и в сегменте вполне заурядных специальностей. Таких, как, например, профессиональный сантехник или электрик. Стране как воздух нужны рабочие руки и умные головы.

В частной клинике “Борис” уже не встретишь медперсонал с раскосыми глазами. Хотя еще два года назад ее владелец Михаил Радуцкий вынужден был приглашать на работу граждан азиатских стран, потому что... не мог найти в Украине медсестер.

Складывалась парадоксальная ситуация:

при наличии в стране тысяч нетрудоустроенных граждан бизнесмен жаловался на “огромный дефицит кадров в медицинской отрасли”. Отечественные медсестры отказывались работать за 5 тысяч гривен в месяц. А вот тайцев, филиппинцев и индийцев украинская зарплата вполне устраивала. Они неплохо справлялись с функциями обслуживающего персонала и при этом владели английским языком.

После кризиса украинцы стали более сговорчивыми, поэтому сейчас в “Борисе” выходцев из Азии нет. Но одно дело — средний медперсонал, и совершенно другое — высококлассные специали-

сты. Бизнесмен, как и раньше, приглашает практикующих врачей, которых в нашей стране все так же не хватает, в основном из Швейцарии и Германии.

Так он решает сразу две проблемы: дефицита квалифицированных кадров в принципе и ввоза европейских технологий, которыми отечественные врачи просто не владеют. “Наши ведь стоят рядом и учатся”, — поясняет он. Нехватка профессиональных кадров характерна для большинства отраслей экономики. Реформы в образовании в этом случае — мера необходимая, но не единственная.

Это давно осознали правительства западноевропейских стран, которые постоянно следят

за тем, каких специалистов и в каком количестве им нужно приглашать. А соответственно, кого и как стимулировать в зависимости от конкретной ситуации. Но в отечественной миграционной политике царит полный хаос. Правительство понятия не имеет, каких специалистов нам действительно необходимо приглашать из-за рубежа.

Голословный патриотизм

В том, что в Министерстве экономики никаких оценок на этот счет не делали, “ВД” убедилась, пообщавшись с главой ведомства Василием Цушко. Вопрос об участии Минэкономики в определении приоритетных направлений, нуждающихся в иностранных специалистах, застал министра врасплох. Однако, немного подумав, господин Цушко все-таки ответил в духе национального патриотизма: “Стране трудовые ресурсы не нужны. Поэтому смысла кого-то привлекать я не вижу”.

То, о чем стесняются говорить наши политики и чиновники, не вгоняет в краску западноевропейских. Едва пережив пик экономического кризиса, они начали очередной виток борьбы за иностранные “мозги”, открывая новые возможности для привлечения квалифицированных кадров из-за рубежа.

В июле этого года министр экономики Германии заявил, что собирается снизить ставку минимального заработка, необходимого для получения разрешения на проживание и работу в ФРГ, а также внедрить “поздравительную премию” для поощрения иностранцев. “Речь идет о разработке общей концепции, которая позволила бы привлечь в Германию квалифицированных иностранных специалистов”, — этот шаг Райнер Брюдерле, министр экономики ФРГ, назвал одним из приоритетов немецкого правительства на ближайшее время, не стесняясь на весь мир объявить, что в стране дефицит инженеров и программистов. Решать про-

блему немецкие чиновники намерены совместно с бизнесменами. Предлагая тем, кто стремится наращивать технологический потенциал, взять на себя часть расходов по финансовой мотивации иностранцев.

Справедливости ради отметим, что еще два года назад этот тезис был неактуальным. В начале кризиса многие европейские страны пошли по пути законодательного ужесточения правил трудоустройства иностранных кадров. Меры, необходимые для защиты интересов собственных граждан на фоне сокращения рабочих мест, предприняла и Украина. После утвержденных в прошлом году правительственных решений оформление на работу иностранцев требует не только дополнительных документов, но и обходится украинским бизнесменам значительно дороже.

Только плата за рассмотрение заявления подорожала в 20 раз: со 170 грн. до четырех минимальных зарплат — 3552 грн. на данный момент. Это усложнило привлечение иностранных кадров. В результате число иностранцев, легально работающих в нашей стране, сократилось. Если в январе этого года, по данным Минтруда, их было 8939, то в августе — 8186. Впрочем, если западноевропейские правительства уже пересматривают политику импорта трудовых ресурсов, то украинские власти об этом пока даже не задумываются. Хотя отечественный рынок труда опять испытывает дефицит профессиональных трудовых ресурсов.

От сантехников до технологов

Речь идет как о банальной нехватке “рабочих рук” в некоторых отраслях, так и об отсутствии высококлассных специалистов, владеющих современными технологиями. Не понаслышке об этом знает харьковский мультимиллионер Анатолий Гиршфельд. Случай, произошедший не так давно с его компанией, поверг бизнесмена в шок. Суть

дела сводилась к решению ряда задач, касающихся горячей обработки металлов давлением.

Однако, к глубокому удивлению Гиршфельда, ни в Украине, ни даже в России не нашлось никого, кто мог бы дать комплексный ответ по данной проблеме. “Позже на одной из выставок я познакомился с представителями небольшой итальянской фирмы, — говорит совладелец индустриальной группы “УПЭК”. — Спросил, смогут ли они помочь в нашей проблеме. Сразу был получен положительный ответ и озвучена сумма. То, с чем не могла справиться армия наших ученых, одна небольшая фирма сделала за два дня!”.

Не менее откровенные признания ко Дню шахтера в этом году сделал зампреда Донецкой ОГА Александр Хохотва. Из его слов следует, что дефицит на рынке трудовых ресурсов в угледобывающей отрасли не удалось ликвидировать за счет украинских кадров. Ни закон о престижности шахтерского труда, ни экономический кризис не решили кадровых проблем. В праздничной речи чиновника нашлось место для реалистичных фактов: “Почти 14,5 тысяч трудящихся не хватает на тех перспективных предприятиях, которые сегодня работают в Донецкой области...”

Кадровый потенциал тает, профессионализм снизился на 50%”. Из Киева ему вторит народный депутат Юрий Кармазин. Он убежден, что найти хорошего специалиста в Украине становится все сложнее не только в области инноваций, но и в сегменте вполне заурядных специальностей. Таких, как, например, профессиональный сантехник или электрик. “Нам как воздух нужны рабочие руки. Сегодня, к примеру, построй в любой точке Украины завод, так туда некого будет набирать на работу”, — сокрушается депутат.

Судя по информации, недавно озвученной премьер-министром Николаем Азаровым, расту-

щий дефицит профессионально-технических кадров усугубляется сокращением подготовки этих специалистов в учебных заведениях. “Количество профессионально-технических заведений сократилось на 20%, количество подготовленных квалифицированных рабочих — на 36,5%. В результате постоянно возрастает дефицит строителей, технологий, механиков... Сегодня также существует острая потребность в квалифицированных рабочих кадрах для агропромышленного комплекса”. Но ни одно правительство не пыталось закрыть кадровую “дыру” разумной политикой импорта трудовых ресурсов.

Отечественные парадоксы

В большинстве стран поток трудовых мигрантов жестко регулируется. Власти ежегодно определяют, какие именно иностранные специалисты в каких отраслях экономики и в каком количестве им нужны. Чтобы в страну попадали иностранные кадры, в которых она действительно нуждается, проводятся консультации с бизнесом, анализируется аргументированность запросов, а затем расчеты попадают в правительство.

В соседней России, например, на каждую “лишнюю” вакансию, на которую не идут работать россияне либо нет квалифицированных специалистов, правительством установлена четкая квота для иностранцев. Здесь тщательно считают даже количество заграничных натурщиков, необходимых стране.

Украинские чиновники качественного анализа не ведут. Формально по этому поводу нашим Кабмином ежегодно принимается Распоряжение под названием “Об установлении квоты иммиграции на год” (последнее, датированное 17 февраля 2010 г., утверждалось еще правительством Юлии Тимошенко). Но этот документ — абсолютно пустой с экономической точки зрения, а его содержа-

ние — сплошной парадокс.

В графе “Высококвалифицированные специалисты и работники” уже много лет стоят нули. Зато обойтись без иностранных деятелей культуры и науки, согласно данному распоряжению, Украина не может. Кстати, в этом году спрос на зарубежных артистов и ученых у нас составил 345 человек. “На самом деле никаких прогнозов нет. Они отсутствуют, — утверждает Елена Осинкина, старший экономист Бюро экономических и социальных технологий. — Вы спросите, как определяются цифры? Да никак. Все это построено на обычных ощущениях Минтруда и Минэкономики. А реальных расчетов не существует”.

Людмила Денисова, министр труда и соцполитики в правительстве Юлии Тимошенко, любые обвинения в неэффективной трудовой миграционной политике в предыдущие годы отрицает. “Мы вводили квоты на привлечение специалистов в те или иные отрасли промышленности, — утверждает бывший министр.

— И это квотирование жестко соблюдалось”. Непонятным остается лишь то, в какие именно отрасли промышленности приглашали иностранцев. Ведь, согласно тому самому правительственному распоряжению о квотах иммиграции, в высококлассных специалистах наша страна не нуждается. Между тем нехватка профессиональных трудовых ресурсов сказывается на технологическом состоянии украинских предприятий.

Они все чаще проигрывают конкурентную борьбу иностранным фирмам “на своей территории”, поскольку не владеют нужными технологиями и профессиональными трудовыми ресурсами. Достаточно вспомнить, что заказ на возведение нового терминала в аэропорту “Борисполь” достался турецкой компании. А реконструкцию важнейшей для страны трассы Киев — Чоп “поделили” между

собой турки, македонцы, итальянцы, немцы и азербайджанцы. Из магистрали протяженностью свыше 700 км украинцы получили отрезок длиной... 26 км.

Соответственно, львиная доля из \$375 млн, в общей сложности привлеченных Укравтодором от ЕБРР под этот проект, попала в карманы иностранных предприятий. Очевидно, что в рамках подготовки решений о привлечении иностранных специалистов на следующий год правительству стоит разобраться в государственной политике на этот счет. Наверняка обнаружится, что страна гораздо больше нуждается в зарубежных инженерах, нежели иностранных артистах.

Причины привлечения иностранных работников в соседние государства

применение импортного технологического оборудования, нуждающегося в установке, наладке и обслуживании квалифицированными иностранными специалистами;

использование современных технологий в строительстве, соблюдение качества и сроков выполнения строительных работ;

невозможность удовлетворения потребности в рабочей силе за счет имеющихся трудовых ресурсов, в том числе из-за структурного несоответствия спроса и предложения на рабочую силу;

развитие строительства, сферы коммунальных услуг, сферы образования, здравоохранения и социальных услуг, транспорта, рыболовства и рыбноводства, общественного питания, сопровождающееся созданием новых рабочих мест и перераспределением работников по секторам экономики; реализация инвестиционных проектов с участием иностранного капитала.

Станислав Мирошниченко
По материалам *Власть денег*

“Газпром” желает слиться

Сотрудничество “Нафтогаза” и “Газпрома” обязательно должно завершиться слиянием компаний. На первом этапе планируется создание совместного предприятия, на втором — собственно слияние, а по сути — поглощение “Нафтогаза”. Так заявил украинским журналистам глава правления российского газового монополиста Алексей Миллер.

“Нам не интересна идея создания СП ради самого СП”, — подчеркнул он. По словам Миллера, в случае слияния Украина должна будет отдать в собственность “Газпрома” свою газотранспортную систему.

Тот же в ответ профинансирует ее модернизацию и допустит украинскую сторону к разработке ряда месторождений в РФ. И снизит цены на газ для населения Украины до уровня аналогичных для населения России (сейчас средний украинец платит около \$100 долларов за тысячу кубометров, средний россиянин — \$60). Также глава “Газпрома” намекнул, что сама по себе, без газа, ГТС Украины не стоит ничего. А заодно и заявил, что отказываться от строительства “обходного” газопровода “Южный поток”, как того просит Украина, Россия не собирается — мол, под него уже есть контрактные обязательства.

Заметим, в последние несколько месяцев руководство “Газпрома” резко активизировало усилия по принуждению Украины к сотрудничеству в газовой сфере. Тем более, что момент подходящий. Украинская власть готова сотрудничать и уступать российским коллегам, что уже подтвердила целая серия документов — начиная от Харьковских соглашений и заканчивая победой в тендере на строительство ядерного завода в Украине россий-



ской корпорации ТВЭЛ. Работа идет не только с политиками, но и напрямую с общественным мнением Украины.

Так, “Газпром” собрал пул из украинских журналистов и за свой счет отправил их в экскурсионное путешествие по ключевым объектам компании. С единственным условием — итоговые материалы будут согласованы с пиар-службой компании. Именно перед ними Миллер и объявил свои условия, по тону и содержанию больше напоминающие ультиматум.

Как это уже не раз случалось, стремление российской стороны к объединению под ее крылом вновь превзошло украинскую готовность к таким решительным шагам. Министр ТЭК Юрий Бойко заявил, что слияния “Нафтогаза” и “Газпрома” произойти не должно — “есть четкая позиция Президента о паритете в таких вопросах”. Неготовность идти на слияние подтвердил и премьер Николай Азаров. Как известно, украинская сторона также добивается от российской гарантий транзита газа на 10-20 лет вперед. “Условия, которые предлагает Миллер, для Украины абсолютно неприемлемы — утверждает директор энергетических программ Центра Разумкова Владимир Сапрыкин. — При слиянии доля голосов “Газпрома” относительно “Нафтогаза” в управлении новой компанией будет составлять, сообразно весу компаний, где-то 95% к 5%. Такие условия неприемлемы для Украины как для государства и для команды власти, привыкшей использовать прибыль от газовых сделок в личных целях.

Поэтому и ведется речь о сотрудничестве на уровне СП — тем более, что вся ГТС Украины “Газпрому” не очень интересна, ему нужны отдельные трубопроводы и отдельные газохранилища. Другое дело — какие аргументы применит “Газпром”. Мы же видим, что влияние России на украинскую власть действительно велико по ско-

рости уступок последней по всем направлениям. Но в любом случае процесс “слияния” будет максимально затягиваться. Благо это несложно — на данном этапе такое слияние запрещают и украинские, и российские законы.

Заметим, “Газпром” предлагает Украине участие в разработке ряда газовых скважин при том, что она по законам РФ не дозволена иностранным компаниям. Равно как и экспорт газа с территории РФ по ним дозволен только “Газпрому”. Что же до предложения об уравнивании цен для населения — в самой России действует программа равнодоходности продаж, которая предусматривает повышение цен на газ для населения до экспортного уровня до 2014 года. Если брать “среднюю температуру по палате” — в среднем россиянин будет платить около \$300 за тысячу кубометров”.

Виктор Трегубов

По материалам [Главред](#)



АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ
Силу мысли — в энергию денег

**Независимые
финансовые
консультации
для частных лиц и
владельцев бизнеса**
Денег много не бывает!

www.alchemyfinances.ua

Кризис: когда же полегчает и как зарабатывать больше

На днях исполняется два года с тех пор, как мир, в том числе и Украину, накрыл экономический кризис. Отсчет ведут с банкротства одного из ведущих в мире инвестиционных банков Lehman Brothers. С тех пор главным вопросом, терзающим умы народа, был один — когда же кризис закончится.

В конце прошлого года, когда наша экономика начала подавать признаки жизни, эксперты говорили, что нынешний год будет все еще трудным, но к его концу (или к началу 2011 года) народ таки почувствует облегчение. Ныне прогноз сбился частично.

С одной стороны, экономика страны понемногу поднимается. С другой стороны, это рост относительно прошлогоднего падения. Перспективы дальнейшего роста пока неясны. С одной стороны, в частном секторе стало появляться больше вакансий и на большие зарплаты. С другой стороны — в бюджетном секторе по зарплатам застой, а наиболее пострадавшие от кризиса отрасли (например, строительство), поднимаются очень медленно.

С одной стороны, в стране воцарилась политическая стабильность, новая власть декларирует радикальные реформы (в том числе и снижение налогов), что должно по идее привлечь инвесторов. С другой стороны, правительство уже предупредило, что эти самые радикальные реформы будут “непопулярными”. То есть болезненными для населения. Премьер Николай Азаров заявил, что реальное улучшение жизни наступит через 2-3 года.



Реформы

Логика правительственных реформаторов, благословленных МВФ, понятна. Нужно сокращать налоги, чтобы в страну пошли инвестиции. “Это нужный курс, но отдача от него будет не раньше чем через 1-1,5 года, до этого будет падение поступлений в бюджет”, — считает экономист Виктор Лисицкий. А значит все это время нельзя будет раздувать бюджетные расходы. В свою очередь это означает, что вряд ли смогут быстро расти зарплаты бюджетникам и пенсии, зато цены на газ и “коммуналку” для населения расти вполне могут — ведь у государства не будет средств, чтобы дотировать НАК “Нефтегаз Украины”. Но в результате мы получим сбалансированный бюджет и низкие налоги. Что есть хорошо, и со временем (через обещанные Азаровым 2-3 года) приведет к росту уровня жизни населения.

Другими словами, народу предлагается во имя будущего процветания затянуть на пару лет пояса. И с этим, наверное, легче было бы согласиться, если бы, конечно, сама власть подавала пример затягивания поясов и нестяжательства. Но этого, увы, пока не видно. И в этом будет главный риск для реформаторов — общество может просто не принять их реформы. По крайней мере, правительство должно хоть как-то демонстрировать, что идет борьба с разворовыванием бюджетных средств (и не только чиновниками прошлой власти).

Сталь

Правда, справедливости ради отметим: ждать, что можно обойтись без реформ и что на страну в ближайшее время вновь польется золотой дождь от экспорта стали и притока дешевых кредитов западных банков (которые питали экономический рост и потребление до кризиса), — бессмысленно. Да, второй волны мирового кризиса, возможно, и не будет. Но и роста бурного развитые страны не демонстрируют. А значит и цены на нашу сталь и прочий экспорт не вырастут. Это хорошо видно по ситуации на рынке стали. Сейчас, по словам начальника департамента “Госвнешинформа” Владимира Пиковского, на рынке металла с начала сентября — небольшой рост как спроса, так и стоимости по сравнению с летом, когда был спад.

“Но все это не в тех масштабах, как было раньше. Да, в денежном исчислении стоимость экспорта стального проката в 2010 году выше, чем в 2009 году, на 4 млрд долларов (было 10 млрд, стало 14), но это немного (в 2008-м было примерно вдвое больше — Авт.), — говорит Пиковский. — Спрос определяет предложение, а оно невысокое, по этой причине восстановление докризисных объемов может быть в 2013-2015 гг.”.

Кредиты

По тем же причинам (вялый рост в странах Запада) вряд ли можно ждать и прорыва по кредитованию. По мнению зампреда правления банка “Финансы и кредит” Сергея Борисова, объемы кредитования существенно вырастут не ранее чем через 2 года. Кроме того, и спроса на кредиты особо нет.

“Наши бизнес-клиенты поняли, что, например, построить в кредит пять АЗС, подождать полгода и продать их втрое дороже, рассчитаться с банком и остаться с большой прибылью не получится, и перестали брать займы. Надо перестраивать бизнес и иметь прибыль 15-20%, как на Западе, там это нормально, а пока не получается”, — считает Борисов.

Правда, экономист Александр Жолудь говорит, что государству по силам оживить как минимум ипотечное кредитование — например, компенсировать часть процентов по кредиту и упростить порядок выделения земли — сейчас это очень сложно, требует много времени и взятки чиновникам, а значит удорожает примерно на треть стоимость жилья.

Когда ждать

Жолудь считает, что жизнь украинцев уже постепенно улучшается, потому что в 2010 году растут реальные зарплаты. Они будут увеличиваться и в 2011 году, но примерно вдвое медленнее, чем в 2005-2008 гг. (5-7% против 10-15%). Но период восстановления нашей экономики (и доходов населения) до докризисного уровня продлится до 2013 года — тогда появится первая отдача от реформ, а мировая экономика войдет в полосу роста.

Как больше зарабатывать несмотря ни на что

Несмотря на то что эксперты обещают нам еще 2-3 трудных года, это не означает, что все население страны в это время будет перебиваться с хлеба на воду. Как обычно, у одних дела будут идти лучше, у других хуже. Как пробиться в ряды тех, у кого лучше?

Директор отдела маркетинга и PR портала www.nn.ua Татьяна Топчий утверждает: до 2012 года будут востребованы строители всех профессий на Евро-2012, хотя эта работа больше интересна для жителей регионов, а не киевлян, ведь зарплата 4-6 тыс. грн., а “пахать” придется неслabo. Что касается остальных, то чудес не бывает, считает Топчий: тот, кто хочет больше получать, работая по найму, должен не сидеть сложа руки, а работать над собой, повышать квалификацию. Например, работая в финансах, стоит получить сертификат о знании международных бухгалтерских стандартов, выучить английский, чтобы найти работу в иностранной компании, там платят 6-7 тысяч гривен, это больше, чем в наших.

Менеджер по связям с общественностью портала rabota.ua Ольга Климова также утверждает, что реальнее всего можно заработать в частном бизнесе, но при условии, что человек согласен много трудиться. Из наемных работников все больше востребованы ритейлеры — специалисты по розничной торговле, которые закупают товары, руководят торговыми точками. Зарплата у таких людей также может достигать до 7-8 тыс. грн. и более.

Кроме того, сейчас банки также начали принимать сокращенных ранее сотрудников. Вновь востребованными оказались бухгалтеры, сейчас это одна из самых нужных профессий — рост вакансий в 1,7 раза. Хотя зарплаты у них теперь ниже на 15-20% против докризисных. Александр Жолудь говорит, что начала развиваться и розничная торговля, особенно промтоварами: “Начали открываться небольшие магазины, а крупные увеличили ассортимент, значит набирают сотрудников, но это не носит массового характера”.

Наконец, достаточно неплохо пережил кризис и аграрный бизнес. Сейчас в мире и внутри страны идет рост цен на продовольствие — это дает дополнительные возможности для роста доходов всем, кто кормится с аграрного сектора.

*Влад Бережной, Ярослав Малюта, Александр Панченко
По материалам [Сегодня](#)*

Социальные сети вошли в моду

Использование социальных интернет-сетей для целей маркетинга в Украине больше не является чем-то экзотическим. Кризис подтолкнул продавцов модной одежды к реализации распространенной в Европе и США концепции шоу-румов — небольших магазинов, продвигающих свои товары в основном за счет контактов с пользователями Facebook, Twitter и LJ. Только в этом году открылось около десятка таких магазинов. Потеснить крупные сети они вряд ли смогут, но займут свою нишу, а сама концепция может быть использована не только продавцами одежды, отмечают эксперты.

Полуподвальное размещение

Магазин The One расположен в небольшом полуподвальном помещении. Снаружи он никак не обозначен. У магазина своеобразный интерьер: стены покрыты серой масляной краской, в качестве креплений для одежды — брусья. Удобный диван, у продавца на столе Apple, открыта страница Facebook. Ниши с подсветкой, в которых выставлены кожаные сумки ручной работы. Никакого внешнего сходства с Helen Marlen или Sanahunt. Тем не менее разброс цен на одежду и обувь — \$200-500, средний уровень luxury-сегмента. Основные клиенты — топ-менеджеры и менеджеры среднего звена в возрасте до 40 лет. Ассортимент таких магазинов составляют одежда и обувь марок Melissa, Costume National, Zuriick, Kokon To Zai, All Saints, Cheap Monday, American Apparel.

Немало в ассортименте и вещей молодых



украинских дизайнеров — Владимира Подоляна, Анны Сосновской, Валерии Ковальской, Лилии Литковской, Игоря Кикотя, Ксении Марченко, Саши Каневского, Ирины Красильниковой, Артема Климчука, Маши Ревы. Владелица магазина Алина Малюшкина называет его шоу-румом — местом, где можно увидеть и изучать модные тренды.

“Вся одежда у нас представлена в единичных экземплярах,— рассказывает она.— Это дает покупателю гарантию, что она не появится еще на ком-то”. Информация о таких магазинах распространялась из уст в уста, но в основном — через социальные сети.

“Не было бы Facebook — не было бы нашего бизнеса”,— говорит госпожа Малюшкина.

По словам операторов рынка, среднее количество постоянных клиентов у одно шоу-рума — 100-300 человек, каждый из которых на одежду тратит до \$300 в месяц. В Киеве около десятка шоу-румов, семь из которых открылись в 2010 году. Общий объем их продаж пока не превышает

\$11 млн в год. Однако участники рынка уверены: в ближайшее время шоу-румы откроются и в других городах, и объемы продаж существенно вырастут.

Участники рынка связывают открытие шоу-румов с целым рядом факторов. Главнейший из них — появление покупателя, нуждающегося в необычной и модной одежде. За последние пять лет крупные компании взяли на работу большое количество молодых специалистов. Эти люди либо учились, либо жили за границей и поэтому стараются модно одеваться. Но не в известные и дорогие бренды, а в необычные вещи новых дизайнеров. Можно сказать, что появилось новое поколение потребителей, готовых покупать одежду именно в таких магазинах, считают участники рынка.

Глава оргкомитета Ukrainian Fashion Week Ирина Данилевская называет появление шоу-румов мировой тенденцией, дошедшей до Украины. “Несколько лет назад в Западной Европе потребители модной продукции устали от известных брендов, не хотели покупать растрепанные платья и стали стремиться одеваться в маленьких ателье, у малоизвестных дизайнеров, которые делают вещи небольшими тиражами”, — говорит госпожа Данилевская.

Это, по ее словам, и привело к появлению шоу-румов, важнейшими достоинствами которых являются возможность быстро менять ассортимент, поставлять небольшие тиражи одежды и постоянно держать руку на пульсе моды.

Наконец, третья причина, благодаря которой стало возможным появление новых магазинов: в связи с кризисом потребители стали экономить деньги, и многие покупатели дорогих брендов перешли в средний ценовой сегмент, рассказывает совладелица pop-up store Shopaholic Валерия Бородина. “Сейчас люди если расстаются с деньгами, то стараются купить что-то оригинальное, неповторимое”, — говорит госпожа Малюшкина.

Скупая бизнес-модель

По словам участников рынка, одним из основных плюсов бизнеса являются незначительные затраты на открытие магазина: фактически эта сумма не превышает \$100 тыс. Срок окупаемости магазина — не больше года. Владелец обувного шоу-рума ShoeShoe Андрей Валевский говорит, что часто магазины начинают приносить прибыль уже с первого месяца работы. Причем не последнюю роль тут играют социальные сети, в которых еще до открытия магазину удастся найти пул заинтересованных лиц, затем становящихся постоянными покупателями.

По словам Ирины Данилевской, социальные сети позволяют шоу-румам решать три задачи. Первая — бесплатный маркетинг. “В больших магазинах ассортимент подбирает менеджер по закупкам. Но использование социальных сетей дает владельцу возможность четко реагировать на то, что нравится людям, а что нет”, — говорит госпожа Данилевская. Вторая задача, решаемая при помощи соцсетей: реклама продукции в комментариях тех покупателей, которым она понравилась. Кроме того, социальные сети популяризируют саму идею шоу-рума.

Как рассказал Андрей Валевский, шоу-румы используют четыре сети: Facebook, Twitter, LiveJournal и “ВКонтакте”. Самым популярным является Facebook — через него большинство магазинов находят до 90% клиентов. В то же время LiveJournal фактически не влияет на привлечение покупателей, но позволяет донести информацию до СМИ, сотрудники которых чаще других пользуются этим ресурсом, отмечает господин Валевский. По словам Валерии Бородиной, через социальные сети шоу-румы находят не только покупателей, но и поставщиков одежды, часть которой оплачивается и заказывается через интернет.

“В результате мы ничего не тратим на рек-

ламу”, — говорит совладелец магазина “Пюре” Татьяна Кремень. По ее словам, единственный канал маркетинговых коммуникаций магазина — Facebook. Шоу-рум — это бизнес, который вообще был бы невозможен без социальных сетей, считают участники рынка. Ведь своего главного конкурентного преимущества — низкой цены — они добиваются за счет экономии на рекламе. Закупка вещей через интернет также позволяет экономить на налогообложении.

“Покупка в интернете одежды или обуви в единичном экземпляре с получением ее курьерской доставкой на адрес физического лица не требует уплаты ввозной пошлины”, — говорит управляющий партнер Astarov Lawyers Андрей Астапов. Таким образом, заказывая одежду и обувь через интернет, шоу-румы получают возможность продавать их дешевле, чем крупные сети, вынужденные растаможивать свой товар.

Торговля запутывается в сети

По мнению Ирины Данилевской, до последнего времени на рынке одежды существовал явный дисбаланс. “Были магазины с недорогой одеждой вроде Zara и магазины с дорогими брендами вроде Sanahunt. Но не хватало магазинов с одеждой средней ценовой категории”, — говорит госпожа Данилевская. “Кризис заканчивается, и потребители снова начинают покупать одежду и обувь. В этом году объем продаж в нашем сегменте вырос на 5-7%, но в ближайшее время его рост составит 10-15% в год”, — прогнозирует господин Валевский.

Владелец магазина Toshoshop Артем Костоваров считает появление шоу-румов частью более глобальной тенденции. По его мнению, это следствие трансформации рынка. Рынок одежды и обуви все больше приобретает черты европейского и американского. А это значит, что в будущем продажа одежды полностью уйдет с базаров и переместится в магазины. В результате количество и марок, и магазинов будет расти.

Татьяна Кремень уверена, что развитие шоу-румов также приведет к развитию украинской модной индустрии: “Это прежде всего позволит развиваться местным модельерам. В Нью-Йорке, Милане и Москве открытие шоу-румов имело именно такие последствия”. Арт-директор шоу-рума Voskhod Ксения Марченко отмечает, что фактически все украинские модельеры с начала года запустили так называемые “вторые линии”. А эта одежда по соотношению цены и качества подходит для продажи именно в таких магазинах. Некоторые модельеры шьют для шоу-румов отдельные коллекции.

Впрочем, владельцы крупных сетевых магазинов считают, что появление шоу-румов — явление скорее временное. По их мнению, молодые дизайнеры и интеллектуальная мода никогда не превысят 10% продаж в luxury-сегменте. Остальное будет занимать первая десятка самых популярных в Украине брендов. Крупные трейдеры указывают на то, что в будущем цены на продукцию у них будут снижаться благодаря скидкам, полученным от поставщиков за большие объемы закупки.

Наконец, еще одним результатом появления шоу-румов, по мнению экспертов, станет копирование другими компаниями их модели маркетинга через социальные сети. “В будущем этим опытом наверняка воспользуются другие трейдеры, продающие нишевую, эксклюзивную продукцию для ограниченной аудитории. Я думаю, что для них пример шоу-румов станет решающим, и уже в ближайшем будущем Facebook превратится в мощный инструмент маркетинга для множества направлений торговли”, — говорит исполнительный директор ‘Всеукраинской рекламной коалиции’ Максим Лазебник. — И собственники Facebook тогда наконец-то найдут способ капитализации своего продукта”.

Яна Панюшкина

По материалам [Коммерсантъ-Украина](#)

Через несколько месяцев кредиты ПОИДУТ В МАССЫ

Банковское кредитование медленно оживает. Первыми счастливыми обладателями заемных денег традиционно становятся надежные корпоративные клиенты и те, кто готов занимать по цене выше 25% годовых. Через несколько месяцев ситуация обещает измениться.

Впервые после гибели “Титаника” финансового мира — инвестиционного банка Lehman Brothers — объемы международного кредитования показали рост. “Плюс” \$700 млрд. (или 2,1%) — таков объем мирового прироста кредитования банками за пределами своих стран по итогам первого квартала 2010 года, говорится в отчете Банка международных расчетов (Bank for International Settlements, или BIS).

Результат был достигнут прежде всего благодаря росту зарубежного кредитования в Великобритании (на 3,5%, или \$217 млрд.) и странах emerging markets, где лидером стал Китай. Волна позитива прокатилась по всему миру, обозначив в первую очередь преодоление главного препятствия — кризиса доверия на мировых рынках. Эксперты надеются, что кредитование, а с ним и восстановление экономик, продолжат свой дальнейший рост. Знаковым стало то, что Украина не является исключением из мировых процессов. По итогам восьми месяцев текущего года прирост гривневых депозитов уже превысил объем средств, изъятых населением во время кризиса. Кроме того, по итогам августа объемы кредитования украинскими банками продемонстрировали рост. Пока речь идет лишь об увеличении числа заемщиков в корпоративном сегменте, однако этого уже достаточно для того, чтобы перекрыть пока еще сни-

жающиеся объемы (за счет погашения прежних кредитов и практически отсутствия выдачи новых) кредитования населения.

“Положительные итоги июля-августа — чистый прирост кредитного портфеля на 13 млрд. грн. — стали долгожданной реакцией банковского сектора на макроэкономическую стабилизацию, что выражается в продолжающемся притоке средств населения на депозитные счета и сокращении процентных ставок. Мы ожидаем укрепления положительной тенденции во втором полугодии, хотя чистый прирост кредитного портфеля вряд ли превысит 2%, при этом сокращение розничного портфеля (-14% к началу года) будет компенсировано приростом в корпоративном сегменте (+9%)”, — отмечает аналитик ИК Dragon Capital Анастасия Туюкова.

Много денег...

О том, что сейчас в экономике Украины денег больше, чем сама система может использовать, аналитики говорят не первый месяц. Кризис ликвидности миновал, наступил кризис переизбытка ликвидности. Невиданные ранее украинцами ставки, доходящие до 25%, соблазнили многих и притянули на депозитные счета немало средств. По данным НБУ, по итогам полугодия в банках находилось более 243 млрд. грн. средств населения.

Для сравнения: предприятия доверили финансистам лишь 140 млрд. грн. Даже если вычесть все средства до востребования, суммарно на депозитных счетах все равно остается около 240 млрд. грн., что, по мнению финансистов, близко к реальной сумме средств, “гуляющих” по системе.

“После стабилизации политического состояния и финансовой ситуации в апреле обозначилась тенденция к приросту депозитных портфелей. Люди понесли деньги в банки. В некоторой степени улучшилась и ситуация с возвратом кредитов. Это ключевые факторы, послужившие основой к нынешнему избытку ликвидности”, — отмечает глава наблюдательного совета банка “Национальный кредит” Андрей Онистрат.

Кроме того, несколько потеплело ранее “сдержанное” отношение иностранных акционеров банков, работающих в Украине. К этому подтолкнуло решение Международного валютного фонда о предоставлении очередного транша стабилизационного кредита. Поэтому, утверждает Андрей Онистрат, на сегодняшний день решения об увеличении кредитного портфеля приняты большинством банков. Другой вопрос, что система пока не готова к столь быстрой реализации планов.

В отличие от корпоративного сектора, говорить о массовом возобновлении кредитных операций в рознице пока рано

Куда проще использовать имеющиеся деньги для покупки облигаций внутреннего государственного займа — рисков и мороки на порядок меньше.

“Кредитное качество заемщиков серьезно пострадало, и банки, став более осторожными, кредитовали очень избирательно. В результате у них накопилось значительное количество временно свободных средств. Эти средства банки охотно направляли на покупку государственных локальных облигаций, поскольку этот инструмент долгое время оставался оптимальным для них с точки зрения сочетания кредитного качества, доходности и ликвидности. Кроме того, большим спросом пользовались и депозитные сертификаты НБУ”, — от-

мечает аналитик “Ренессанс Капитала” Анастасия Головач.

“Наблюдается увеличение кредитных портфелей банков в ОВГЗ до максимальных объемов за всю историю, что также свидетельствует не в пользу реального сектора экономики. Так, по состоянию на конец августа 2010 года удельный вес ОВГЗ в кредитном портфеле по банковской системе Украины составлял порядка 4,8%, в то время как этот же показатель на начало 2010 года находился на уровне 2,8%, а на начало 2009-го — 2,3%”, — констатирует аналитик ИГ “ТАСК” Вячеслав Иванишин.

При этом слабая конъюнктура на внешних экспортных рынках Украины, а также падение реальных доходов населения являются основными сдерживающими факторами кредитования экономики страны.

Отсутствие внешних денежных поступлений, как в форме кредитных, так и инвестиционных ресурсов, имеет общий негативный мультипликативный эффект для всей экономики страны, который проявляется в падении деловой активности и реальных доходов физических и юридических лиц. При этом на данном этапе наблюдается повышение активности крупного бизнеса, заимствующего на внешних рынках.

Елена Мошенец

По материалам [Инвестгазета](#)

Украина не спасет “Газпром”

У России и Украины разное видение принципов ценообразования на газ. Эти противоречия осложняют ход переговоров о дальнейших условиях сотрудничества между “Газпромом” и “Нефтегазом”, в которых российский холдинг заинтересован сохранить действующие договоренности, чтобы, по мнению экспертов, иметь возможность компенсировать потери от сотрудничества с европейскими потребителями за счет доходов от реализации газа на украинском рынке.

Чрезвычайный и полномочный посол России в Украине Михаил Зурабов прогнозирует, что в ближайшие месяц-полтора между Москвой и Киевом переговоры о пересмотре цены на газ будут проходить более интенсивно “на самом высоком уровне”. А сейчас преждевременно говорить об “окончательной конфигурации цены” на российский газ для Украины: стороны на уровне компаний и министерств обмениваются предложениями, обоюдная поддержка которых может привести к подписанию новых договоренностей по газу.

Но противоречивая реакция российских и украинских чиновников свидетельствует, что они по-разному оценивают ситуацию на газовом рынке. Поэтому им сложно найти компромисс. На предложение премьера Николая Азарова о пересмотре контрактной формулы, по которой определяется цена на российский газ для Украины, его коллега Владимир Путин заявил, что “Нефтегаз” уже получил достаточную скидку в \$100 на каждой тысяче кубометров по результатам подписания харьковских договоренностей (они предусматривают продление срока пребывания Черноморского флота РФ в Севастополе до 2045 г).

Валерий Язев, вице-спикер Госдумы и президент Российского газового общества (РГО), счи-

тает, что по поводу пересмотра формулы цены на газ “нет никаких переговоров и быть не может”. По его словам, в 2009 г. сроком на 11 лет было подписано соглашение по формуле, и с точки зрения российской стороны документ содержит справедливые условия, эта договоренность реализуется.

“Единственное, “Газпром”, понимая непростоую экономическую ситуацию и в целом в Европе, и в Украине, пошел на уступки по выбору обязательных объемов, а цена первого квартала, второго и третьего кварталов этого года, прогноз на четвертый, соответствуют утвержденной формуле цены, и позднее были договоренности на \$100 уменьшить”, — отметил Валерий Язев.

Но, по мнению экспертов, предпосылки для изменения условий ценообразования, которые стали результатом договоренностей в прошлом году премьеров Юлии Тимошенко и Владимира Путина, имеются. И это общеевропейская тенденция.

“Давление на “Газпром” нарастает. Устав от переплат по долгосрочным контрактам на фоне устойчивого дисконта на спотовом рынке, даже давние и самые верные клиенты российской компании стали требовать скидок. “Во Франции вслед за GDF Suez поправок в контракт стала просить Gaz de France”, — отметил Михаил Крутихин из консалтинговой компании RusEnergy (Москва).

Эксперт также добавил: “Перечень контрагентов, объявивших о намерении добиться облегчения контрактных условий, включает E.ON Ruhrgas, RWE и Wingas в Германии, турецкую Botas, итальянскую Eni, австрийскую EcomGas, финскую Fortum и далее по всему списку. Кое-где прозвучали угрозы лишить “Газпром” контроля над распределительными сетями, если цены не будут снижены”.

В результате, по словам специалиста, некоторые покупатели российского газа — особенно те, в которых часть акций принадлежит “Газпрому”, — напрямую получают скидки к цене. А в ряде случаев поставщик согласился принять оплату до 15% газа по спотовым ценам.

Директор PACE Global Energy Services по развитию бизнеса Вячеслав Мищенко рассказал о другой схеме, которая заключается в пересмотре содержания “корзины” продуктов, применяемой в формуле цены в долгосрочных контрактах. Обычная “корзина” для российского газа состоит из 53,1% цены газойля, 39,0% мазута, 3,1% угля и небольших долей, отведенных на инфляцию и некую “фиксированную сумму”. По сведениям Вячеслава Мищенко, пересмотренные версии отводят от 15% до 20% на цену газа на спотовом рынке.

“Соглашаясь на пересмотр контрактных условий, газпромовские чиновники не перестают твердить, что низкие спотовые цены — явление временное... Но если в июне “Газпром” предсказывал, что средняя экспортная цена 1 тыс. куб. м российского газа за год составит \$308, то в начале сентября прогноз пришлось пересмотреть до менее чем \$285 по итогам первого квартала. Если эта тенденция сохранится, доход “Газпрома” от зарубежных продаж продолжит сокращение. При этом очередь претендентов на пересмотр контрактов никаких признаков уменьшения не проявляет”, — резюмирует Михаил Крутихин.

Валерий Язев связывает возможные уступки “Газпрома” украинской стороне с согласием Киева на объединение активов “Нефтегаза” и российского холдинга. Однако Киев настаивает на соблюдении паритетов при создании совместного предприятия, а в “Газпроме” говорят о неизбежности поглощения “Нефтегаза” в перспективе. Такое развитие событий не находит поддержки в украинском правительстве.

Богдан Безпалько, замдиректора Центра украинистики при Московском государственном университете, считает, что украинское руководство настроено на одновременное сохранение экономических преференций в отношениях с Россией и полной свободы действий в международной политике. “Отказ от слияния с “Газпромом” говорит о том, что политика холдинга, направленная на поглощение Украины, не состоялась. “Газпрому” не удалось полностью поставить под контроль украинскую ГТС”, — отметил эксперт.

Он полагает, что сейчас Киев продолжает политику экс-президента Леонида Кучмы, пытаясь достичь максимального количества преференций со стороны России, в частности, в области поставок энергоресурсов. При этом Украина не допускает Россию к своим основным активам — газотранспортной системе.

Однако давление на Киев со стороны Москвы в энергетических вопросах, по мнению экспертов, будет нарастать. Украинский рынок остается одним из самых прибыльных для “Газпрома”, поэтому он заинтересован сохранить нынешние условия поставок, чтобы иметь возможность компенсировать снижение прибыли от торговли на рынках стран ЕС.

Светлана Долинчук

По материалам [Экономические Известия](#)

Что на самом деле происходит с отечественным рынком недвижимости?

Рынок недвижимости как будто замер в ожидании того, что с ним будет дальше. По-прежнему, риэлтеры и эксперты разделены на две враждующие группировки: те, кто играет на повышение, и те, кто считает, что большой “украинский пузырь” недвижимости будет продолжать стремительно сдуваться.



Пока очевидно одно: коррекция на понижение по-прежнему продолжается.

Если взглянуть на динамику цен за последний год в основных городах Украины, станет очевидным: с разной активностью цены продолжают пикировать. Больше всего (на 7-18%) стоимость квадратного метра проседает в самых экономически развитых регионах, где, как было признано, недвижимость до кризиса была максимально переоценена.

Так, в Донецке падение цен на жилье за последний год (с сентября прошлого — по сентябрь нынешнего) уже превысило 16%. Похожая динамика наблюдается и в одном из самых дорогих по стоимости жилья городе — Одессе. Почти то же самое имеем и в Луганске, и во Львове, и даже в Виннице. Еще более резко валятся цены в Запорожье и вообще рекордно — в Харькове, где ценовое “проседание” уже превысило 20%.

Чуть медленнее пикируют цены разве что в Киеве, что, очевидно, можно списать на его столичный статус и все-таки более глубокий психологический шок для владельцев квартир, которые все еще не

свыклись с новыми реалиями. Падают, но пока не так стремительно, как в других мегаполисах, цены и в Днепропетровске. В то же время чуть-чуть вверх за последние полгода пытаются прыгнуть цены не в самых крупных городах страны — Николаев, Полтава, Сумы, Ужгород, Херсон, Хмельницкий, Чернигов. Правда, это в основном касается самого дешевого сегмента жилья — одно- и двухкомнатных квартир.

Впрочем, главным температурным индикатором и, можно сказать, локомотивом рынка недвижимости в стране является Киев. Здесь тратятся самые большие суммы на покупку недвижимости и здесь рынок всегда наиболее активен. Итак, по состоянию на начало сентября средняя стоимость квадратного метра вторичного жилья в столице составляет \$1779 (данные статистики консалтинговой компании SV Development). Если же отталкиваться от данных декларируемых цен квартир, выставленных на продажу в базе крупнейшего в Киеве агентства недвижимости “Благовест” (эта компания, по оценкам, контролирует более 2/3 сделок на столичном рынке) — \$2467 за кв. м.

Уже полнометражную однокомнатную квартиру (“не гостинку”) в столице можно легко купить за \$50-60 тыс. и даже дешевле, если продавцы действительно намерены продать. Правда, пока это удаленные от метро районы.

Аналогичные тенденции падения цен специалисты отмечают также и в отношении рынка нежилой недвижимости — складских и офисных помещений. Цены на этом сегменте считаются одним из важных индикаторов (а точнее — предвестников) того, что будет происходить с ценами в целом на рынке впоследствии. Если бизнес-активность падает или просто “лежит”, значит, вскоре волна докатится и в частный сектор.

Впрочем, наиболее резко “проседающим” сейчас является рынок загородной земли и коттеджей. В июле средняя цена продажи 1 кв. м частных домов в пригороде Киева составила \$1383. По сравнению с июнем, их стоимость снизилась на 1%, а с начала года — на 12,6%.

Ровно два года назад, в начале сентября 2008 года (т.е. где-то перед официальным приходом кризиса в Украину), средняя цена предложения столичной недвижимости достигла исторического пика — \$3628 за кв. м (по статистике “Благовеста” — около \$4205). Таким образом, сейчас цены на недвижимость всех типов где-то вдвое ниже, чем до кризиса.

Главный вопрос сегодня заключается в том, много это или по-прежнему мало?

Что прячут цифры статистики?

Весь 2009-й год рынок квартир и помещений для офисов по всей стране и в столице стремительно летел вниз, в результате чего в середине года был достигнут рекордный минимум количества сделок купли-продажи. Так, в августе прошлого года в столице было осуществлено всего около полторы сотни сделок. Сегодня этот показатель, если верить отчетам риэлторов, ощутимо больше. Так, в августе этого года, по данным SV Realty, в Киеве было заключено 707 сделок купли-продажи вторичного жилья (правда, в отдельные месяцы встречаем и показатели около 400 сделок).

И все-таки, несмотря на то, что среди риэлторов даже в период кризиса трудно было отыскать тех, кто бы не предрекал скорый и очень бурный рост цен, многие макроэкономические симптомы и индикаторы

торы сегодня говорят: рынок скорей всего не достиг “дна”.

Конечно, цены упали и теперь вдвое ниже докризисных, однако на каждого реального покупателя на рынке, как признаются все без исключения риэлторы, сегодня приходится, по меньшей мере, 10, а то и 20 предложений. Выходит, цены по-прежнему крайне неадекватны реалиям и равновесие рынка до сих пор не найдено.

Многие аналитики указывают, что такое ненормальное соотношение цен спросу — дело времени. Чтобы владельцам квартир психологически свыкнуться с мыслью, что их имущество стоит вдвое-втрое дешевле и, возможно, уже никогда не будет дорожать, как во времена “пузыря”, им нужен срок. А также — долгое отсутствие покупателей.

Да, с декабря 2009-го до марта этого года на рынке произошла некоторая коррекция вверх (очевидна прямая взаимосвязь с президентскими выборами — попытками спекуляции на ожиданиях роста цен после смены власти). Небольшое колебание также произошло в мае и в начале лета. Однако в целом с начала этого года наблюдается плавный, но довольно четкий спад (стоимость реальных сделок при подписании контрактов покупки-продажи, несомненно, еще ниже публично декларируемых цен).

По данным компании “Благовест”, если в январе этого года средняя стоимость квадратного метра жилья в столице составляла \$2639, то на начало сентября она — ниже где-то на 7% (\$2467).

Если взглянуть на ситуацию в более близкой ретроспективе, то тенденция понижения цен продолжается, хотя количество сделок безусловно ощутимо больше, чем еще год назад. Так, если в августе 2010 года, по данным SV Development, в столице заключено 707 сделок купли-продажи вторичного жилья (это на 7,9% меньше количества сделок за июль-2010, что еще можно объяснить типичным летним спадом активности), то сейчас количество сделок все же на четверть превышает показатель августа прошлого года.

Более того, в январе-августе на вторичном рынке жилья в целом заключено 6405 сделок купли-продажи. А это аж на 75,5% выше показателя за аналогичный прошлогодний период.

Рост имеет место и на “первичке”. По данным SV Realty, на этом рынке в августе заключено 199 сделки, что хотя и на 5,7% ниже показателя за июль-2010, но на 38,2% выше августа 2009-го. В январе-августе заключено 1484 таких сделок — это на 80,8% больше того же отрезка времени в 2009-м.

Стало быть, ценовое “дно” перейдено и перед нами рост активности покупателей?

Более скептически настроенные аналитики на это говорят примерно следующее: если учесть, что почти весь 2009-й год цена предложений к продаже оставалась достаточно высокой (т.е. абсолютно неадекватной уже тогда сложившимся реалиям и почти отсутствующему спросу), сейчас мы наблюдаем лишь первые подвижки к более адекватной цене. И покупатели, которые выжидали, резко ринулись.

Однако Рубикон еще не пройден. Ведь если учесть, что количество предложений на порядок превышает имеющийся спрос, и очень многие квартиры стоят на продаже уже более года (либо попросту с продажи снимаются), оснований для дальнейшей коррекции вниз более чем достаточно.

И действительно, на сегодняшний день есть немало прогнозов, указывающих на то, что очередное

“проседание” рынка квартир может произойти. Где-то к весне-лету 2011-го.

Эти прогнозы, прежде всего, основываются на том, что для стабилизации рынка недвижимости пока нет и не предвидится, по крайней мере, одной ключевой предпосылки роста цен — дешевых и доступных долгосрочных кредитов. Любой здравый взгляд на вещи показывает, что эти кредиты должны быть хотя бы под 10-12% годовых в гривнах и сроком не менее чем лет на 20. Значит, все то, что многие кредитные финучреждения в последние месяцы наобъявляли под видом новых ипотечных кредитных программ, разумней трактовать, как типичные маркетингово-рекламные ходы, цель которых — лишний раз напомнить о работе и даже прогрессе тех или иных банков.

Игра на понижение

В ходе общения с покупателями риэлторы, операторы рынка, вполне резонно для себя рекомендуют недвижимость поскорей скупать и, разумеется, предрекая скорый и безудержный ценовой рост.

С одной стороны, риэлторы и “подстегивают” продавцов понемногу снижать стоимость метров, идти на торг и уступать в цене, так как они заинтересованы хоть в каком-то движении рынка. Прекрасный аргумент для продающих — сотни квартир, которые выставлены к продаже год и более назад, но при этом практически не имеют просмотров.

С другой стороны, те же риэлторы заинтересованы в более высокой цене сделки, чтобы больше заработать (средние комиссионные за услуги агентства нынче чуть выше, чем на пике цен, и составляют около 3,5-4% от суммы сделки, взимаемых обычно с покупателя, или пополам с продавцом). Они же, безусловно, заинтересованы и в разогреве ожиданий рынка, формировании у граждан, которые все еще располагают свободными ресурсами (либо получили их в результате продажи жилья), четкого убеждения, будто рынок вот-вот начнет расти.

Заявления о росте, подкрепленные какими-то локальными цифровыми выкладками ценовых колебаний звучат все чаще. Что наоборот наталкивает на не самые хорошие предчувствия. Дело в том, что ни в итоговой статистике самих риэлторов, ни в макроэкономических индикаторах, и даже в текущей экономической политике властей, каких-либо стимулов к росту не просматривается.

Более того, ряд уважаемых финансовых учреждений и аналитических структур открыто предрекают неизбежную и скорую коррекцию цен. Так, согласно недавнему аналитическому отчету немецкого “Эрсте Банка”, на вторичном рынке жилой недвижимости Украины неизбежна тенденция к спаду, который начнется уже... ранней осенью.

Недавний спрос на жилую недвижимость, который стабилизировал рынок, по мнению аналитиков банка, происходил в основном за счет клиентов, которые использовали свои сбережения и снимали часть сумм с депозитов, полагая, что цены на жилье достигли “дна”. Однако сейчас количество таких клиентов уменьшается с каждой сделкой. Отсутствие доступного ипотечного кредитования и снижение реальных доходов населения являются основными причинами, которые в последнее время вновь потянули рынок вниз после того, как поддержка, вызванная краткосрочным спросом, пошла на спад.

Свои доводы аналитики “Эрсте Банка” также подкрепляют данными о том, что в течение послед-

них двух лет только около 10% покупателей смогли заплатить полную стоимость покупки сразу и без кредитов. Все остальные сделки проводились с использованием займов.

С учетом традиционной летней стагнации на рынке, в “Эрсте Банке” ожидают, что тенденция к снижению жилой недвижимости, начавшись с ранней осени, в 2011 г. приведет к сокращению рынка, по меньшей мере, на 20%.

Основной причиной такого спада будет, судя по отчету, отсутствие покупательной способности и растущие опасения граждан по поводу вообще каких-либо крупных трат. Когда уровень цен в результате вышеуказанного “сдувания” удовлетворит спрос, аналитики “Эрсте Банка” прогнозируют, что рынок начнет стабилизироваться. В докладе указывается, что если это и произойдет, то не раньше, чем в 2012 году.

Аналогичные прогнозы встречаем и у других экспертов, достойных доверия. Так, президент Союза специалистов недвижимости (ССНУ) Александр Рубанов недавно озвучил свой прогноз, согласно которому, рынок жилой недвижимости стабилизируется не ранее, чем в январе-июне 2012 года. По его словам, на оживление спроса может позитивно повлиять возобновление ипотечного кредитования, которое согласно большинству оценок произойдет не ранее 2-го полугодия 2012. При этом точно утверждать, что это случится, именно в указанные сроки тоже нельзя.

Старший финансовый аналитик агентства “Кредит-Рейтинг” Роман Смаковский вообще рекомендует тем, кто имеет свободные средства, не спешить с покупкой метров в ближайший год — если, разумеется, квартира покупается в инвестиционных целях, а не нужна для жилья. “В таких условиях инвестирование в строительство либо покупку жилья с целью дальнейшей перепродажи или сдачи в аренду является экономически малоэффективным”, — заявляет эксперт.

По его мнению, “в краткосрочной и среднесрочной перспективе более вероятным видится постепенное снижение цен, особенно на морально устаревшее жилье”.

Что же касается активизации первичного рынка, по мнению эксперта, застройщикам уже “необходимо предлагать доступное как по стоимости, так и по метражам квартиры, а государству совместно с представителями отрасли сформировать адекватные механизмы гарантирования своевременного получения гражданами жилья в обмен на инвестиции в строящиеся объекты”.

Кстати, именно серьезные проблемы у строительных компаний, которые заморозили стройки либо значительно просрочили сдачу многих объектов, не добавляет оптимизма тем, кто в прежних условиях был бы готов инвестировать в жилье. Если у застройщиков такие проблемы, значит, все ждут худшего и деньги им не несут. Если рынок просядет еще на пару ступеней, то какой смысл сегодня покупать по нынешним завышенным ценам?

Очень многое говорит о том, что вся политика нынешней власти — от действий Нацбанка до инфраструктурных проектов Кабмина и даже законодательных, а также налоговых новаций, — уже сейчас направлена именно на то, чтобы со всякого рода пузырями на рынке недвижимости покончить навсегда. И даже более того, мы посмеем предположить, будет делать попытки к тому, чтобы стоимость жилья продолжала пикировать и дальше. В конце-концов, жилье по доступным ценам — один из базовых тезисов

президентской программы Виктора Януковича.

И действительно, с точки зрения макроэкономических и финансовых балансов, никакого качественного роста не добиться, если основную долю свободных денег населения будут и дальше аккумулировать у себя лишь застройщики-спекулянты.

В числе утвержденных президентом на днях национальных проектов есть программа массового строительства жилья по цене 3-4 тысячи грн. (т.е. \$400-500) за квадратный метр. Сегодня, напомним, застройщики в среднем по Киеву выставляют цену втрое выше (около \$1542).

В принципе многим специалистам в нашей стране давно известно, что 500 долларов и сегодня является фактически себестоимостью жилья, включая всю проводку коммуникаций и налоги. Правда без учета того, что в нынешние цены были изначально заложены очень большие расходы на коррупционные издержки, то есть взятки чиновникам.

Считается, что для запуска массового строительства недорогого жилья достаточно максимально упростить разрешительную систему, чтобы такие разрешения получал любой желающий застройщик, будь то отечественный, или иностранный. Речь не обязательно должна идти о строительстве в престижных районах и даже нынешней черте городов, а о микрорайонах, которые могут возводиться с нуля, как в свое время та же Троещина.

Модель формирования предложения такого жилья еще обговаривается, но одно ясно: достаточно создавать отдельную компанию с участием государства, начать выделять данной компании бесплатно землю, она при рентабельности в 3-5% может выйти и на цену в \$500 за квадрат. Как только станет понятно, что на рынок могут начать массово выбрасываться такие квартиры, все прочие компании будут вынуждены унять и свои сверхаппетиты.

Именно на это, очевидно, направлена и перезапущенная недавно правительственная программа “Доступное жилье”, которая хоть и понемногу, но все же может в дальнейшем более ощутимо влиять на спрос. Поговаривают также и о том, что в Кабмине всерьез задумали допустить в Украину зарубежные строительные компании, которые сейчас, испытывая из-за кризиса дефицит заказов по всему миру, готовы будут сдавать под ключ жилье по ценам, близким к реальной себестоимости — в \$500-600 за кв.м.

Тем самым на строительном рынке будет разогреться не ценовой ажиотаж, а более жесткая конкуренция между застройщиками. Если кто-то из строительных компаний в процессе этого обанкротится (кстати, до сих пор в стране ни один крупный застройщик не объявлял дефолтов, так как почти всем удалось пролонгировать кредиты банков, что, впрочем, тоже ненадолго) — тем, да простят меня застройщики, лучше для рынка. Массу жилья нерадивых бизнесменов банки продадут за долги без сверхприбылей, к которыми привыкли строительные монополисты.

Новый проект Налогового кодекса, несмотря на разговоры о возможном принятии и налога на депозиты, уже включил в себя нормы налога на “сверхлимитные” метры жилой и коммерческой недвижимости. Со следующего года, заметим, придется платить по 10 грн. налога за каждый лишний метр, если во владении семьи имеется квартира или совокупное число метров в нескольких квартирах — более 100 кв. м.

Судя по заявлениям премьера Николая Азарова, это еще не все. Шкалу налога могут вскоре сделать прогрессивной. Проще говоря, на каком-то этапе массово скупленные богатыми гражданами квадратные метры с целью спекуляций выгодней будет “сбросить” на рынок. Что, в общем, тоже может внести свою лепту в приведение этого самого рынка в более адекватную реалиям кондицию.

Сброс залогов

Итак, если внимательней присмотреться к динамике цен, можно увидеть следующую тенденцию: в конце прошлого года и начале этого спад был довольно активным, тогда как сегодня эти процессы тоже продолжаются, но уже не так динамично. Возможно, правы те аналитики, которые утверждают, что вскоре цены должны продолжать снижаться где-то в пределах 1-3% каждый месяц, в зависимости от вида недвижимости.

Наиболее теряют сегодня в цене как обычно двухкомнатные и трехкомнатные квартиры, тогда как более плавно сползание цен проходит на самые дешевые однокомнатные квартиры. Косвенно такие тенденции подтверждают и подвижки в разрезе последних месяцев. Так, с учетом сокращения количества сделок в августе, о чем было сказано выше, количество предложений квартир за тот же месяц на “вторичке” увеличилось на 7,1% относительно июля и сейчас в целом составляет 12354 квартиры. Однако даже с учетом спада активности покупателей, доля квартир, впервые выставленных на продажу, в отчетном месяце продолжает расти — на 15,8% от всего объема предложения.

Проще говоря, предложение растет, а уровень спроса стабильно отсутствует.

Среди ключевых факторов, которые могут существенно повлиять на снижение цен, — появление в продаже большого числа квартир, которые находились в залоге у банков. “Выброса” таких квадратных метров ждали уже с конца 2009 года, но поскольку до сих пор этого не произошло, многие риэлторы за последние месяцы поуспокоились и теперь не очень верят в реальность такого сценария. Однако до сих пор не учитывался временной лаг, без которого банки и не могли начать сброс таких квартир.

Дело в том, что процесс отчуждения жилья у проблемных заемщиков только начал набирать обороты где-то во второй половине 2009 года. В первом полугодии прошлого года банкиры еще шли на реструктуризацию, предоставляли кредитные каникулы и т.п. Это значит, что основная масса жилья, которое может быть выброшено на рынок (если это все-таки произойдет), придется как раз на конец 2010-го и 2011 год.

Понятно, что банки не заинтересованы обвалить рынок и, соответственно, стоимость собственных “токсичных” активов. Ключевым фактором для них станет, очевидно, конъюнктура. В случае появления каких-либо признаков роста цен и количества покупателей, банки усилят работу по реализации залогов. То есть, опять-таки начнут залоговые более активно выставлять на продажу, чем, по крайней мере, удержат цены от возможных колебаний их в сторону повышения.

Принято считать, что ипотечное кредитование в нашей стране рано или поздно восстановится. Однако как скоро это произойдет в действительности, не знает никто.

Есть достаточно много прямых и косвенных признаков того, что, несмотря на заявления самих

банкиров, в ближайший год-два вряд ли придется ожидать серьезных сдвигов на рынке кредитов. Пока одно ясно: условия ипотечных займов, несмотря на их формальное возобновление, еще долго будут оставаться малопривлекательными и главное — большинством граждан будут восприниматься как чрезвычайно рисковое, если не сказать бесшабашное мероприятие.

Вера граждан в стабильность условий банков, прежде всего, ставок по кредитам, которые банкиры начали дружно пересматривать уже во время первой волны обесценивания гривны, очевидно, подорвана надолго. Более того, сегодня далеко не каждая даже состоятельная семья в состоянии сделать первоначальный взнос в размере до 50--70% стоимости жилья, а это как раз и является ключевым условием при выдаче этих ипотечных самых кредитов. Нет, наконец, сегодня ни у кого уверенности в том, что цены будут расти или, по крайней мере, оставаться на нынешнем уровне в течение хоть какого-то длительного отрезка времени. А потому, брать заем, даже если заем очень нужен — не к времени.

Кроме всего прочего, в памяти всех украинских граждан неверное навсегда останется история рекордной девальвация национальной валюты в 2008-2009 гг., когда содержимое наших кошельков в считанные дни усохло почти вдвое. Больше всего этот процесс ударил как раз по валютным заемщикам, хотя до кризиса иначе как брать кредиты в долларе по более-менее приемлемым процентам банки гражданам возможности не давали.

В итоге теперь взятые кредиты для сотен тысяч семей оказались настоящей ловушкой до конца жизни. Если в предшествующие годы, по подсчетам самих банков, доля кредитных платежей в бюджете средней семьи, подвизавшейся на ипотеку, составляла около 40-50%, то в прошлом году она выросла до 70-80%, а ряде случаев превысила 120%. И это все на фоне сокращения реальных доходов населения, бурного роста безработицы и двукратного падения цен на ту самую недвижимость, купленную когда-то в кредит.

Впрочем, даже если бы всего того, что приключилось со страной за последние годы, в реальности не произошло, ссуживать у банкиров деньги под их нынешние 20-30% (и даже под 10%) годовых просто нереально для подавляющего числа граждан. Например, чтобы одолжить сегодня у банка сумму в 500 тыс. грн., в течение десяти лет при таких ставках отдать вместе с процентами придется... почти полтора миллиона.

Конечно, публично многие банкиры пытаются демонстрировать оптимизм и уже в десятый, если не в двадцать пятый раз за последние полтора года прогнозируют скорое возвращение ипотеки. Однако на самом деле при ближайшем рассмотрении положения дел внутри этих банков становится очевидным — они сегодня сами вынуждены продолжать уменьшать свои ипотечные портфели, видя реальное положение дел заемщиков и разгребая собственные рискованные балансы. Объем проблемной ипотеки у них официально вырос в 5,5 раз, а вот по неофициальным данным показатель уже больше 30% от всех действующих договоров по выданным кредитам.

Есть ли резон разогревать рынок недвижимости, который еще толком не остыл и вообще давать такой экономике длинные кредиты снова?

Многие зарубежные акционеры украинских банков, которые ныне и создают основную погоду в

нашем банковском секторе, далеко не в восторге от нынешних цен на недвижимость даже в их нынешнем виде. Рынок столицы, где морально устаревшие и дряхлеющие хрущевские малометражки полувековой давности стоят значительно больше, чем во многих столицах Европы (а также в разы больше курортов типа Кипра, Турции или Египта), вполне обоснованно рассматривается иностранцами все еще как “мыльный пузырь”, которому только предстоит сдуться.

Что ж, если в течение первого этапа падения рынка жилья (в последние два года) падал исключительно его долларовый эквивалент, то теперь есть все предпосылки, чтобы квадратный метр начал иссякать по цене и в национальной валюте.

Инвестиции в жилье теперь не в почете

Даже с учетом некоторого сокращения депозитных ставок у банков, ситуация в финансовом секторе на сегодня такова, что доходность от депозита примерно в полтора, а то и в два раза выше, чем от сдачи жилой квартиры. \$70-80 тыс. на депозите сегодня — это около \$600-800 ежемесячных банковских процентов. Квартира в одном из спальных районов Киева, купленная за те же деньги, в процессе сдачи (без учета всех прочих издержек, включая длительные простои) будет приносить хозяину нынче не более \$400-450 в месяц.

Кстати говоря, подросший в августе рынок аренды жилья в Киеве сдвинулся с мертвой точки не только в связи с началом нового учебного года (т.е. притока новых студентов в столичные вузы), но и потому, что аренда даже недешевого жилья сегодня многократно выгоднее всякой ипотеки. Даже если речь идет о покупке в кредит самых дешевых квартир в пригороде или в аварийном состоянии.

Те граждане, которые до кризиса накапливали сбережения с целью покупки жилья для собственных нужд, сейчас не находят ничего лучше, как продолжать деньги накапливать. Ведь молодым семьям, которые, например, уже имеют средства на покупку какого-то жилья (скажем, \$70-100 тыс.), намного выгодней продолжать снимать квартиру, чем брать ипотеку и оплачивать проценты здесь и сейчас. Понемногу увеличивая свои вклады, они вскоре, вполне может случиться, смогут купить жилье более высокой категории, но по более низкой цене.

Собственно, статистика прироста вкладов физлиц на банковских депозитах, несмотря на сокращение ставок, как раз и демонстрирует, что доверие к банкам (по крайней мере, в деле депозитов) понемногу воскресает. Проще говоря, вклады живыми деньгами, которыми можно в случае чего воспользоваться, считается сегодня среди граждан куда более безопасным инвестированием, чем покупка метров в условиях падающего рынка. Кризис уничтожил веру в недвижимость, как надежный, абсолютный и безальтернативный способ сохранения и приумножения денег.

Кстати, аналогичные процессы оттока наличности с рынка недвижимости (как и падение в целом привлекательности квадратных метров как объекта инвестирования) снова наблюдается по всему миру. Если зимой и весной цены на жилье в развитых странах слегка стабилизировались, то уже летом они вновь обвалились где-то на 15-20% практически во всех странах — от Америки и Европы до Турции и Японии...

Когда будет “дно”?

Ценовое “дно” всегда наступает точь-в-точь за день до того, как рынок начнет расти и уже не возвращается к былым провалам. Многие эксперты до сих пор строили прогнозы о том, что оживление будет неизбежным, а рост цен начнется осенью 2009-го. Когда прогноз в очередной раз не оправдался, час “икс” был перенесен на весну 2010-го. Многие риэлторы отыгрывали идею того, что, дескать, в связи с приходом новой властной команды, на Киев грянет новая армия региональных чиновников (из Донецка, Днепропетровска, Крыма), которые и будут скупать здесь квадратные метры, разогревая спрос.

Оказалось, у “донецких” жилье в столице уже давно скуплено? Так это или нет, но до сих пор прогнозы тех, кто играет на повышение, почему-то не сбываются. Впрочем, аналогичным образом те же аналитики не желали видеть несколько лет назад, что “ценовой пузырь”, образовавшийся на рынке недвижимости Украины, где цены на жилье оказались выше европейских, а доходы оставались одними из самых низких в Европе, рано или поздно закончится крахом. Получается, и сегодня их предсказания касательно окончания спада цен, как и скорого завершении кризиса, мягко говоря, ненадежны.

В последнее время все чаще бытует мнение, что ситуация на украинском рынке недвижимости может развиваться по так называемому “японскому сценарию”. “Японский сценарий” — это когда на рынке недвижимости на протяжении длительного периода наблюдается плавное, но непременное снижение цен на жилье. Период может охватывать чуть ли не десять лет кряду. Выходит, вопрос сегодня должен заключаться уже не в том, когда и как закончится ценовое пике, а в том, будут ли цены расти вообще после того, когда “дно” будет нами по-настоящему обнаружено?

Справка

На рынке вторичного жилья наибольшее количество договоров купли-продажи сегодня заключается в самом дешевом сегменте эконом-класса (квартиры стоимостью \$45-65 тыс.), а также еще немного в среднем ценовом сегменте — \$65-80 тыс. Также интерес сохраняется на квартиры бизнес-класса в домах в центре городов и возрастом до 10 лет в самых популярных районах.

Наибольшим спросом у покупателей сегодня пользуются однокомнатные квартиры, на покупку которых приходится около 44% сделок (на двухкомнатные — 43% сделок, тогда как спрос на трехкомнатные и более — 13%). При этом 65% всех сделок в Киеве приходится на покупку квартир стоимостью до \$100 тыс., а 22% сделок — от \$100 до \$200 тыс.

Самая дорогая квартира в истории Киева, да и всей Украины, была выставлена на продажу в 2008-м году и стоила она \$15 млн. Данная квартира с 25-ю комнатами и площадью в 994,6 кв. м располагалась на ул. Шелковичной.

В 2010 году одна из самых дорогих квартир Киева продается за \$9,3 млн. Это 8-комнатные апартаменты в четырехуровневом пентхаусе площадью 1209 кв. м на ул. Московской на Печерске. По такой же цене выставлено сейчас несколько квартир на ул. Грушевского неподалеку от Верховной Рады и Кабмина. Самая дешевая квартира была продана в этом году за \$28,5 тыс. Это 1-комнатная квартира площадью 32 кв. м. в районе ДВРЗ была продана в мае этого года.

*Андрей Новицкий
По материалам 2000*

Чем пахнет безработица?

Классик итальянской (и мировой) детской литературы Джанни Родари как-то размышлял над вопросом “Чем пахнут ремесла?”. Свои мысли он оформил в стихотворные строки, которые уже несколько десятилетий маленькие жители планеты Земля изучают наизусть в детсадах и первых классах школ. Хотя история, как говорится, всегда вносит свои коррективы: во второй декаде 21 века детям придется запоминать не столько “запах” профессий, сколько их названия. Безработица уже сегодня распространяется по миру настолько быстро и коварно, что только и успевай вычеркивать лишние пункты в списке “востребованных специалистов”.

К таким печальным выводам пришли сегодня участники крупной международной конференции по проблемам безработицы, которая проходит в Осло (Норвегия) под эгидой Международного валютного фонда и Международной организации труда. Лейтмотивом почтенного собрания, на которое съехались президенты, премьер-министры, министры труда, экономики и финансов со всего мира, стала насколько простая, настолько же страшная истина: мировая экономика от кризиса понемногу приходит в себя, но, приходя в себя, она практически не создает рабочих мест и не добавляет ни капли оптимизма тем, кто уже потерял все средства к самореализации, а, следовательно, — к существованию.

Загнанных лошадей пристреливают? Количество безработных за последние два года выросло на 30 млн человек — до 210 млн по всему миру. Для сравнения — это чуть меньше Советского Союза вместе с Прибалтикой и Средней Азией. Посчитать сколько же людей оказались в условиях так называемой неофициальной занятости, урезания доходов и вынужденных прогулов, простоев и

отпусков вообще невозможно — такой статистики не ведет ни одна страна мира.

“Вместе с тем, цифры ощутимы. Когда безработица растет на 1-3 процента, это почти незаметно. Когда же рост достигает 10%, это касается всех — и уже уволенных, и тех, кто начинает нервничать по поводу будущих кадровых сокращений”, — прокомментировал ситуацию главный экономист МВФ Оливье Бланшар.

Дело не спасает даже тот факт, что экономики так называемых развивающихся стран, ориентированные на экспорт сырья, понемногу набирают темпы роста. Кризисные потери требуют от экспортеров полной экономии на всем — в частности на рабочей силе. О развитых странах и говорить нечего: выражаясь языком врачей, настолько запущенную форму болезни — безработица — в тех же Соединенных штатах можно было наблюдать разве что в период Великой депрессии, когда каждый третий американец не мог найти хоть какое-нибудь занятие в течение нескольких месяцев. Сегодня среднестатистический безработный в США (а их там всего более 7,5 млн) ищет работу в течение 6-8 месяцев.

“Последствия такого кризиса занятости особенно ощутят молодые специалисты — дипломированные, но без опыта работы и те, кто из-за простоя потерял квалификацию и не смог догнать более опытных коллег”, — утверждают специалисты МВФ.

К слову, количество молодых безработных — 81 млн человек. Между тем, именно молодежь составляет четвертую часть всех трудоспособных на Земле. В некоторых странах, в частности в Испании, работу не могут найти 40% молодых людей в возрасте от 15 до 24 лет. Чем это грозит

— понятно. Отсутствие первого места работы — это утраченные возможности, испорченные резюме, беспомощность перед более молодыми и шустрými (которым просто повезло родиться чуть позже).

Впоследствии — отсутствие желания иметь семью и детей, потому что жить в нищете — большая заслуга. А иметь детей и потерять работу — это еще и риск лишить потомков достойного образования и жизненных перспектив.

Например, в Канаде дети безработных оказались на 10% менее грамотными своих сверстников, чьи родители продолжают работать. В конце концов выход для молодежи один — либо прозябание на случайных, мелких должностях за мизерную плату, или пьянство, или криминал, что в любом случае приведет к вспышке заболеваемости раком, сердечно-сосудистыми заболеваниями, туберкулезом, а то и к самоубийствам. Картина неприятная, но более чем реальна. Причем без особой разницы, в какой стране она будет наблюдаться: люди, по большому счету, везде страдают одинаково.

Постой, паровоз!

И куда теперь бедному землянину податься? Именно на этот вопрос и пытаются ответить “сильные мира сего”, собравшиеся в Осло. Однако услышать от них хотят конкретные рецепты, а их-то сейчас — нет. Констатировать факты согласились все, а вот предложить что-то действенное не смогли даже всемогущие председатель МОТ Хуан Сомавиа, глава МВФ Доминик Стросс-Канн и уже упомянутый главный экономист Фонда Оливье Бланшар.

“Международное сообщество должно четко ответить на тот вызов, который поставил кризис перед работающим человеком”, — сказал Д.Стросс-Канн.

“Мировой экономический подъем оказался несправедливым, так как не отразился пока на проблеме занятости”, — отметил Х.Сомавиа. “Пройдет 15-20 лет, и люди, которые сегодня теряют работу, будут получать за свой труд на 20% меньше, чем их конкуренты. Поэтому решить проблему безработицы нам нужно сегодня — пока она не приобрела признаки структурной проблемы”, — подчеркнул О. Бланшар.

И только делегации Дании и Германии намекнули на эффективность распределения бюджетных средств при решении вопроса не только собственно занятости, но и обучения будущих специалистов. По мнению датских и немецких экономистов, рассчитывая экономические прогнозы на 5-10 лет, правительства стран мира должны уделять особое внимание именно государственному заказу в образовании, а уже потом — стимуляции (в том числе денежной) создания новых рабочих мест.

Причем дополнительных бюджетных вложений в дело приобретения опыта и получения работы, как оказывается, не нужно — достаточно эффективно работать с уже имеющейся массой денег, которая ежегодно закладывается в виде государственных субсидий, компенсаций и других наград.

Ведущие экономисты МОТ и МВФ уже приняли такой подход “на заметку”, и договорились дополнительно проработать концепцию предоставления социальной защиты населению в контексте средне- и долгосрочной перспективы, а также максимально сфокусироваться на решении проблемы официальной занятости. Первые наработки МВФ и МОТ презентуют уже через год — на Всемирной конференции труда в июне 2011 года.

Олеся Сафронова

По материалам [ИнтерМедиа Консалтинг](#)

На чем зарабатывают страховщики и зарабатывают ли?

Рынок быстро забыл о кризисе. Опять демпинг, заоблачные комиссионные, откаты... Причем в таких публичных видах, как “автогражданка”, “зеленая карта”. Урок был серьезный, некоторые крупные страховщики обанкротились — “Вексель”, “Галактика”, “Страховые традиции”, но опыт подзабыт. Многие погнались за рублем”, — такой отзыв мы получили от топ-менеджера крупной страховой группы с зарубежным капиталом. Эта короткая цитата ярко и, главное, по сути характеризует ключевую проблему национального страхования — высокую убыточность страховых операций. Как показывает практика, даже кризис и реальные банкротства не останавливают СК в погоне за быстрым ростом портфеля.



Ситуация на рынке

Рынок подвел полугодовые итоги — рост примерно на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. “Итоги полугодия по рынку хуже ожиданий. В целом в первом полугодии 2010 года рынок классического страхования сократился — продолжается отрицательный тренд 2009 года”, — комментирует Гарри Андреасян, генеральный директор СК “Allianz Украина”. Как считают эксперты, рынок достиг кризисного дна, но говорить, что теперь страховой сектор восстановит былые темпы роста, не приходится. Так, неясна макроэкономическая ситуация, и ряд факторов пагубно воздействует на рынок. По мнению председателя правления СК “Брокбизнес” Вадима Загребного, это и нестабильность на внешних финансовых рынках, и неблагоприятная ситуация внутри Украины (высокие политические риски, отсутствие господдержки страхового сектора). “Мы вынуждены кон-

статировать, что наши клиенты — юридические лица, которые в прошлом году активно проводили тендеры по различным видам страхования, сегодня страхуются в значительно меньшей мере. Это связано в первую очередь с тем, что госбюджет был принят только к концу первого квартала этого года, из-за чего госпредприятия не “могли перечислить вовремя деньги на счета страховщиков. А после принятия бюджета оказалось, что в документе практически нет статей, которые предусматривают расходы госпредприятий на страхование”, — комментирует глава компании “Брокбизнес”. В начале кризиса у предприятий еще были наработанные ранее ресурсы, а сейчас многие не имеют оборотных средств, подтверждает сокращение страховых бюджетов председатель правления СК “НОВА” Ольга Шинкаренко.

Если анализировать рынок в разрезе видов страхования, наибольшее падение объемов за пер-

вые полгода, по статистике ЛСОР, наблюдалось по КАСКО и некоторым видам имущественного страхования. “Здесь сыграли роль убытки и уменьшение объемов страхования, отказ СК от убыточных портфелей по этим видам страхования”, — считают в ЛСОР. Личное страхование сохранило свою положительную динамику, здесь наблюдается рост на уровне 17%. Самым стабильным сегментом оказалось ОСАГО. Прирост премий по итогам полугодия по этому виду — 17%, а до конца года ожидается прирост до 25% (в абсолютных показателях — до 1,75 млрд. грн.), что может быть связано с введением новых тарифов. В то же время уже сегодня страховщики говорят о перспективах роста убыточности по ОСАГО. С одной стороны, это может быть связано со вступлением в действие новых лимитов ответственности — вдвое больших от прежнего уровня. Плюс могут сыграть роль такие законодательные факторы, как введение Европротокола. Не исключено, что ужесточение конкуренции между компаниями и война комиссий по ОСАГО также сыграют пагубную роль в разрезе прибыльности операций в этом массовом виде страхования. “Многие компании вернулись к практике выплат огромных комиссионных по “автогражданке”, которые нередко доходят до 50%. Это безумие, поскольку менеджеры грабят собственных акционеров”, — отмечает Юрий Ефимов, председатель правления СК “Кредо-Классик”. Впрочем, последствия предпринимаемых сегодня шагов рынок ощутит скорее всего в следующем году. Убытки, в том числе с учетом новых лимитов ответственности по ОСАГО, достигнут компании в конце следующего года.

В целом, отмечают эксперты, в этом году рынок повторит результат 2009-го. Если прирост и будет, то очень незначительный. “Наши прогнозы — на уровне 20 млрд. грн. (рисковое) и приблизительно 830-850 млн. грн. (страхование жизни)”, — комментирует Збигнев Шолыга, генеральный

директор СК “ПЗУ Украина страхование жизни”. Также в отношении рынка страхования жизни рыночные игроки надеются на восстановление положительной динамики роста этого сегмента на уровне 5-7%.

Что касается прогнозов по категориям клиентов — сегментов корпоратива и ритейла, то здесь, возможно, утвердился позитивный тренд. По мере восстановления деловой активности в различных отраслях (металлургия, химия, торговля, сельское хозяйство) сборы премий в корпоративном секторе по сравнению с 2009 годом медленно восстанавливаются, и этот тренд сохранится до конца года, считает председатель правления АСК “ИНГО Украина” Игорь Гордиенко. О позитивных изменениях в корпоративе также склонны говорить в компании BritMark.

Финансовый директор этого страхового брокера Екатерина Шум отмечает возрождение интереса к добровольному (не по требованию банка) страхованию имущества корпоративных клиентов, тогда как во время кризиса эта статья расходов безжалостно урезалась, и юридические лица страховались только ради выполнения обязательств перед банком-кредитором. Что касается физических лиц, то в этом сегменте сборы премий в первом полугодии снижались. Но до конца года, по мнению специалистов, можно ожидать изменения тенденции в сторону роста за счет новых тарифов по ОСАГО и незначительного увеличения объемов продаж легковых автомобилей.

Прибыльность в основе

Рыночная конъюнктура довольно непроста, а в ряде случаев и неблагоприятна для страхового сектора. Это требует от страховщиков особой внимательности, тщательного анализа рыночной ситуации/действий конкурентов, грамотного андеррайтинга и наполнения страховых продуктов,

оптимизации затрат и внутренних процессов. Так, например, если компания видит, что наращивание портфеля приводит к росту убыточности страховых операций, возможно, стоит “сбавить обороты”, как это делают серьезные игроки рынка.

“Сегодня у некоторых компаний наблюдается падение премий до 25%, а у некоторых достаточно большой прирост — до 200%. Это свидетельствует о том, что в одних СК идет диверсификация портфелей, они отказываются от убыточных видов страхования, а другие продолжают демпинговать и использовать схемное страхование”, — отмечает Наталья Гудыма, президент Лиги страховых организаций Украины.

Каковы бы ни были предположения относительно того, что рынок озабочен вопросом прибыльности, сбалансировал портфели, привел в порядок показатели платежеспособности, скорее всего это заботит лишь небольшую часть классического рынка. Вопрос выплаты возмещений клиентам, равно как и регрессные выплаты коллегам по цеху, до сих пор стоит довольно остро, причем у компаний, которые в рейтингах по тому же ОСАГО занимают первые строчки.

“Мы иногда не можем получить от страховщиков в порядке регресса 100 тыс. грн. Как же не платить такие деньги? Многих можно пристыдить: давайте не доводить до суда, но результат не всегда позитивный”, — отмечает Юрий Ефимов, председатель правления СК “Кредо-Классик”.

В целом прибыльность или неприбыльность страховых операций в значительной мере зависит от стратегии самой СК. “Институт страхования создан для того, чтобы зарабатывать на рисках, — отмечает Яцек Мейзнер, председатель правления СК “Альфа Страхование”. — Все зависит от политики конкретной компании. Принято считать, что КАСКО — убыточный продукт. На примере на-

шей компании КАСКО приносит положительный финансовый результат”.

Если говорить о сегменте страхования жизни, то те компании, которые правильно сегментировали рынок и сосредоточились на ключевых сегментах, показали положительную динамику по сборам, отмечает председатель правления АСК “ИНГО Украина ЖИЗНЬ” Наталья Невядомская. Однако, по ее мнению, очевидно, что в этом случае правильный выбор сегмента координировался с четкой стратегией построения бизнес-процессов. С этой точкой зрения согласны и в СК “ТАС”.

По мнению Андрея Власенко, председателя правления этой компании, выход в безубыточность в страховании жизни происходит в более длинные сроки, нежели в рисковом страховании. Однако для ускорения процесса необходима эффективная комиссионная политика, управляемая и контролируемая стратегия инвестирования, оптимальные административные расходы.

Посильная помощь

Не дожидаясь, пока рынок сделает правильные выводы, регулятор мог бы внести посильную лепту в решение проблемы убыточности страховых операций, считают эксперты рынка. Пока регулятор жестко контролирует итоги работы СК, жалобы клиентов и невыплаты, тогда как можно было бы работать на упреждение. Для этого достаточно принять документ “Достаточность капитала”.

Это позволило бы рынку делать расчеты необходимой величины собственного капитала исходя из сопоставления обязательств компаний и их реальных активов. Тогда появилась бы возможность оценить недостающий капитал по рынку. Только через достаточность капитала можно выйти на лучшие показатели по отрасли страхования в целом, убеждены эксперты рынка.

Екатерина Щеглова

По материалам [Инвестгазета](#)

Денег.net

В Украине принято не любить налоги. Предприниматели считают зазорным платить их бюджету. Чиновники считают неприличным возвращать “лишние” налоги предприятиям. Как это обычно бывает в комедии положений, в гротескной борьбе двух нечистых на руку героев успех попеременно сопутствует им обоим.

Сейчас на коне правительство, которому удалось вместо положенных к возмещению реальных 16,4 млрд. грн. всучить экспортерам бумажки под названием НДС-облигации. Но не пройдет и полугодя, как бизнес получит реванш: предприниматели используют любые возможности, чтобы минимизировать НДСные платежи в бюджет. Пострадавшими в этой борьбе, по традиции, останутся самые бедные украинцы, для которых игры предпринимателей и чиновников вначале выльются в инфляцию, а затем — и в сокращение доходов.

О схеме компенсации своевременно не возвращенного НДС посредством специальных облигаций, знакомой украинцам по опыту правительства Януковича-Азарова 2004 года, столько писано-переписано, что повторяться излишне. Мы посчитали, что куда интереснее будет для читателя попытка разобраться в последствиях этого выпуска для отечественной экономики и финансовой системы.

А последствия, в отличие от 2004 года, будут куда серьезнее, ведь эмиссия НДС-облигаций образца 2010-го почти в десять раз больше, чем шесть лет назад. При этом экономика находится отнюдь не на подъеме, чтобы безболезненно переварить “бумажную схему” возврата налоговых долгов государства. К тому же правительство, похоже, не намерено останавливаться на достигнутом и собирается уговорить МВФ увеличить квоту по выпуску НДСок еще на 10-12 млрд. грн.

Тем самым государство признает долг перед экспортерами по НДС на сумму около 26,5-28 млрд. грн., что вдвое меньше невозмещенного налога на добавленную стоимость по оценкам экспертов. Бизнесмены утверждают, что, по негласному указанию Государственной налоговой администрации, фискалы на местах не принимают у экспортеров декларации, в которых приведены значительные (от 1 млн. грн.) суммы НДС к возмещению из бюджета.

Фактически, не возмещая экспортерам НДС, Кабмин Николая Азарова построил систему принудительных займов у экономики, вернув ее во времена СССР, когда зарплату рабочим выдавали лотерейными билетами, а деньги направлялись оборонным предприятиям. Схему просто развернули: сейчас деньги достаются пенсионерам и бюджетникам, а бумажки — производителям. Правда, если в советскую лотерею хоть и с невысокой вероятностью, но можно было выиграть, то в азаровской ценно-бумажной схеме — только проиграть.

Сейчас экспортеры вынуждены продавать НДС-облигации банкам, у которых много свободных денег, теряя на этой операции до 15-20% от номинала облигаций. По сведениям “ЗН”, еще 5-10% от номинала бумаг составляет “поощрительный” платеж в Минфин, где составляются списки компаний, которым бумаги положены в первую очередь. При этом, говорят знающие люди, там же экспортерам “подсказывают”, каким банкам должны быть проданы ЦБ впоследствии.

В принципе, общая сумма затрат предприятий на превращение НДС-облигаций в живые деньги сегодня сопоставима со средней величиной отката, которую всегда нужно было давать за возмещение НДС, — 30%. Просто, если раньше механизм получения денег для экспортера был чистой воды криминалом, то сейчас у предприятий отбирают деньги с помощью “рыночных механизмов”.

При этом надо понимать, что правительством создана не просто красивая схема очищения карманов предпринимателей. Существующий сегодня подход к “администрированию” НДС создает условия для кардинального перераспределения денежных потоков в экономике.

Основным покупателем НДС-облигаций сегодня выступают коммерческие банки, которые накопили на своих счетах очень большое количество денег. По сути, кроме депозитов населения, это средства тех же экспортеров, а также других заемщиков, которые погашают свои кредиты. Так как кредитовать банкирам некого (залог ничего не стоит, ставки высоки, а перспективы рынков — туманны), а платить проценты по депозитам приходится, финучреждения вынуждены покупать гособлигации (НДСные или просто ОВГЗ) как единственный актив с более-менее высокой гарантией вернуть вложенные средства.

При этом пациенту, т.е. экономике, подсовывают плацебо: вместо собственных денег предприятия получают банковский кредит, который уходит не на производственные нужды, а на новые налоговые платежи. Одновременно банки, увлеченные покупкой НДС-облигаций, откладывают работу по возобновлению реального кредитования в долгий ящик. Ведь Нацбанк вряд ли будет массово рефинансировать комбанки под залог ОВГЗ: растущая инфляция будет, наоборот, стимулировать НБУ к изъятию денег из банковской системы.

К тому же у центробанка снова открылся канал “золотой эмиссии” — и все новые деньги будут попадать в экономику за счет скупки валюты в резервы Нацбанка.

В результате экономика еще как минимум полгода не получает толчок для выхода из рецессии. А значит, не решает, а только накапливает проблемы. И следствие этих проблем не заставит себя долго ждать: первые признаки ухудшения состояния здоровья пациента мы наблюдаем уже сегодня.

Лишившись части оборотных средств, предприниматели вынуждены искать пути для увеличения прибыли, за счет которой замещаются утекающие в бюджет деньги. Самым простым и наиболее эффективным способом повышения доходности бизнеса является рост цен, за счет которого бизнес перекладывает решение своих проблем с бюджетом на плечи покупателей.

Одновременно предприниматели вынуждены возвращаться к схемам налогового бартера, когда экспортер с большим налоговым кредитом вынужден искать импортера или производителя с большим объемом налоговых обязательств, чтобы избавиться от необходимости контактировать с ГНАУ. Пока эта задача решается сложно, но если фискалы вернут практику использования налоговых векселей, то схема станет весьма популярной.

Что в итоге? Сокращение налоговых поступлений в бюджет. Причем как из-за общего ухудшения состояния экономики (сужение налогооблагаемой базы), так и вследствие применяемых государством схем, которые заставляют предпринимателей искать любые пути, чтобы не платить налоги.

Кто пострадает? Как обычно, простые граждане, для которых игры Предпринимателя и Чиновника вначале выльются в инфляцию, а затем — и в сокращение доходов.

Основное отличие сегодняшних НДС-облигаций от выпуска 2004 года заключается в определении ставки доходности. Если шесть лет назад она определялась более-менее рыночным способом и составляла 120% от учетной ставки НБУ (индикатора стоимости кредитов в экономике), то сейчас доходность бумаг установлена с потолка и равняется 5,5% годовых (65% от учетной ставки Нацбанка). Доходность размещаемых Минфином обычных облигаций внутреннего государственного займа составляет 9-12% годовых.

Погашение долга и выплата доходности по облигациям производятся раз в полгода. Номинал облигаций — 1000 грн.

Александр Дубинский
По материалам [Зеркало Недели](#)

При подготовке номера были использованы материалы сайтов
finance.ua, alchemyfinances.ua и других источников.

Номер предназначен исключительно для личного использования. Полное или частичное воспроизведения или размножение каким-либо способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения компании “Алхимия Финансов”.

Приглашаем на наш сайт www.alchemyfinances.com, где вы найдете информацию о журнале, а также материалы по финансам.