

Декабрь 2003

Как не заблудиться в дебрях консалтинга

Деловой журнал

Банковское обозрение

Bank Review

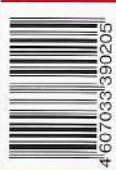
Почта России забирает
у банков денежные
переводы

Банкиры на лесоповале:
слишком деньги
«коротки»

Кредитные карты теснят
потребительское
кредитование



Банки: крупные поглощают мелких
Нравится всем



Для полноценного отдыха вам не хватает одной важной детали



Туристического каталога
“ПОДМОСКОВЬЕ. ОТДЫХ И ТУРИЗМ”

Тираж – 100 000 экземпляров

Распространение:

Москва – более 1500 торговых точек

Подмосковье – более 700 торговых точек

По вопросам размещения рекламы обращайтесь по тел. **(095) 231-3543** или **(095) 231-3544**



Банковское обозрение

Деловой журнал
№ 12 (54) 2003

Bank Review

Выходит ежемесячно. Издается с 1996 года

Компании и люди, упомянутые в номере

Главный редактор
Андрей Мирошниченко
Выпускающий редактор
Оксана Дученко
Специальный секретарь
Александра Конакова (bo@bdc.ru)

Редакторы
Владимир Брюков
Елена Шушунова
Обзорщики
Александр Астафьев
Леонид Филинченко
Андрей Цеханович
Специальный корреспондент
Евгений Смирнов

Корреспонденты
Екатерина Двойникова
Людмила Зубченко

Вестки
Александр Садчиков
Юридическое оформление
Виктор Ноников
Фотокорреспонденты
Сергей Киселев
Татьяна Островская

Корреспондент
Мария Александрова

Учредитель и издатель
Издательская группа «БДЦ-пресс»

Генеральный директор
Дмитрий Равкин

Шеф-редактор
Дмитрий Доктев (doktev@bdc.ru)

Исполнительный директор
Витаслав Королев (korolev@bdc.ru)

Рекламная служба

Андрей Мащенко (руководитель)
Ирина Баранова
Александр Радченко
Оксана Ригина (oklana@bdc.ru)

Подписка и распространение
Андрей Моткин (руководитель)

Надежда Деманова
Наталья Коробкова
Владимир Сабинин

Индекс издания
в каталоге Роспечать: 72689, 82597

Индекс издания
в Объединенном каталоге: 41524, 10170

Рекламные рекламы

Телефоны отдела рекламы
(095) 101-2334 (многоканальный),
933-8137

Дизайн обложки
САХАРА&РАЙ

Адрес в телефоны редакции
125006 Москва, ул. Академическая, д. 39
(095) 101-2334 (многоканальный),
933-8137

E-mail: bo@bdc.ru

http://www.bdc.ru/bo

Отпечатано в ПП «Московская типография №13»

Тираж 12400 экз.

Подписано в печать 18.11.2003

Цена свободная

Мнения и оценки в авторских статьях могут
не совпадать с позицией редакции.

Редакция не несет ответственности за
достоверность информации в рекламных
объявлениях.

Материалы, отмеченные знаком ,
публикуются на правах рекламы.

При перепечатке ссылка на журнал
обязательна.

Свидетельство о регистрации № 015637

от 22 августа 1998 года.

© Издательская группа «БДЦ-пресс», 2003



AK&M	90	Госдума	5, 12, 15, 29, 30, 36,	ЦБ РФ	5, 6, 8, 10, 11, 18, 36,
Allianz	86		37, 60, 61, 62, 63, 91		37, 40, 42, 45, 49, 50-52,
BaFin	86	Градиент Альфа	74		53, 59, 83, 85, 90, 91
Bank of New York	84	Гута-банк	56, 57	Челябинвестбанк	88
Bayerische Landesbank	86	Диалог-Оптими	83, 84, 85	Юниаструббанк	22, 23
BGB	86	ЕБРР	14, 18-19		
Branswick	90	Европейский		Авианесова Галина	83
CityGroup	86	Утравостовый банк	22, 72	Адашев Алекс	84
Commerzbank	86	Зенит	56, 57	Аксаков Анатолий	12
Deutsche Bank	86	Илим палл	15, 16-17, 18	Алманис Иво	51
Devolp	90	Ильбанкродукт	90	Бауэр Гельмут	86
Dresdner Bank	86	Инвестиционный		Башакиров Виктор	70-71
First National Bank		Иновестбанк	20, 25	Белая Виктор	12
of New England	84	Ингосстрах-Союз	40, 85	Белая Александр	15
Fortmattress	80-82	Интерсер	38, 40	Бендюкисыз Каха	6
Gifts Software	87	Интерфакс	37	Васильев Игорь	8
Horizon Bank	84	КМБ-Банк	29, 30, 31	Газарин Павел	74-79
HVB	86	Лепромбанк	37	Гайдар Егор	10
IFC	18, 19	МБРР	27	Гейтс Билл	33
IKEA	14	МВФ	6	Гораченко Сергей	70
Intel	33	МДМ-банк	40, 54-55, 72	Греб Герман	42, 90
International Paper	14, 17	Международный		Дворочич Архайд	7
InterPulp Trading	16	московский банк	54	Дмитриева Татьяна	83-84
Kroll Factual Data	87	Международный		Ерибоков Владимир	77
Landesbank	86	промышленный банк	45, 53-54, 83	Задорнов Михаил	5
Land Link	64-65	Межотраслевой		Злуцкий Илья	85
Lucent Technologies	33	промышленный банк	54	Зубкова Светлана	58
MetaBitto	17, 18	Министип Санкт-Петербурга	56	Иванова Светлана	29, 31
Midlantic National Bank	84	Милас	88	Игнатьев Сергей	8, 51
Moody's	44, 49	Московский банковский союз	90	Исхаков Аброт	27-28, 29
Neisiedler	17	Московский		Капачонов Олег	47, 71
NordLB	86	Индустриальный банк	58	Касьяков Михаил	6, 7, 26, 49, 90
PricewaterhouseCoopers	16	Московский		Келлер Корст	6
R-Style Softlab	66-68	кредитный банк	26, 28, 30	Киреев Алексей	88
RTDService	90	Москомприватбанк	23	Клепикова Елена	40
Sequoia Capital	33	Мост-Банк	85	Клишас Андрей	88
Standard&Poor's	48	Народный банк сбережений	40	Клишас Евгений	85
Store Enso	14, 18	Национальная ипотечная		Колдов Андрей	42
Sumitomo	87	компания	88	Костиков Игорь	6
Telrad Cornegy	64-65	национальный		Кострицын Виктор	27, 48-49
TietoEnator	31	банк развития	27, 48	Крюков Алексей	26, 28
UPM-Kymmene	14, 17, 18	Национальный		Кузьмин Александр	44-45
Абсолют Банк	47, 71	резервный банк	88	Кукушкина Елена	26-27, 28-29
Авангард	72	НБД банк	89	Кучерява Оксана	23, 24
Австрийская		НБЮИ	18, 38	Лашеров Александр	66-68
энергетическая биржа	87	НОМОС банк	56, 57, 89	Лебедев Артемий	53
Автомобанк	85	Пачоли	74	Левокусов Александр	47-48
Автомобанк-Накопль	85	Первое ОВК	38, 40	Лушин Вячеслав	74-79
АвтоГАЗбанк	40	Петровский	40	Лыбимцев Михаил	20
АИЖК	6, 20, 25	Петрокоммерц	30, 89	Львин Владимир	89
Академхлеббанк	26, 28	Приватбанк	23	Медков Сергей	85
АКБ «Имидж»	85	Промышленно-		Мельников Сергей	45-47
Альфа-Банк	8, 53, 83, 85, 89	строительный банк	40, 54	Митин Сергей	16-17
Альфа-Групп	35	Райффайзенбанк Украина	83	Михам Александр	87
Альфа-Эксп	15	Райффайзенбанк	55	Михам Людвиг	84
Анелик	22	Робалт	88	Наузов Вячеслав	74-79
АРБ	91	Росбанк	8, 40, 54, 55, 85	Петров Валерий	8
Ассоциация «Россия»	42	Ростромбанк	85	Полятев Михаил	89
Аэрофлот	72	Россельхозбанк	89	Пушковский Константин	58
Белыйский банк	88	Росэнергоатом	6	Путин Владимир	6, 32
Банк «Ассоциация»	89	Рубин	89	Пушторский Станислав	18-19
Банк «Екатеринбург»	89	Русский стандарт	72	Рахманов Муртаза	37
Банк «Земблин»	85	Руссавбанк	22, 23	Романова Светлана	74-79
Банк «Петровский»	85	Сарбизнесбанк	89	Рычева Ирина	85
Банк Москва	54, 88, 90	Союз	43, 46, 47, 51, 54, 84, 88, 89	Савельева Мария	83
Банккредитинвест	38	Сургутнефтегазбанк	56	Сегирев Андрей	83
БНН-Банк	70, 72	Титан	15	Сенко Юрий	80-82
Брокеркредитсервис		Трансинвестбанк	90	Салыев Владимир	19
Консалтинг	74	Траст	57	Талавер Владимир	25
Венская биржа	87	Трезор	13	Тарасов Андрей	83
Внешторгбанк	14, 19, 47,	Уральнефтегазбанк	89	Тоскунов Гезели	37
Волгателеком	52-53, 84, 89	Уральнефтегазбанк	40	Уткин Алексей	91
Волго-Окский		Уралсиб	27, 29, 30, 37, 38,	Шац Леонид	8
коммерческий банк	89	Уралсиб	56, 84	Шокаев Вильям	33
Восток-Медиа	88	Уральсибсоцбанк	40	Шорин Владимир	89
Вострый банк	14, 18			Шубин Александр	60-63
ВТБ	12, 42, 45			Эмдин Александр	16-17
ГАЗ	12			Южанов Илья	26, 88
Газат	89				
Газпром	53				
Газпромбанк	53, 72				
ГЛОбЭКС	44				
Глобэкс	85				

Журнал поступает в администрацию Президента РФ, Правительство РФ, Совет Федерации, Государственную Думу, министерства и ведомства, Центральный банк РФ, Ассоциацию российских банков, Ассоциацию «Россия», Национальную фондтовую ассоциацию, региональные банковские объединения

Ракурс

- 5 Михаил Задорнов:
Стратегию диктует рынок

Факты и мнения

- 6 Новости

Рынки

- 8 **Твердый рубль опасен дефолтом**
Голландская болезнь обострится к 2005 году

- 14 **Чем дальше в лес, тем меньше банков**
Деньги отечественных инвесторов слишком «коротки» для лесоповала

- 20 **Ипотека: как сбалансировать права кредиторов и заемщиков**

- 22 **Почтовики отправят банки малым посылком**
Почта России хочет забрать у конкурентов львиную долю рынка денежных переводов

- 26 **Паровоз стоит на месте**
Малый бизнес остается непривлекательным для банковского кредитования

- 32 **Инвестиции в науку: ключевое слово — риск**
Российские инвесторы учатся работать с самым перспективным и самым опасным сектором вложений — инновационным

Тема номера

ИТОГИ 2003 ГОДА

В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

- 36 **Укрупняйся или умри!**
Банки надуваются, объединяются и продаются. Но не сдаются
- 44 **Банкам нужна качественная капитализация**
Эксперты «Банковского обозрения» подводят итоги 2003 года и оценивают перспективы развития банковского сектора в новом году

Технологии

- 50 **Банкиры запутались во всемирной сети**
Уровень интернет-представительств российских банков оставляет желать лучшего

- 58 **Соответствовать МСФО**
Проблемы перехода коммерческих банков России на Международные стандарты финансовой отчетности

- 60 **E-mail торговлю скоро узаконят,**
если думцы договорятся с Грефом

- 64 **IP-телефония в корпоративных сетях:**
новые решения и хорошие перспективы

- 66 **Хранилище репутации**

- 70 **Как карты лягут**
Кредитные карты начинают вытеснять потребительское кредитование

Тематическое приложение

АУДИТ И КОНСАЛТИНГ

- 74 **Как не заблудиться в дебрях финансового консалтинга**
«Круглый стол» руководителей консалтинговых фирм

- 80 **Иностранные холдинги защитят российский бизнес**
от экспроприации собственности и налогового прессы

Досье

- 83 **Отдел кадров**
- 86 **Дайджест зарубежной прессы**
- 88 **Дайджест региональной прессы**
- 90 **Новости банков**

Мнение обозревателя

- 91 **Постскриптум к «заезженным» банковским рекомендациям**

Туризм

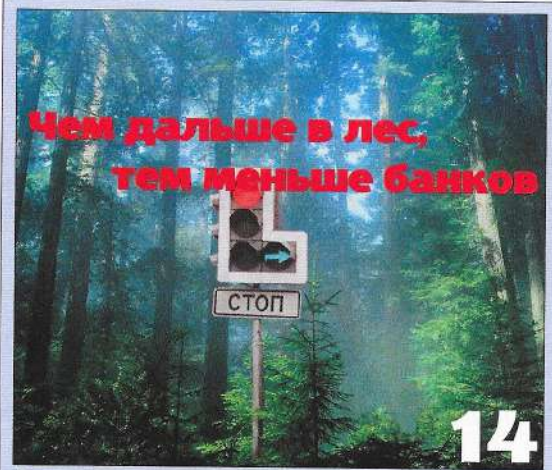
- 93 **Санта-Клаус и компания**
Рождественские каникулы: от Валдая до Бали



**Твердый рубль
опасен дефолтом**

8

Голландская болезнь российской экономики обострится к 2005 году. А переход к полной конвертируемости рубля в 2007 году еще более усугубит ситуацию и приведет к новым дефолтам



**Чем дальше в лес,
тем меньше банков**

14

Западные инвесторы уже идут в русский лес, а у отечественных — деньги слишком «коротки»



**Почтовики отправят
банки малым
посылком**

22

Благодаря гастарбайтерам системы денежных переводов в России даже более популярны, чем на Западе. Почта России приняла кардинальные меры, чтобы вернуть себе рынок переводов



укрупняйся или умри!

36

2003 год прошел под знаком банковских слияний и поглощений. Мелкие банки не осилит требований ЦБ по укрупнению капитала, а крупным нужны сети филиалов. В следующем году банки продолжат сливаться и укрупняться

**План выхода специализированных тематических разделов
журнала «Банковское обозрение» в первом полугодии 2004 года**

№	Дата окончания приема рекламы	Дата выхода журнала	Тема номера	Специальный обзор	Тематические страницы	Стиль жизни	Буклет-вкладка «Кто есть кто на рынке...»
1 январь	5 декабря	25 декабря	Решение проблемы — 2003. Экономика и долги	Депозитарные услуги	Технологии безопасности	Недвижимость	...банковского оборудования
2 февраль	16 января	3 февраля	Итоги 2003 года на рынке ПФО	Вклады частных лиц	Информационные технологии	Ювелирный салон	...образования
3 март	12 февраля	2 марта	Переход банков на МСФО	Потребительское кредитование	Страхование для банков	Автосалон	...климатического оборудования
4 апрель	11 марта	29 марта	Ипотечное кредитование	Развитие рынка пластиковых карт	Связь и телекоммуникации	Образование	...элитного туризма
5 май	9 апреля	28 апреля	Экспансия иностранных банков — миф или реальность	Кредитование промышленности	Оборудование для банков	Туризм и отдых	...связи и телекоммуникаций
6 июнь	11 мая	31 мая	Проблемы банковской безопасности	Кредитование малого бизнеса	Консалтинг и аудит	Аудио & Видео	...информационных технологий

По вопросам размещения рекламы обращайтесь в отдел рекламы журнала «Банковское обозрение» по телефонам: (095) 101-2334, 933-8137

товар сертифицирован

Бронированные
автомобили BMW



С удовольствием
за рулем

330i Security

Вы все предусмотрели?

Умный человек не учится на своих ошибках – он старается все предусмотреть.

Все, что может случиться на дороге и за ее пределами.

Этот дар предвидения позволяет быть уверенным в том, что за углом не ждут неприятности.

Все будет в порядке – с теми, кому не знакомо словосочетание «непредвиденная ситуация».

Для них – этот автомобиль, бронированный BMW – **BMW 330i Security**.

- Уровень защиты В4
- Разработка силами BMW
- Традиционные для BMW ходовые качества
- Целостная концепция
- Всемирная сеть послепродажного обслуживания с качеством BMW
- Защита не бросается в глаза – автомобиль неотличим от обычного BMW 3 серии

За более подробной информацией и для составления индивидуальной комплектации вашего BMW 330i Security обращайтесь

к г-ну Сергею Колюжному
Тел.: (+7095) 795 29 00
Прямой: (+7095) 795 29 16
Факс: (+7095) 795 29 12
E-Mail: sergei.koluschny@bmw.de



Стратегию диктует рынок

Михаил Задорнов,
заместитель председателя Комитета Государственной
Думы по бюджету и налогам

В Госдуме с большим вниманием отнеслись к проекту «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2004 год», подготовленному Банком России. Еще в сентябре депутаты, тщательно проанализировав проект этого документа, порекомендовали ЦБ РФ внести в него существенные коррективы.

Как отмечается в заключении бюджетного комитета Госдумы, Центробанком проработаны два сценария в зависимости от прогнозируемого уровня цен на нефть. Первый вариант исходит из ее среднегодовой стоимости 18,5 долларов за баррель (с учетом стабильного доллара и растущих мировых процентных ставок), а второй — 22 доллара за баррель (при слабеющем долларе и низких процентных ставках). В случае развития ситуации по первому сценарию наша экономика будет испытывать нехватку ликвидных ресурсов, и ЦБ РФ станет наращивать денежное предложение, допуская относительно быстрое снижение номинального курса рубля, а также уменьшая нормативы обязательных резервов. Во втором (базовом) сценарии усилия Банка России будут сосредоточены на стерилизации избыточной ликвидности.

Однако Центробанк не учел опыт предыдущих лет, в том числе и нынешнего года. Его аналогичные сценарии на 2003 год оказались далеки от реальности ввиду заниженного прогноза цен на нефть. Тем не менее в основу прогноза на 2004 год Банк России вновь заложил зауженную вилку цен на нефть, ограничившись лишь намеками, что она может оказаться существенно выше, а соответственно политика ЦБ РФ — иной.

Поэтому наш комитет посчитал целесообразным предложить руководству Центробанка при доработке Основных направлений на 2004 год более подробно прописать сценарии действий в условиях крайне позитивного и крайне негативного развития внешнеэкономической ситуации.

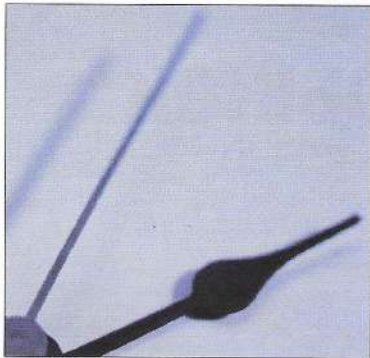
В заключении бюджетного комитета Госдумы было также обращено внимание на то, что в этом проекте недостаточно ясна стратегия действий ЦБ по отношению к коммерческим банкам в условиях ужесточения конкуренции — в связи с предстоящими изменениями законодательства о валютном регулировании — со стороны иностранных банков. Нам, законодателям, представляется, что было бы целесообразным наметить конкретные меры и сроки снижения норма-

тивов обязательного резервирования, сокращения излишней отчетности и завышенных технических требований к отечественным банкам в целях поддержания их конкурентоспособности.

В свою очередь Госдума примет все возможное для того, чтобы ускорить принятие новой редакции Закона «О валютном регулировании и валютном контроле», который мы стремимся сделать правовым документом прямого действия. С принятием этого закона будет исключена возможность введения каких-либо ограничений инструкциями ЦБ РФ и постановлениями Правительства РФ.

Вполне понятно, что предвидеть абсолютно все в таком документе, как Основные направления, просто невозможно. Поэтому не исключено, что Банку России в наступающем 2004 году придется оперативно вносить какие-то коррективы в намеченную денежно-кредитную политику в случаях существенного ее отклонения от прогнозируемых сценариев. В этих случаях, на наш взгляд, Центральный банк должен сообщать о них не только Госдуме, но и рынкам. Это будет помогать населению, предприятиям и инвесторам правильно ориентироваться в меняющейся ситуации. ☺

НОВОСТИ



Глава МВФ похвалил Россию

Побывавший в России с деловым визитом глава Международного валютного фонда Хорст Келлер поздравил Президента РФ с хорошими макроэкономическими показателями, заявив при этом: «Россия, образно выражаясь, была лучом света на фоне общей ситуации в мировой экономике». В свою очередь Президент России отметил, что многие успехи России связаны с тем, что Центробанк РФ «проводит весьма взвешенную политику, находясь в непростой, необычной ситуации в связи с известным валютным давлением и известными событиями на валютных рынках». Владимир Путин высказал предположение о возможности участия России в программах МВФ, реализуемых в странах СНГ.

Под лежащий камень МСФО не течет

По мнению члена правления РСПП, генерального директора ОМЗ Кахи Бендукидзе, «переход на МСФО невозможен, если просто сидеть в Минфине и там что-то придумывать». Для этого нужно непрерывное общение. Некоторые компании уже готовы к переходу, некоторые будут готовы в следующем году. Это естественный процесс, который то ускоряется, то замедляется. А если мы завтра объявим, чтобы все перешли на МСФО, то так ничего не получится — это будет профанация,

Цитата номера:

Деньги у банковских учреждений есть. Нужно понять, почему финансовые институты не дают в такой ситуации кредиты людям.

*Михаил Касьянов,
председатель Правительства РФ*

считает К. Бендукидзе. Если модель не будет предполагать ведение отчетности одновременно по международным и по российским стандартам для предприятий, которые уже отчитываются по МСФО, а также если она будет предполагать, что этот переход пока не нужен для малых и средних предприятий, то это ничего не будет стоить. Это будет облегчение для экономики. Повышение кредитного рейтинга на один пункт предприятия или страны в целом может принести сотни миллионов долларов. Это перекроет любые затраты по переходу, подчеркнул член правления РСПП.

«Атомная» ипотека

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) продолжает искать неожиданные ходы для создания в России рынка закладных прав требования на жилье. На этот раз оно договорилось о рефинансировании кредитов, отвечающих его стандартам, не с региональным оператором (как предполагает его концепция) и даже не с отдельным банком, а просто с крупной компанией. Первому повезло «Росэнергоатому».

Согласно подписанному с ФГУП «Росэнергоатом» соглашению, компания обещает выдавать сотрудникам своих предприятий ипотечные кредиты по стандартам АИЖК, а агентство — их рефи-

нансировать. Непосредственной выдачей кредитов займется специально созданная некоммерческая организация «Фонд корпоративного жилищного кредитования концерна «Росэнергоатом». Фактически «Росэнергоатом» не будет тратить на решение жилищного вопроса сотрудников своих средств, хотя его руководство и обещает субсидировать выплаты самым достойным работникам.

Кредиторов на рынке ценных бумаг хотят ограничить

Как сообщил председатель ФКЦБ Игорь Костиков, комиссия предлагает правительству ограничить деятельность кредитных организаций на рынке ценных бумаг и (или) создать систему контроля за рисками в деятельности кредитных организаций — профучастников рынка. Совмещение брокерско-дилерской и банковской деятельности, по мнению ФКЦБ, создает проблему мультипликации рисков, которую необходимо решать. Как отмечает комиссия, достигнутый уровень конкуренции операторов фондового рынка уже позволяет ввести указанные ограничения. ФКЦБ считает также, что требования к капиталу банков должны быть адекватны рискам, связанным с их деятельностью. Эти требования должны более жестко учитывать как структуру банковских активов, так и характер операций, проводимых банками.

Список замороженных счетов расширили

Российский комитет по финансовому мониторингу более чем вдвое расширил список лиц и организаций, чьи банковские счета подлежат заморозке. Основанием для этого является подозрение в причастности к экстремистам.

Теперь в списке 286 фигурантов. Сообщается, что большинство из них — уроженцы Чечни.

Кроме того, в «черный список» попали такие личности, как, например, совладелец Новокузнецкого алюминиевого завода Михаил Живило и олимпийский чемпион Александр Тихонов. Их обвиняют в покушении на кемеровского губернатора.

Из организаций присутствуют, в частности, «Аль-Каида», «Конгресс народов Ичкерии и Дагестана», а также «Русское национальное единство» из Омска.

НДС на финансовые инструменты хотят отменить

Министерство считает необходимым устранить многократное налогообложение текущего дохода по финансовым инструментам, в первую очередь путем введения системы льготного налогообложения институциональных инвесторов. Следует также отменить или существенно сократить налог на эмиссии ценных бумаг, ставящий в неравные условия заемщиков денежных средств на рынке капитала и на рынке кредитных ресурсов. Предлагается пересмотреть законодательство с целью снижения непроизводительных затрат участников финансового рынка. В частности, при отказе в регистрации выпуска ценных бумаг уплаченная госпошлина должна возвращаться.

По материалам АК@М, «Газета.ги», «Известий», «Коммерсанта», «Коммерсантъ-Дэйли», «ПРАЙМ-ТАЙМ», «Финансовых известий», «Эксперта»



Для «Сбера» придумали «дедушкину оговорку»

Минэкономразвития согласовало с правительством поправки к закону о страховании банковских вкладов. Ранее правительство предлагало сохранить госгарантии вкладчиков Сбербанка до 1 января 2007 года. Однако ряд депутатов выступали за то, чтобы продлить госгарантии до тех пор, пока доля Сбербанка на рынке вкладов не сократится до 30—40% с нынешних 63%.

Тем не менее, как заявил замглавы Минэкономразвития **Аркадий Дворкович**, разработчикам удалось найти взаимоприемлемый компромисс, который уже получил одобрение кабинета. В законе о страховании вкладов в отношении Сбербанка появится так называемая дедушкина оговорка. «По вкладам, которые были заключены до вступления закона в силу, сохраняется субсидиарная ответственность государства. А по всем новым договорам будет действовать общий порядок», — пояснил замминистра. Законопроект предусматривает возмещение вкладчику банка до 95 тыс. рублей. Вклады до 20 тыс. рублей гарантируются полностью, а превышающая эту сумму часть вклада — на 75%.

Кроме того, Минэкономразвития предлагает разделить отчисления, которые банки должны будут переводить в фонд страхования. Сбербанк будет перечислять вклады на отдельный счет, пока их соотношение с вкладами остальных банков не достигнет в общем объеме частных средств 50:50. Но в любом случае объединение этих двух «копилков» в одну общую «корзину» произойдет не позднее 1 января 2009 года.

Деньги станут дешевле

Правительство полно решимости сломать барьеры, существующие на российском рынке капиталов. Министерству экономического развития и торговли и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг было поручено ударно совместно поработать. Эти ведомства должны разработать положения по отмене требования, согласно которому любое предприятие, желающее выпустить на рынок свои бумаги, должно завизировать проспект их эмиссии у финансового консультанта. Премьер-министр **Михаил Касьянов** мотивировал поручение правительства тем, что, если эмитент хочет самостоятельно выйти на рынок ценных бумаг, не нужно создавать ему в этом излишних барьеров.



Начальник департамента управления активами Сodbизнесбанка **Алексей Киреев** считает, что отмена обязательного утверждения проспекта эмиссии ценных бумаг финансовым консультантом, несомненно, будет способствовать ускорению процедуры оформления выпуска. В то же время отмена обязательного заверения отнюдь не означает, что к финансовым консультантам вовсе нельзя обращаться с этим вопросом, отмечает г-н Киреев. Крупные компании скорее всего продолжат пользоваться этой услугой, желая подтвердить свой солидный статус эмитента в глазах потенциальных инвесторов.



Твердый рубль опасен дефолтом

Голландская болезнь обострится к 2005 году

Рост российского ВВП и благоприятная конъюнктура на нефть вселяют оптимизм. Но под прикрытием «нефтеценового зонтика» зреют предпосылки для нового дефолта. Более высокие, чем в развитых странах, темпы инфляции и крепнущий рубль делают продукцию наших переработчиков в ценовом отношении менее конкурентоспособной на внешнем рынке. А недавно озвученный правительством проект перехода к полной конвертируемости рубля в 2007 году может только усугубить эту ситуацию.

Курс на полную конвертируемость

Первый заместитель министра финансов Алексей Улюкаев недавно заявил: «С 2007 года будут сняты все ограничения по осуществлению капитальных операций, и с учетом этого можно говорить о полной внешней конвертируемости рубля». Он также напомнил, что с 2007 года денежные власти не будут иметь возможности введения каких-либо ограничений как по текущим, так и по капитальным операциям с валютой.

С ним солидаризировался Председатель Банка России Сергей Игнатьев, сказавший, что следует принять ряд законов, в

частности закон о валютном регулировании и валютном контроле, который позволит через несколько лет обеспечить полную конвертируемость рубля. Впрочем, глава Центробанка при этом сделал очень важную оговорку: «К сожалению, одних лишь законодательных мер для этого мало — необходимо добиться выполнения ряда важных макроэкономических показателей».

Но другие представители банковского сообщества оказались гораздо меньшими оптимистами. Так руководитель конъюнктурно-аналитического департамента Росбанка Валерий Петров высказался в том смысле, что полная конвертируемость рубля

вполне достижима, но сейчас об этом можно говорить скорее как о векторе развития, нежели как о задаче на конкретный период. Необходимыми условиями для достижения этой цели, по его мнению, должны стать политическая и социальная стабильность, улучшение фундаментальных экономических показателей и, в частности, снижение инфляции в разы; устойчивый экономический рост и структурные реформы. Немаловажное значение будет иметь и уровень мировых цен на нефть, оптимальная величина которого, как считает господин Петров, находится в диапазоне 20—22 доллара за баррель.

А вот начальник управления валютно-финансовых операций Альфа-банка Игорь Васильев настроен более скептически, так как полагает, что определенные меры валютного контроля в России сохранятся, следовательно, говорить о превращении рубля в недалеком будущем в полностью конвертируемую валюту пока рановато.

Одним словом, единого мнения у экспертов по этой проблеме пока нет. В связи этим возникает

вопрос: как поспешный переход на полную конвертируемость рубля может сказаться на благополучии отечественного производителя. В частности, на перспективу излечения нашей экономики от так называемой голландской болезни, т.е. на устранение ситуации, когда укрепившийся — за счет высоких мировых цен на нефть — рубль постепенно снижает конкурентоспособность нашей промышленности. Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо проанализировать влияние процесса инфляции и девальвации российского рубля на развитие нашей внешней торговли за последние десять лет.

История недуга

Как известно, конкурентоспособность экспортной продукции во многом определяется двумя факторами: инфляция ведет к повышению стоимости товара, выраженной в национальных денежных знаках, а девальвация, напротив, снижает его цену на мировом рынке, поскольку здесь она номинирована в иностранной валюте. Например, в результате 50% инфля-

ции цена партии, первоначально стоившей 30 млн рублей, может подняться в конце года на внутреннем рынке до 45 млн, но из-за падения курса рубля на 50% этот товар за границей будет по-прежнему продаваться за 1 млн долларов.

Теперь для того чтобы представить результат совместного действия инфляции и девальвации — назовем его совокупным индексом инфляции и девальвации (СИИД) — в динамике, приравняем индексы инфляции (ИИ) и девальвации (ИД) по состоянию на 31 декабря 1993 года к единице. Таким образом, СИИД для 1994 года будет равен ИИ:ИД, или $4,08:2,84=1,44$. При этом в качестве ИИ возьмем имплицитный дефлятор валового внутреннего продукта за 1994 год (представляет собой показатель изменения за год средних цен на элементы ВВП), а в качестве ИД — официальный курс рубля на конец 1994 года, деленный на его курс (1,25 денонмированного рубля за один доллар) конца декабря 1993 года, который мы приравняли к 1. Последовательно действуя таким же образом с аналогичными мак-

роэкономическими индикаторами (использованы данные Центробанка РФ и ИИРГУ-ВШЭ) по 2003 год включительно, мы получили следующую таблицу.

Проанализировав табличные данные, можно прийти к выводу, что совокупный индекс инфляции и девальвации, колебавшийся в 1994, 1998 (после дефолта) и 1999 годах в диапазоне 1,2—1,58, способствовал резкому повышению торгового сальдо, стимулируя процесс импортозамещения. Вместе с тем низкий уровень СИИД отрицательно повлиял на экспорт российских товаров (кроме продукции НГК). Объясняется это тем обстоятельством, что падение СИИД, обусловленное снижением курса рубля, не только уменьшило издержки отечественных экспортеров, но и сильно обесценило их оборотные средства в долларовом исчислении. В результате произошло сокращение производства и вывоза товаров в тех отраслях, которые покупают необходимые им сырье и комплектующие за границей.

А вот повышение СИИД до 1,75—2,10 в первом полугодии

Динамика внешнеторгового баланса России и совокупного индекса инфляции и девальвации (СИИД) в 1994—2003 годах

Год	ИИ (на конец 1993 года = 1)	Курс рубль/доллары	ИД (курс рубль/доллары на конец 1993 года = 1)	СИИД	Сальдо в % (экспорт/импорт)	Динамика сальдо (+ или -), в %	Экспорт (кроме товаров НГК)* в млрд долларов	Динамика экспорта (кроме товаров НГК в млрд долларов) (+ или -)
1994	4,08	3,55	2,84	1,44	33,5	—	42,2	—
1 полугодие 1995	6,37	4,54	3,64	1,75	41,1**	+7,6	54,0** (27,0)	+11,8
1995	9,96	4,64	3,71	2,68	31,6	-10,9	51,0	-3,0
1996	14,53	5,56	4,45	3,27	31,6	0	51,6	+0,6
1997	16,71	5,96	4,77	3,50	20,7	-10,9	48,4	-3,2
1 полугодие 1998	18,22	6,20	4,96	3,67	3,7**	-17,0	46,6** (23,3)	-1,8
1998	19,88	20,65	16,52	1,20	28,3	+24,6	46,5	-0,1***
1999	34,20	27,00	21,60	1,58	91,4	+63,1	44,6	-1,9
2000	47,20	28,16	22,52	2,10	134,0	+42,6	52,2	+7,6
2001	55,70	30,14	24,11	2,31	89,9	-44,1	49,8	-2,4
2002	64,10	31,78	25,42	2,52	76,3	-13,6	51,0	+1,2
2003 (прогноз)	71,70	30,35	24,00	2,99***	87,2	+10,9	57,2*** (28,6)	+6,2

* В состав экспорта не включена продукция нефтегазового комплекса (НГК), так как в данном случае нас интересует влияние СИИД на конкурентоспособность других отраслей, подверженных воздействию голландской болезни.

** Для более наглядного представления динамики данные за первое полугодие 1995 года (перед введением валютного коридора) и первое полугодие 1998 года (перед дефолтом) представлены в виде годовых (расчет сделан с поправкой на сезонность).

*** Данные за первое полугодие 2003 года спрогнозированы в виде годовых (вычисления сделаны с поправкой на сезонность).



1995 года и в 2000 году благотворно сказалось не только на дальнейшем росте положительного сальдо торгового баланса, но и на расширении объема нашего «нефтегазового» экспорта. В первую очередь за счет предприятий, накопивших валютные средства для приобретения необходимого им зарубежного сырья и комплектующих.

Дальнейшее увеличение значения СИИД до 3,5 не оказывало столь решающего воздействия на динамику торгового сальдо и «нефтегазового» экспорта: в отдельные годы их величина росла, а в другие несколько сокращалась. Судя по всему, эти колебания обуславливались в большей степени действием других факторов, в том числе изменением мирового спроса на российские товары, снижением или ростом производственных издержек, инфляцией доллара и т.д.

Однако рост СИИД до 3,5—3,67 в 1997 году и первой половине 1998 года обернулся настоящей катастрофой для российского экспорта. В итоге величина положительного торгового сальдо снизилась до минимального уровня — 3,7%, а «нефтегазовый» экспорт за это время сократился на 5 млрд долларов.

Таким образом, наши «нефтегазопромовские» отрасли способны

нормально развиваться только при средних диапазонах совокупного индекса инфляции и девальвации, после чего — из-за роста СИИД склонны заболеть голландской болезнью. Впрочем, августовский дефолт — несмотря на сходство симптомов — все-таки был вызван не столько самой этой болезнью, сколько ее последствиями. Поскольку цены на нефть в 1998 году обрушились раньше — на целых 40%! — искусственно завышенный курс рубля по-прежнему продолжали держать в «прокрустовом ложе» валютного коридора.

«Предефолтный» рубеж приближается

В результате произошедшего в течение последних пяти лет инфляционного роста (при снижающемся темпе девальвации, в последнее время превратившейся в ревальвацию) СИИД вновь стал приближаться к своему опасному «предефолтному» рубежу. Даже если Центробанку удастся удержать курс рубля на уровне нынешнего года, то при сохранении 12-процентной инфляции (прогноз на 2003 год) уже в 2005 году СИИД достигнет 3,75, что весьма негативно скажется на российском «нефтегазовом» экспорте. Ну а если цены на нефть по-прежнему будут оста-

ваться достаточно высокими, то многие предприятия обрабатывающей промышленности просто закроются, так как их подорожавшая продукция не найдет сбыта. Одним словом, постепенно наступит дефолт для многих наших несерьезных отраслей.

Сейчас ЦБ РФ пытается сохранить конкурентоспособность отечественных товаров на внешнем рынке, а заодно и не допустить слишком быстрого роста СИИД за счет проведения политики дешевого российского рубля. Но для этого ему приходится дополнительно печатать новые деньги, на которые приобретаются по высокому курсу ввозимые экспортерами доллары. Все понимают, что подобная практика чревата новым всплеском инфляции, а потому лишние рубли «стерилизуют», т.е. убирают с рынка с помощью выпуска государственных облигационных бумаг.

Будет ли у Центробанка возможность искусственно занижать курс рубля при переходе на полную конвертируемость рубля? Ведь даже «закоренелый» либерал и рыночник Егор Гайдар считает, что к числу основных «минусов» полной конвертируемости рубля следует отнести неизбежное снижение возможности Банка России управлять его реальным курсом, т.е. параметром, характеризующим ценовую конкурентоспособность национальных товаров как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Однако полная конвертируемость рубля не решит в целом проблемы долларизации экономики России и вовлечения сбережений населения в финансовый оборот, по крайней мере в первое время.

Впрочем, ответ на этот вопрос уже дан в разработанной еще в 60-е годы модели Мунделя-Флеминга, рассматривающей эффективность экспансионистской бюджетной политики в условиях открытой экономики. При этом рассматриваются четыре варианта ее проведения. ►

ИЗ ГЛУБИНЫ ПРОБЛЕМ К ИХ РЕШЕНИЮ

- ✓ Налогообложение
- ✓ Бухгалтерский учет
- ✓ Отчетность
- ✓ Учетная политика
- ✓ МСФО
- ✓ Международные операции
- ✓ Внутренний контроль
- ✓ Расчетно-кассовые операции
- ✓ Технологии и системы
- ✓ Ссуды и депозиты
- ✓ Ценные бумаги
- ✓ Валютные операции
- ✓ Анализ законодательства
- ✓ Оперативная аналитика
- ✓ Теория и практика управления
- ✓ Реинжиниринг
- ✓ Инновационное развитие
- ✓ Управление ресурсами
- ✓ Управление персоналом
- ✓ Безопасность

www.bdc.ru

(095) 101-2334

При фиксированном обменном курсе национальной валюты и слабой подвижности капиталов политика роста ведет к увеличению импорта и снижению экспорта, а следовательно, к внешнему дефициту. В результате обменные резервы уменьшаются, что способствует сокращению денежной массы и росту процентных ставок. Во многом сходный вариант этой модели, действовавший в России с середины 1995 года, как известно, привел к дефолту 1998 года.

А вот при подвижном обменном курсе и слабой подвижности капиталов внешний дефицит, появляющийся в результате экспансионистской бюджетной политики, ведет к обесцениванию валюты. Из этого вытекает увеличение объема экспорта, что усиливает стимул к росту экономики. Перешедшая после дефолта на этот вариант модели российская экономика добилась неплохих результатов.

При подвижном обменном курсе и сильной подвижности капиталов рост процентных ставок, обусловленный проведением политики роста, ведет к вывозу капиталов, что способствует повышению курса национальной валюты. Это обуславливает ухудшение торгового баланса и противодействует эффекту оживления.

Поскольку переход на полную конвертируемость рубля предусматривает отказ от всяких ограничений на ввоз и вывоз капиталов, то следовательно к 2007 году Центробанк может лишиться возможности проводить политику дешевого рубля. Впрочем, согласно модели Мунделя-Флеминга в этих условиях существует возможность вновь зафиксировать курс рубля.

При фиксированном обменном курсе и сильной подвижности капиталов политика роста ведет к увеличению внешнеторгового дефицита, но повышение процентных ставок привлекает иностранные капиталы, что позволяет избежать сокращения денежной массы.

В результате экспансионистское воздействие бюджетной политики реализуется.

На наш взгляд, последний вариант модели в российской экономике пока не сработает. Ведь для того чтобы еще довольно отсталая российская промышленность оставалась «на плаву», необходимо зафиксировать курс рубля на достаточно низком уровне. Однако в случае благоприятной конъюнктуры на нефтяном рынке Центробанку — при высокой подвижности капиталов — придется печатать рубли не только для приобретения долларов, ввезенных отечественными нефтеэкспортерами, но и для покупки валюты, экспортированной нерезидентами, захотевшими заработать на высоких процентных ставках. В результате Центробанку придется либо пойти на повышение курса

К 2007 году Центробанк может лишиться возможности проводить политику дешевого рубля.

рубля, либо в стране начнется очередной виток инфляции, который, повысив величину СИИД, весьма плачевно скажется на конкурентоспособности российских товаров.

Еще хуже может сложиться ситуация в случае неблагоприятной конъюнктуры (например, если американцам удастся наладить сбыт иракской нефти по демпинговым ценам) на мировом нефтерынке. В результате внешнеторговый баланс резко ухудшится, накопленные ЦБ РФ обменные запасы — если низкие цены на нефть продержатся достаточно долго — понемногу истощатся, а иностранные капиталы, вложенные в ранее очень доходный нефтебизнес и в государственные облигации, побегут из страны. В общем если нефтегазпром вновь в полную силу не заработает, то дело может снова кончиться дефолтом.

Нужна ли спешка

В принципе потери промышленности от укрепления рубля можно было бы отчасти компенсировать повышением таможенных тарифов, но это противоречит нашему стремлению вступить в ВТО. Именно поэтому заместитель председателя Комитета Госдумы РФ по экономической политике и предпринимательству, член Национального банковского совета **Анатолий Аксаков** недавно заявил: «Согласуя условия вступления России в ВТО, наше правительство должно тщательно просчитать все риски и преимущества от этого шага. Кроме того, пока еще не доказано, что преимущества от вступления в ВТО перевесят обязательства, которые возьмет на себя Россия вследствие членства в этой организации». При этом депутат Госдумы отметил, что сегодня идея вступления в ВТО воспринимается многими чиновниками как самоцель, и поэтому на законодательную власть идет давление по скорейшему принятию соответствующих законов.

А на состоявшемся нынешнем летом съезде Российского союза промышленников и предпринимателей позицию большей части отечественного бизнеса озвучил генеральный директор ГАЗа **Виктор Беляев**: «Вступление России в ВТО не должно проходить в спешном порядке, поскольку для функционирования в рамках этой организации страна должна вывести свою промышленность на должный уровень. Иначе нам грозят серьезные экономические и социальные потрясения. Впрочем, речь идет не о том, чтобы выпросить себе раз и навсегда гарантированные милости и льготы. Требуются лишь реальные меры по защите российского рынка на срок 7—8 лет, в течение которых отечественным предприятиям предстоит колоссальная целенаправленная работа по повышению конкурентоспособности». ☞

Владимир Брюков

СЕРТИ... ФИКЦИЯ – II, или Сейфы бывают разные...

Мы неоднократно поднимали вопрос о несоответствии выпускаемых отечественными производителями сейфов сертификатам, их сопровождающим. Причин тому две. В первом случае, разработав сейф определенного класса защиты, изготовитель получает сертификат на заявленный или достигнутый класс. После чего он включается в линию за себестоимостью, жертвой которой становится уже серийное изделие. Тем более что регулярного индексирования серийного производства почти никто не делает, так как оплачивать услуги сертификационного центра должен сам производитель. Это обычное российское «раздолбайство».


Парадокс опаснее вторая причина. Производитель еще на стадии раз-

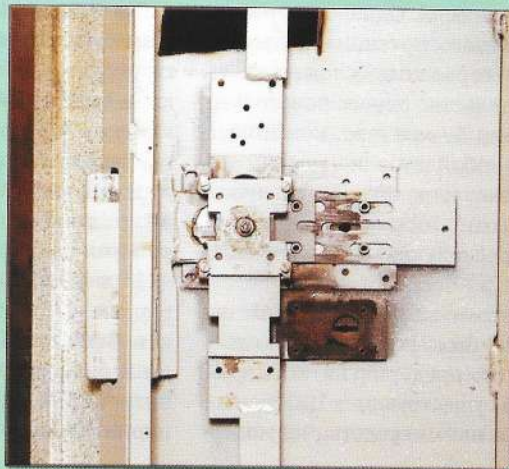
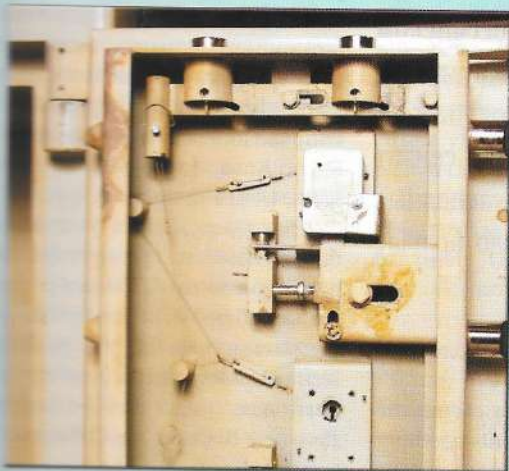
работки изделия принимает решение о выпуске радикально «облегченной» версии. И для сертификационного центра готовит совершенно не то, что собирается производить в дальнейшем. При этом он получает документы на высокий класс защиты и, ни в чем себе не отказывая, продает изделия дешевле в несколько раз. Вот откуда берутся сейфы 4-го класса по 500—600 долларов.

Как-то раз для удовлетворения собственного любопытства мы решили поковырять стенки «Кросны» 4-го класса. Велико же было наше удивление, когда «болгарка» просто провалилась сквозь стенку — сочетание «стали 3» с гипсокартоном может максимально дать класс 1. К аналогичной ситуации привели ис-

пытания сейфа «Рипост». Изделие модели VM 1001 с заводским номером 1764, оснащенное сертификатом на 2-й класс защиты показало следующие результаты: частичный доступ осуществлен за 2 минуты 40 секунд (39 единиц сопротивления); полный доступ осуществлен за 5 минут 5 секунд (59 единиц сопротивления). Общий результат — достигнута нижняя граница 1-го класса.

Нигде в цивилизованных государствах производители систем безопасности себе подобных вольностей не позволяют. Регулятором этого выступает не их сознательность, а элементарная боязнь потерять аккредитацию.

А патриотов пусть греет мысль, что танки наши — все равно лучше! 



Чем дальше в лес, тем меньше банков

Деньги отечественных инвесторов слишком «коротки» для лесоповала

В последнее время все больший интерес и отечественных, и западных банкиров вызывают проекты в российском лесопромышленном комплексе (ЛПК). Отрасль приходит в себя после долгого спада, а значит, самое время покупать и вкладываться. Инвесторы ждут, что законодательство снизит риски этих вложений. Но, ожидая стабильности, западные финансисты все же проявляют к лесоповалу гораздо больше интереса, чем их российские коллеги.

О потенциале российского ЛПК не устают говорить чиновники на многочисленных форумах, посвященных проблемам повышения инвестиционной привлекательности отрасли. Однако для реализации этого потенциала необходимы серьезные вложения — строительство одного нового целлюлозно-бумажного комбината (ЦБК) обойдется не дешевле 1 млрд долларов, что сопоставимо с годовыми оборотами крупнейшего российского лесопереработчиков.

Поэтому за постсоветский период не было построено ни одного такого предприятия. Хотя многие из существующих ЦБК все же сумели найти средства на модер-

низацию своих производственных мощностей.

Всего, по подсчетам специалистов, российскому ЛПК понадобится не менее 25 млрд долларов инвестиций в ближайшие десять лет. При этом как государство, так и частные структуры в основном рассчитывают на западный капитал. Во многом это связано с длительным циклом окупаемости вложений в отрасль, в то время как отечественные банки располагают по большей части «короткими» ресурсами.

В свою очередь такие иностранные финансовые институты, как Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Северный инвестиционный банк, уже приступили к

реализации ряда проектов в лесной отрасли России. Кроме того, готовность вложить значительные средства продекларировали крупнейшие международные лесопромышленные концерны: Stora Enso, International Paper, IKEA, UPM-Kummine и другие.

Среди российских участников более-менее целенаправленно с предприятиями ЛПК пока работают Сбербанк и Внешторгбанк, а также местные банки, расположенные в ключевых для отрасли регионах: на Северо-Западе, Дальнем Востоке и в Сибири.

«Крутяк» против «предела»

По мнению самих лесопромышленников, приток инвестиций в отрасль тормозится пробуксовкой законодательных актов, регламентирующих основные правила игры.

В первую очередь речь идет о новом Лесном кодексе, на принятие которого Госдумой в этом году уже мало кто рассчитывает. Самым спорным вопросом в этом документе, равно как и самым основополагающим, является право собственности на лесные угодья

— ни российские, ни иностранные инвесторы не соглашаются на долгосрочные инвестиции без гарантий обеспеченности сырьем.

Сейчас максимальный срок аренды лесного фонда составляет 49 лет, но такие разрешения выдаются лишь немногим крупным предприятиям на особых условиях. Более распространена аренда на 2—5 лет.

Лесопромышленное лобби вело весьма ожесточенные бои на всех уровнях власти за продление сроков аренды до 49—100 лет. И одним из основных аргументов была невозможность получения банковских кредитов на развитие ЛПК при отсутствии долгосрочных перспектив. Высшей целью лоббистов считается возможность получить леса в собственность по истечении срока аренды в случае соблюдения инвестиционных условий и экологических нормативов. Или хотя бы получить гарантии автоматической пролонгации права пользования.

Однако в Госдуме помимо активных сторонников реформы лесного законодательства нашлось и достаточное число ее противников: депутаты не преминули окрестить право частной собственности на лес не иначе как «продажей Родины». Тем не менее на одном из последних отраслевых форумов «Лесопромышленный комплекс XXI века», прошедшем в октябре 2003 года в Санкт-Петер-



бурге, председатель думского комитета по природным ресурсам и природопользованию Александр Беляков сообщил о прогрессе в этом вопросе. По его словам, депутатам удалось согласовать с правительством поправку о возможной передаче лесных угодий в собственность. Противников такого развития событий он успокоил фразой: «можно купить — не значит, что можно вырубить».

Впрочем, по мнению специалистов, даже в случае принятия Лесного кодекса противоречия не исчезнут. Скорее всего, начнется новый виток борьбы за поправки к нему, так как Минпромнауки, Минприроды и Минэкономразвития так и не пришли к единому видению перспектив отрасли.

Если в необходимости продления сроков аренды лесов сходятся все представители российского ЛПК, то другой камень преткновения разделяет их на два противоборствующих лагеря. Лесозаготовители, поднявшиеся за последние годы на экспорте круглого леса, полностью довольны существующим положением вещей. Переработчики, напро-

тив, требуют ограничить этот вид деятельности, повысив пошлины на вывоз «кругляка».

В свою очередь для стимулирования переработки леса на местах переработчики предлагают снизить или вовсе отменить экспортные пошлины на «передел» (продукцию, полученную в результате переработки леса: доски, плиты, целлюлозу, бумагу) и пошлины на импортное оборудование. Принятия этих мер такие лидеры российского ЛПК, как «Илим палп», «Альфа-Эко», «Титан», НЛК и другие переработчики, добивались от чиновников, объединив усилия. В то же время экспортеры леса хотя и многочисленны, но разрозненны, что играет не в их пользу.

Впрочем, в целесообразности увеличения доли продукции глубокой переработки и уменьшения экспорта сырья обычно никого убеждать не надо и правительство поддерживает эти идеи не только на словах. Время от времени оно действительно повышает пошлины на вывоз круглого леса, а осенью этого года впервые отменило некоторые экспортные пошлины

Справка «БО»

В настоящее время мировой объем производства предприятий ЛПК составляет 370 млрд долларов, из них на Россию приходится около 10 млрд долларов. Вместе с тем в стране сосредоточена примерно четверть мировых запасов древесины. Сегодня большая их часть используется неэффективно.

на «передел». По словам заместителя министра промышленности, науки и технологий Сергея Митина, за счет отмены с 1 сентября 2003 года вывозных пошлин на 220 видов продукции глубокой переработки древесины российские предприятия ЛПК сэкономят в 2003 году около 100 млн долларов. А до конца года правительство рассмотрит вопрос еще по 180 видам продукции, что к 2015 году даст экономии уже в 5 млрд долларов.

Однако промежуточные меры не слишком утешают лесопромышленников, которые сетуют на

Пилить проще, чем варить

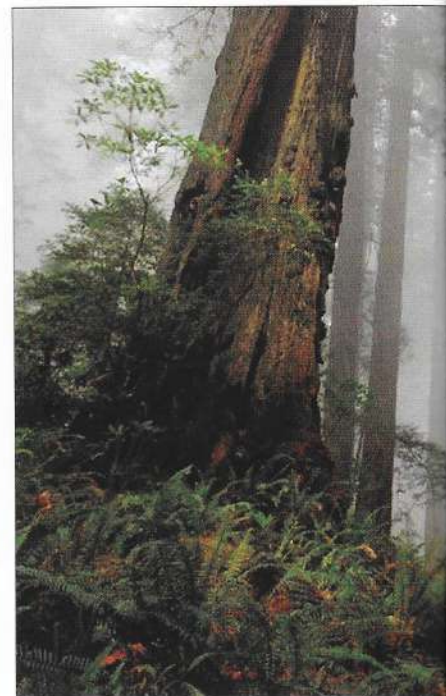
Пока законодатели увлечены дебатами, Россия по-прежнему вынуждена по высоким ценам импортировать мелованную бумагу, картон и другие виды продукции глубокой переработки, в то время как собственные лес, плиты и пиломатериалы остаются одним из основных направлений экспорта.

В итоге идеей построить в стране новые ЦБК загорелись даже чиновники. Осенью этого года Минпромнауки представило проект создания нескольких целлюлозно-бумажных комби-

Российские лесопромышленники хотя и не готовы строить ЦБК с нуля, но уже осознали необходимость технологической перестройки производств. Все упирается в достаточно дорогие и краткосрочные кредиты российских банков.

отсутствие у государства четко сформулированной стратегии развития ЛПК, без которой вряд ли можно надеяться на последовательное проведение структурной реформы отрасли.

натов мощностью 400—500 тыс. тонн и стоимостью по 900 млн долларов в различных регионах (Костромской, Новгородской, Ленинградской и других областях). Государство готово поуча-



ствовать в проектах земель и лесом (оплатив право аренды), предоставить инвесторам налоговые льготы и проектные разработки. При этом уже подготовлены соответствующие инве-

Экспертиза «БО»



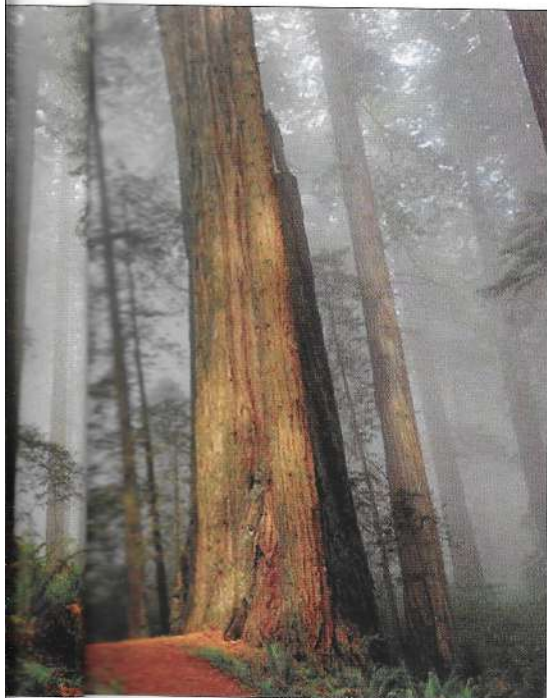
Александр Эмдин, главный финансовый директор лесопромышленного холдинга «Илим Палп»:

Особенностью ЛПК является достаточно длительный срок окупаемости инвестиционных проектов, что характерно и для миро-

вой лесной отрасли. Согласно исследованию, проведенному PricewaterhouseCoopers среди 100 крупнейших мировых лесопромышленных компаний, средняя рентабельность капитала по отрасли составила 4%, а собственного капитала — 6,7%. Вместе с тем российской целлюлозно-бумажной промышленности требуются значительные ресурсы для модернизации производственных мощностей, поскольку на настоящий момент не более 10% из них соответствуют мировым стандартам, а порядка 40% нуждаются в

медленной замене. Поэтому в настоящее время для предприятий наиболее интересным является получение долгосрочного фондирования, проектного финансирования и т.д. Именно с этой целью в этом году «Илим Палп» выпустил облигационный заем объемом 1,5 млрд рублей сроком на 3 года, на который приходится четверть общего объема заимствований.

Более 50% наших банковских займов приходится на работу с иностранными банками. Прежде всего это позволяет удешевить стоимость заимствований. В рамках работы с западными банками мы достаточно широко используем все виды торгового финансирования — начиная от факторинга и заканчивая префинансированием производства. После приобретения иностранного трейдера — компании InterPulp Trading (Ирландия), которая является эксклюзивным поставщиком продукции «Илим Палп» на мировые рынки, мы ощутили существенное снижение стоимости торгового финансирования, получаемого этой компанией в зарубежных банках, по сравнению с российскими ставками.



ров, которые уже проявили свою заинтересованность.

Если говорить о самостоятельных проектах создания новых ЦБК, то до последнего времени о них практически ничего не было слышно. Лишь недавно международные концерны Metsaliitto и UPM-Kymmene объявили о намерении на паритетных началах профинансировать строительство завода по производству целлюлозы в Ленинградской области стоимостью 900 млн евро. Пока, впрочем, это далекие планы, а начать иностранцы решили с

го дела обстоят на ЦБК, где крупными акционерами являются иностранные компании. Например, компания Anglo-American в 90-х годах инвестировала в Сыктывкарский ЛПК свыше 250 млн долларов, а недавно пришедший новый собственник комбината — Neisiedler — уже успел потратить на перевооружение несколько десятков миллионов долларов.

Российские лесопромышленники хотя и не готовы строить ЦБК с нуля, но уже осознали необходимость технологической пере-

Идеей построить новые ЦБК загорелись даже чиновники. Минпромнауки представило проект создания нескольких целлюлозно-бумажных комбинатов мощностью 400—500 тыс. тонн и стоимостью по 900 млн долларов в различных регионах.

стиционные договоры, вписать в которые сможет себя любой заинтересованный участник. По признанию Сергея Митина, чиновники в основном рассчитывают на скандинавских инвесто-

выпуска пиломатериалов. Построить новое производство целлюлозы на базе Светогорского ЦБК собирается его основной собственник концерн International Paper. Вообще, лучше все-

стройки производств. Весь вопрос, по их словам, упирается в достаточно дорогие и краткосрочные кредиты, которые на данном этапе готовы предоставлять российские банки. ►

Экспертиза «БО»

Недавно «Илим Палп» получил первый в российской лесной отрасли синдицированный иностранный заем объемом 30 млн долларов (ставка LIBOR + 4%, организатор Moscow Narodny Bank). Я предполагаю, что вскоре по такой же схеме пойдут и другие компании ЛПК. Особенностью этого займа является то, что кредиторы взяли на себя как риски наших предприятий, так и риски контрагентов в Китае. Это было крайне важно, так как на китайский рынок приходится свыше 45% продаж «Илим Палп». Азиатский рынок целлюлозы вообще является самым перспективным. Если прирост потребления целлюлозы за последние 12 лет в среднем в мире составляет 3%, то в Азии этот показатель равен 10%. Такая схема позволяет нам привлекать кредиты до 100 млн долларов на срок до 3 лет.

Кроме того, «Илим Палп» активно приобретает технику и оборудование через лизинговые компании. В последнее время наметилась тенденция принятия риска крупными западными компаниями, выпускающими оборудование на группу «Илим

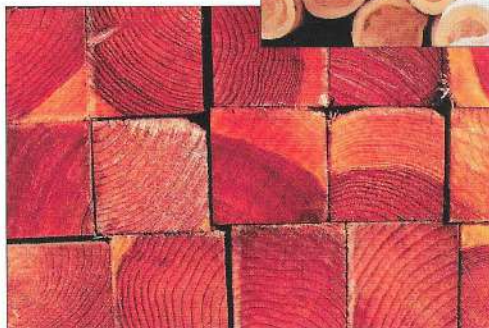
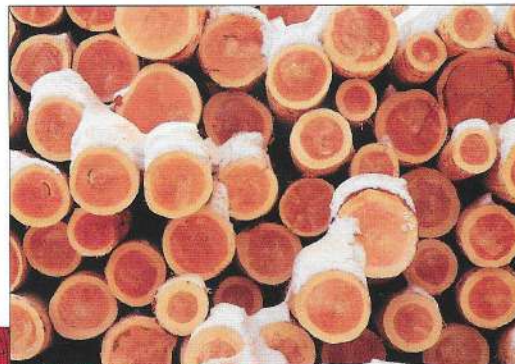
Палп», что позволяет договариваться об отсрочке платежей на срок от 3 до 5 лет. В том случае, когда объемы сделки велики, компания старается согласовать принятие рисков экспортно-импортными агентствами стран производителей оборудования. Например, таким образом мы поступили при заключении контракта на поставку техники Timberjack, где риск корпорации был взят финским агентством Finnvera. Такие подходы позволяют избежать недостатков лизинговых схем: дороговизну финансовых ресурсов при получении оборудования от российских компаний и проблему возмещения НДС при работе с иностранными лизинговыми компаниями. Дело в том, что существуют определенные трудности при предъявлении к вычету НДС, уплаченного на таможне, до перехода права собственности на лизинговое оборудование лизингополучателю в том случае, если лизингодатель — иностранная компания. Мы считаем, что эта тема заслуживает самого пристального внимания законодателей.

Крупные компании пытаются найти альтернативные источники средств на фондовом и международном финансовом рынках. Например, «Илим Палп» в 2003—2007 годах запланировал вложить в свое развитие около 947 млн долларов, в том числе 530 млн долларов в целлюлозно-бумажное направление, 179 млн долларов — в деревообработку и 238 млн долларов — в лесозаготовку. Для финансирования своих проектов холдинг привлекает займы иностранных банков (IFC, группа Всемирного банка), а также размещает облигации на внутреннем рынке (первый заем составил 1,5 млрд рублей).

Недавно вышел на долговой рынок со своими ценными бумагами и Архангельский ЦБК. Ведущий производитель крафт-бумаги и бумажных мешков — Сегежский ЦБК — рассчитывает к 2005 году удвоить объем производства. Для финансирования этого проекта комбинату удалось привлечь весьма крупный кредит Сбербанка РФ объемом свыше 0,5 млрд долларов, правда, под гарантии прави-

тельства Республики Карелия.

Более доступными на фоне целлюлозно-бумажной промышленности выглядят инвестиции в деревообработку. Здесь минимальные инвестиции могут соста-



вить лишь несколько сотен тысяч долларов. Лесопильные заводы быстро окупаются, а растущий спрос на плиты MDF и OSB со стороны мебельной промышленности делает привлекательным и это направление деятельности. Поэтому многие иностранные инвесторы пробуют силы на российском рынке и в этом сегменте.

ступили к проектам на сотни миллионов долларов. При этом для их финансирования иностранные участники рынка пользуются как собственной ресурсной базой, так и кредитами западных банков. Например, год назад Stora Enso договорился с ЕБРР о кредитной линии на сумму свыше 200 млн евро и срок до 9 лет

Экспертиза «БО»

Станислав Пушторский, заместитель руководителя направления факторингового обслуживания АБ «ИБГ «НИКойл»:

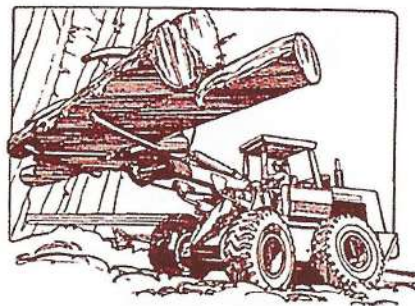
Для любой отрасли, ориентированной на экспорт, весьма актуальным с точки зрения отсрочки платежа и страхования финансовых рисков является факторинг. На данном этапе мы присматриваемся к предприятиям ЛПК, поскольку понимаем, что в обозримом будущем они будут активно развиваться. В настоящее время доля этой отрасли в объеме наших операций по международному факторингу составляет около 20%, оборот в 2004 году может составить порядка 40—50 млн долларов. У экспортеров существует серьезная головная боль, связанная с риском подвергнуться штрафу в размере 100% от суммы контракта в случае задержки покупателем оплаты продукции (не поступления вы-

ручки в течение 90 дней). Это связано с проблемой утечки капитала, в которой государство априори подозревает экспортера. Поэтому по истечении 90 дней со дня поставки экспортер обязан получить у Центробанка разрешение на продление срока расчетов. Банк же сразу зачисляет на счет клиента 90% суммы, а при работе с такими странами, как Германия, Австрия, Швейцария, Эстония, Литва и Латвия, — все 100% выручки. Делается это против документов, подтверждающих отгрузку на экспорт. Остаток суммы поставки за вычетом комиссии, которой мы делимся с иностранными партнерами, выплачивается уже после поступления средств от покупателя. Постоянная составляющая комиссионного вознаграждения взимается за обслуживание и составляет 0,5—1,5% от оборота. Переменная составляющая — за выплачиваемые при

под свои восточноевропейские проекты.

Иностранцы заботятся и о финансировании небольших предприятий, которых в лесозаготовительном и деревообрабатывающем сегменте пока большинство. Так, IFC объявила о включении лесного сектора в список приоритетных направлений кредитования частного сектора в России. Даже российский Внешторгбанк, в этом году разработавший стратегию работы с предприятиями ЛПК, собирается, по сути, высту-

ва. Пока, по данным статистики, между внешними и внутренними источниками инвестиций сохраняется паритет. Общий объем вложений в ЛПК составляет около 600 млн долларов в год. И российские, и иностранные инвесторы ждут законодательного прорыва. Тем не менее очевидно, что российские банки пока не готовы к вложениям в капиталоемкие и долгосрочные проекты, не сулящие быстрой прибыли. Впрочем, и сами производители в



клиентами российских банков среди предприятий ЛПК являются относительно небольшие деревообрабатывающие и мебельные предприятия, которые могут достаточно быстро «отбить» деньги. В этом сегменте наибольшую активность проявляют региональные банки. Кроме того, по мнению специалистов, перспективными направлениями в отрасли на ближайшее время для российских банков могут стать организация облигационных займов и проектного финансирования крупных предприятий ЛПК, а также обслуживание и кредитование экспортно-импортных операций в сотрудничестве с западными партнерами. ☐

Елена Шушунова

Среди российских участников более-менее целенаправленно с лесопромышленниками пока работают Сбербанк и Внешторгбанк, а также местные банки, расположенные на Северо-Западе, Дальнем Востоке и в Сибири.

пать посредником между западными банкирами и российскими лесопромышленниками.

Таким образом, сегодня можно констатировать преобладающую активность западного капитала в российской лесопромышленной отрасли, особенно в секторе целлюлозно-бумажного производ-

свою очередь стремятся к более дешевым иностранным ресурсам, так как рентабельность отрасли не слишком высока (тем более что последние годы мировой рынок целлюлозы характеризуется крайне низким уровнем цен).

На данном этапе, если говорить о кредитовании, основными

Экспертиза «БО»

этом денежные средства (12—20% годовых в зависимости от валюты контракта).

Владимир Солнцев, вице-президент ОАО «Внешторгбанк»:

В этом году Внешторгбанк разработал программу финансирования предприятий ЛПК в 2004—2006 годах. В ее реализации участвуют филиалы банка в Костроме, Выборге, Хабаровске, Владивостоке, Иркутске и др. В соответствии с этой программой только на финансирование средних и малых компаний отрасли в 2004 году ВТБ выделит 4 млрд рублей. Решение об активизации работы с ЛПК принято банком после анализа основных сегментов рынка на трехлетнюю перспективу. Приоритетными направлениями специалисты признали плитное и фанерное производство, а также картон и упаковку.

Особенностью работы ВТБ с предприятиями ЛПК является возможность предоставления дешевых кредитных ресурсов за счет сотрудничества с западными банками и экспортными страховыми агентствами Германии, Италии, Японии, США и других стран. Так, сейчас на ВТБ иностранными банками открыты кредитные линии на сумму свыше 2 млрд долларов. В рамках этих средств мы можем на оптимальных условиях финансировать инвестиционные программы, предусматривающие импортные закупки оборудования, — сейчас это очень актуально для ЛПК. При этом ставки по кредитам очень низкие, непривычные для российских предприятий (7—9% годовых). Нам «за имя» остается 2—3%, а западные банки еще и поддерживают своих производителей оборудования.

Ипотека: как сбалансировать права кредиторов и заемщиков



Михаил Любимцев,
председатель правления
КБ «Инвестиционный Промэнергобанк»

Практика показывает, что ипотечное кредитование является реальным инструментом при покупке жилья. Инвестиционный Промэнергобанк, работающий по стандартам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), чувствует заинтересованность населения в этом виде услуг. Растет число заемщиков, запущен и механизм рефинансирования. Это особенно важно, поскольку выдавать долгосрочные кредиты на основе собственных или привлеченных ресурсов в массовом порядке весьма затруднительно. Участие банка в федеральной программе, когда деньги на рефинансирование заложены в бюджете, дает возможность быстро наращивать объем кредитования физических лиц. При том, разумеется, условия, когда вся документация оформляется четко в соответствии со стандартами федерального агентства, и банк имеет достаточное количество квалифицированных специалистов для развития такого трудоемкого розничного направления, как ипотека. Важно, что при этом накапливается реальный опыт рублевого кредитования, за которым, по нашему мнению, будущее ипотеки в России. Формируется методологическая и информационная база, инфраструктура


массовой ипотеки. Даже веб-сайт банка www.preb.ru мы превратили в один из таких консалтинговых ресурсов.

Вместе с тем существуют проблемы, с которыми приходится сталкиваться в банковской практике. Это очевидная асимметрия прав и обязанностей кредиторов и заемщиков. Причем явно не в пользу кредиторов. Например статья 446 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации определяет, что взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности жилье, если оно является единственным пригодным для постоянного проживания должника и его семьи помещением.

Известно, что в Жилищном кодексе предусмотрены специализированные фонды жилья для временного поселения, находящиеся в ведении субъектов Федерации. Для добровольного переселения отводится месячный срок, после которого должники выселяются в судебном порядке с предоставлением жилого помещения из такого фонда. Но все мы знаем с каким трудом решаются вопросы предоставления временного жилья даже в кризисных ситуациях. Так что резонно опасаться трудностей и при переселении несостоятель-

ных заемщиков. Тем более что регламентированный Законом «Об ипотеке» срок допустимой отсрочки реализации судебного решения — один год — работает явно не в пользу кредиторов. Отсрочка слишком большая и главное безусловная. К этому следует добавить и длительный срок рассмотрения дела в суде.

Мы не сторонники драконовских мер. Пусть заемщику будут предоставляться на выбор два-три варианта переселения. Это может быть и предоставление в собственности жилья меньшей площади по нормам общежития, жилья, имеющего меньшую рыночную стоимость, жилья по схеме социального найма. Но если все эти варианты будут человеком отвергнуты, необходимо, чтобы судебное решение обязывало такого несостоятельного должника переселиться в безусловном порядке. И не через год, а незамедлительно.

Словом, нелишне протестировать на непротиворечивость законодательные акты, регулирующие правовые отношения в сфере ипотеки. В том, что касается процедуры реализации залога, нужна четкость. Это приведет и к снижению процентных ставок, поскольку кредиторам не придется перестраховываться при выдаче ссуд. 

* Автор — участник парламентских слушаний «Законодательное обеспечение развития системы ипотечного кредитования в РФ».

Серия «Валюты и монеты стран мира»

Издательско-полиграфический комплекс

«ИНТЕРКРИМ-ПРЕСС»

представляет уникальные справочные издания
по мировым валютам

«Банкноты стран мира: денежное обращение». Каталог-справочник.

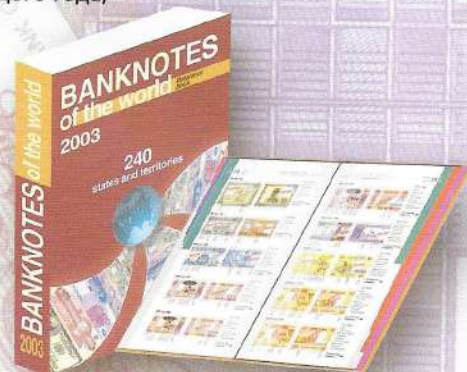
На английском и русском языках. 3000 цв. илл., 700 с.

Хроника денежного обращения 240 государств и территорий мира. Ежегодное справочное издание фиксирует историю денежного обращения по состоянию на 1 января каждого года, начиная с 2001 г.

Цветное изображение лицевой и оборотной стороны сопровождается информацией о:

- банке-эмитенте
- годе выпуска банкнот
- дате ввода в обращение
- основном сюжете лица и оборота
- основных элементах защиты (всего 14)
- особенностях денежного обращения.

Справочник снабжен указателем элементов защиты банкнот.



«Банкноты стран мира: денежное обращение».

Информационный бюллетень. №№ 1–12.

На русском и английском языках.

Оперативная информация о текущих изменениях в денежном обращении стран мира:

- новые и модифицированные банкноты в обращении;
- банкноты, выведенные из обращения;
- фальсификации с описанием признаков подделки;
- новостной блок «В мире денег»



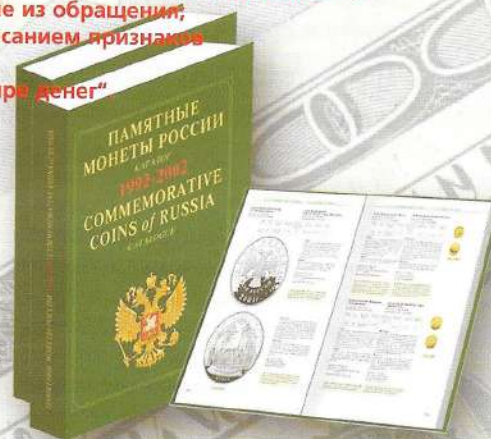
«Памятные и инвестиционные монеты России».

1992 - 2002 гг. Справочник-каталог.

На английском и русском языках. С цв. илл. 360 с.

487 памятных и инвестиционных монет (аверс и реверс) представлены в натуральную величину. Описание монет включает название, номинал, качество, пробу сплава, массу драгоценного металла, диаметр, толщину, тираж, а также краткую статью о событии, которому посвящена монета, и ее оценочную стоимость.

Каталог дополняется каталогом-путеводителем, содержащим уменьшенное изображение монет и их основные технические параметры.



НАШИ ПАРТНЕРЫ

- Международная служба идентификации банкнот «System interchange»
- Экспертно-криминалистический центр МВД России
- Департамент эмиссионно-кассовых операций Банка России
- Министерство финансов РФ
- Национальные банки стран СНГ.

Все о Ваших деньгах – в наших изданиях

Ваши заказы и вопросы присылайте по адресу:

ЗАО ИПК «ИнтерКрим-пресс»

129090 г. Москва, Грохольский пер., д. 6, строен. 1

Тел.: (095) 280 9090, 280 9086, 280 7100
Факс: (095) 280 9095

Интернет: www.icpress.ru
E-mail: sell@icpress.ru



Почтовики отправят банки малым посылком

Почта России хочет забрать у конкурентов львиную долю рынка денежных переводов

До середины 90-х годов услуги, альтернативной почтовому денежному переводу, практически не было. Частному лицу, не желавшему открывать счет в банке, поневоле приходилось идти на почту и стойко переносить все тяготы постсоветского сервиса. Получателю денег приходилось еще хуже: после вручения извещения он мог наведываться в родное почтовое отделение и неделю, и две, поскольку денег на почте просто не было.

Все чудесным образом изменилось, когда в России появились первые операторы международных систем денежных переводов — сначала Western Union, а потом MoneyGram. Работа пришельцев поражала воображение. Везде, где были их пункты, перевод денег занимал не более 10—15 минут. Иностранцы очень быстро захватили значительную часть рынка.

Но сегодня они вынуждены занимать уже не наступательную, а скорее оборонительную позицию. Последние 2—3 года бурно развиваются «местные» системы денежных переводов, организованные небольшими банками России и ближнего зарубежья. А теперь о своих планах по возврату позиций на рынке денежных переводов заявляет и почта. Если

почтовикам удастся грамотно соединить свои традиционные возможности с новыми технологиями, всем остальным операторам придется сильно потесниться.

Бизнес на туристах и гастарбайтерах

Эксперты с удивлением констатируют, что в России международные системы перевода денег даже более популярны, чем на Западе. Такая потребность в «суррогатном» банковском продукте, наоборот, объясняется активной трудовой миграцией и низкой финансовой культурой. Страна экспортирует квалифицированную рабочую силу (то, что в обиходе называется «утечкой мозгов») и импортирует целые армии разнорабочих из стран СНГ.

С традиционными банковскими переводами — с открытием счетов, подтверждением доходов — эти люди связываться не будут, но им надо отправлять заработки семьям. В результате сложился рынок, емкость которого разные специалисты оценивают в 5—10 млрд долларов, и не исключено, что названные объемы — лишь часть того, что люди перевозят наличными в карманах.

Несмотря на то что рынку денежных переводов есть куда расти, он уже достаточно сегментирован. Каждый оператор сориентировался на свой круг потребителей. Если в начале 90-х годов Western Union и MoneyGram были фактическими монополистами, то теперь их сильно потеснили местные системы: «Анелик» одноименного банка, «Контакт» Русславбанка, «Юнистрим» Юниаструмбанка, «Мигом» банка «Евротраст».

Некоторые из этих систем, например «Анелик» и «Контакт», начинали как партнеры Western Union, но быстро сориентировались и поняли, что эту услугу можно продвигать иначе. В данном случае иначе означает дешевле.

Если тарифы Western Union варьируются от 30 до 5% в зависимости от пересылаемой суммы, а в среднем около 10%, то их многочисленные конкуренты местного разлива берут за свои услуги 1—3%. Разница получается даже не в разы, а на порядок. Оправдывает ли себя такой демпинг?

Очевидно оправдывает, поскольку упомянутые системы переводов «приручают» целые диаспоры. «Анелик», Русславбанк, Юниаструмбанк имеют сильные позиции на кавказском направлении и уже существенно потеснили здесь этих иностранцев. Москомприватбанк явно тяготеет к Украине: в России у него всего три пункта приема и выдачи переводов, а по ту сторону украинской границы — более тысячи пунктов обслуживания, во всех крупных населенных пунктах (там он сотрудничает с днепропетровским Приватбанком). В сетях денежных переводов участвуют уже сотни банков, связанных корреспондентскими или партнерскими отношениями. «Контакт», «Мигом» или любое другое название — это бренд, имя. Брендированную услугу легче продвигать на рынке.

Европейский трастовый банк, например, не имеет собственных филиалов, но раскручивает бренд «Мигом», используя филиальную

Эксперты с удивлением констатируют, что в России системы перевода денег даже более популярны, чем на Западе. Такая потребность в «суррогатном» банковском продукте, наверное, объясняется активной трудовой миграцией и низкой финансовой культурой.

сеть своих партнеров. Причем старается максимально их заинтересовать. Комиссия за перевод распределяется следующим образом: банку-отправителю перевода и банку-получателю полагается по 40% комиссии, а самому «Евротрасту» только 20%. Промышленное обеспечение ЕТБ предоставляет банку-агенту бесплат-



Фото: В. Новиков

Отделения почты выглядят непрезентабельно, но люди привыкли. Сила привычки может принести почте прибыль

но, никакой «абонентской платы» за участие в программе не существует. Руководство КБ «Евротраст» свой интерес к рынку денежных переводов и организацию системы «Мигом» объясняет тем, что сегодня источники доходов коммерческих банков достаточно ограничены. Комиссионные доходы, получаемые за расчетно-кассовое обслуживание и оказание стандартных услуг корпоративным клиентам, снижаются, доходы от спекулятивных опе-

Почта возвращает позиции

Рынок денежных переводов развивается очень бурно, и эксперты затрудняются четко определить, кому какая доля этого рынка сегодня принадлежит. К примеру, учитывать ли при подсчетах Сбербанк, который сегодня предоставляет услугу перевода без открытия лицевого счета, когда сберкнижку или карточку Сбербанка должен иметь только получатель, а отправитель может совершить перевод из любого отделения? Учитывать ли государственную почту? Сегодня ее услуги по переводу денег иначе как «архаичной» не называют. Однако почта России существенно модернизирует собственную систему переводов. Для остальных операторов она может стать самым грозным противником.

В наметившейся конкурентной борьбе у почтовиков есть как преимущества, так и слабости. Безусловно, практически никто не может поспорить с широтой географического охвата почты: по всей стране у нее 43 тыс. отделений. Но с масштабами государственной почты связаны и ее сложности. Это массивная сложная система, ее содержание стоит дорого, что влияет на стоимость услуг. «Мы понима-

раций на финансовых рынках нестабильны. Поэтому неизбежно возрастает интерес к банковским доходам от нестандартных услуг. К тому же банки таким образом заполучают клиентов — физических лиц, зарабатывают у них хорошую репутацию, получают возможность знакомить их с другими банковскими продуктами.



Фото: В. Гомиков

Если денежные переводы на почте станут дешевле и оперативнее, клиентов прибавится

ем, что в крупных городах появилась конкурентная среда, поэтому наша задача — за счет внедрения новых технологий, сокращения издержек — снизить тарифы до среднерыночных и повысить качество услуги», — говорит руководитель департамента развития услуг почтовой связи Оксана Кучерявая.

никакой цивилизации, либо вынужденные пользоваться ее услугами в силу иных обстоятельств.

О предстоящем качественном изменении услуги почтовых переводов стало известно в прошлом году, когда было объявлено о реформе почтовой связи и создании единого предприятия ГУП «Почта

перевода денег. Максимальное время по нормативам ЕСПП не может быть больше 72 часов, хотя на деле в большинстве случаев получается гораздо быстрее.

Для начала готовится удар по корпоративным клиентам

Сегодня клиентами ЕСПП в основном являются юридические лица, предприятия, которым необходимо часто получать и отправлять денежные переводы. Департамент развития услуг почтовой связи выделяет несколько групп корпоративных клиентов. Среди них — компании, оказывающие телекоммуникационные услуги (интернет-провайдеры, операторы мобильной связи, кабельное ТВ), банки, имеющие сеть федерального значения и предлагающие программы кредитования населения, сети магазинов, выдающие потребительские кредиты, компании, занимающиеся торговлей через почту, в том числе периодическими изданиями и директ-маркетингом. Все они заинтересованы в том, чтобы быть максимально широко представленными на российском рынке, и географический статус почты это позволяет. Их покупатель или потребитель оказывается везде, где есть почтовое отделение.

С традиционными банковскими переводами — с открытием счетов, подтверждением доходов — эти люди связываться не будут, но им надо отправлять заработки семьям. В результате сложился рынок переводов, емкость которого разные специалисты оценивают в 5—10 млрд долларов.

Действительно, до недавних пор предложение почтовиков было совершенно неконкурентоспособно ни по срокам (от нескольких дней до недели и более), ни по расценкам (8% от суммы перевода). Поэтому и иностранным компаниям, и их местным конкурентам, активно продвигающим свои брэнды и свои услуги, удалось «снять сливки», освоить самую стабильную и платежеспособную часть клиентов, которые переводят в среднем по 300—500 долларов. Почте остались клиенты либо из совсем уж глухих уголков, где кроме ее отделений нет

России». В марте этого года стартовал проект «Кибер-Деньги», предполагающий создание Единой системы почтовых переводов (ЕСПП). Суть новаторской идеи почтовиков состоит в том, чтобы заменить везде, где это возможно, пересылку бумажных переводных документов на пересылку электронных документов.

На сегодняшний день необходимое оборудование и программное обеспечение установлено в 4 тыс. пунктах почтовой связи, клиенты этих пунктов уже имеют возможность оценить скорость

Почта предлагает не просто перевод, а комплекс услуг, в который входят, например, совместная рекламная акция по привлечению конечного потребителя, оповещение о возможности оплаты услуг через почту или зачисление всех поступивших платежей на расчетный счет корпоративного клиента.

Другая целевая категория клиентов почты — компании, не собирающие деньги с физлиц, а, наоборот, — рассылающие. Речь идет об акционерных обществах, выплачивающих дивиденды акционерам, о выплате государственных пенсий и платежах инвестиционных фондов, в том числе негосударственных пенсионных фондов, о страховых компаниях, работающих с физическими лицами. Им, кроме скорости и защищенности перевода, почта предлагает доставку денег лично в руки получателю. Ну и, конечно, корпоративные тарифы. В среднем услуги ЕСПП сегодня стоят 1—5% от переводимой суммы, и тариф тем меньше, чем большее количество денег отправляется по почте. Это вполне сопоставимо с тарифами банковских систем быстрых переводов и в несколько раз меньше ставок того же Western Union.

Реформа почты уже демонстрирует первые результаты. В поч-

товых отделениях продолжается установка «второй очереди» оборудования для электронных переводов.

Но самое главное, в ноябре по всей стране были унифицированы тарифы на почтовые переводы денег. В любом почтовом отделении, независимо от того подсоединено оно к ЕСПП или нет, перевод будет стоить от 1 до 5%. До сих пор, придя в свое почтовое отделение, гражданин узнал бы, что стоимость услуги — 8% отправляемой суммы. Создавалось впечатление, что в России действуют 2 параллельных системы, одна элек-

тех пор пока система не будет отстроена, действуют технологии переходного периода. Например, приняв перевод в почтовом отделении по традиционной схеме, почтальон отвозит бумажный документ в другой пункт почтовой связи, где уже действует ЕСПП. Документ переводится в электронный вид и отправляется по месту назначения. В общем почта ищет и находит способы решения проблемы «последней мили».

Технологии, обкатанные на корпоративных клиентах, в скором времени будут доступны любому жителю России. Унифика-

Суть новаторской идеи почтовиков состоит в том, чтобы заменить везде, где это возможно, пересылку бумажных переводных документов на пересылку электронных документов. Тариф составит 1—5% от переводимой суммы вместо прежних 8%.

тронная — подешевле, а другая традиционная, «бумажная» — подороже. На самом деле система, конечно, одна. Но разные средства «передвижения» денег. Как говорит Оксана Кучерявая, можно ехать на трамвае, а можно на такси или на самолете. В перспективе все почтовые переводы станут быстрыми, электронными, но до

ция тарифов — только начало. Настоящая реформа почты и ее системы денежных переводов состоится тогда, когда деньги из каждого из 40 тыс. отделений будут идти в другое из этих же 40 тыс. считанные минуты или хотя бы часы. ☺

Анастасия Веремева

Новости компании

Обучаемся ипотеке

Развитие ипотечного рынка в стране требует подготовки грамотных специалистов, способных не только оформлять договоры сделок, но и консультировать клиентов по правовым и экономическим вопросам. Миссию подготовки таких специалистов взял на себя **Инвестиционный ПромЭнергобанк** (www.preb.ru), который одним из первых в России начал кредитовать население по стандартам федерального Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Об опыте проведения таких учебных курсов, особенностях ипотечной программы по стандартам АИЖК рассказал в своем

выступлении перед участниками выставки «ДО-МЭКСПО» вице-президент ПромЭнергобанка Владимир Талавер. Систему рублевого кредитования АИЖК осваивают сегодня в 45 регионах страны, о резервах ее развития говорилось на заседании Правительства РФ. О росте интереса профессиональных участников рынка недвижимости к этой федеральной программе свидетельствует то, что методики АИЖК в ПромЭнергобанке изучают не только сотрудники других кредитных организаций, но и представители ведущих риэлтерских агентств, консалтинговых и страховых компаний. ☺

Паровоз стоит на месте

Малый бизнес остается непривлекательным для банковского кредитования



Банки не хотят кредитовать малый бизнес, потому что это дорого и невыгодно. К тому же они видят, что и государство не создало обещанных условий для развития малого предпринимательства.

«Малышей — холить и лелеять»

«Малышей нужно холить и лелеять», — заявил недавно Михаил Касьянов, выступая в поддержку малого бизнеса. Правительство намерено предпринять некоторые шаги в этом направлении. К примеру, планируется изменить критерии, согласно которым предприятия будут причисляться к категории малых и средних. Об этом сообщил руководитель МАП Илья Южанов. Если разработанная его ведомством схема будет введена в действие, то предприятия с количеством штатных работников менее 10 человек и годовым оборотом не более 15 млн рублей будут называться микропредприятиями. Компании с числом работающих до 100 человек должны считаться малыми. Для последних ограничений по годовому обороту не предполагается. К средним будут причисляться фирмы с количеством сотрудников до 250 человек и с годовым оборотом до 500 млн рублей.

Главной проблемой малого бизнеса практически все считают административные препоны. Кроме того, малому бизнесу, так же как и любому, для нормально-

го функционирования нужны стабильные и низкие налоги, доступ к производственной инфраструктуре и финансовым ресурсам.

Необходимыми финансовыми ресурсами обладают банки, но они не торопятся размещать деньги в малый бизнес. Возникает парадоксальная ситуация: с одной стороны, есть спрос на кредиты в малых предприятиях (МП), с другой — есть и предложение кредитов в банках, которые ищут способы размещения ресурсов. Почему же эти, казалось бы, взаимосвязанные процессы не могут найти точки соприкосновения?

Российское налогообложение не стало «самым либеральным в мире»

Главная причина, по которой банкам невыгодно кредитовать малые предприятия (МП) — это ныне действующая налоговая система. Алексей Крюков, вице-президент, директор департамента корпоративного бизнеса Московского кредитного банка, отмечает, что налоговое бремя по-прежнему слишком велико для МП. Особенно это актуально для вновь создаваемого малого бизне-

са, которому необходимы существенные налоговые льготы на этапе его становления. Высокие налоги явно не способствуют повышению прозрачности малого бизнеса перед возможными инвесторами, что в свою очередь сдерживает увеличение объемов банковского кредитования. Существует значительное количество бюрократических барьеров при регистрации компаний и получении ими различных разрешений и согласований. Малый бизнес уязвим со стороны многочисленных контролирующих органов — налоговой инспекции, пожарной службы, милиции, санэпидемнадзора и т.д. На общегосударственном уровне отсутствуют механизмы, позволяющие банкам минимизировать риски при кредитовании малых предприятий.

По мнению руководителя кредитного отдела Академхимбанка Елены Кукушкиной, в настоящее время государство не создало



благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса. Можно говорить о ряде условий, несоблюдение которых тормозит развитие этого сектора экономики. Прежде всего это отсутствие низких и стабильных налогов. «Налоговая проблема — одна из самых острых проблем малого бизнеса», — говорит Елена Кукушкина. В свое время правительство обещало, что после принятия новой редакции главы 26 Налогового кодекса налогообложение малого бизнеса станет чуть ли не самым либеральным в мире. На деле никакого упрощения не произошло. Многие представители малого бизнеса по-прежнему считают налоговую нагрузку чрезмерно высокой и не спешат выходить из «тени».

Несовершенство налогового законодательства, которое выражается в доминировании фискального подхода власти, стремящейся получить с малого бизнеса максимальное количество сборов и платежей, — основной бич малого и среднего бизнеса. В этом убежден Виктор Кострицын, председатель правления Национального банка развития (НБР). Логика налогообложения не соответствует логике развития бизнеса, поскольку, сделав первый шаг в бизнесе, предприниматель должен тут же вводить сложную систему отчетности, нанимать бухгалтера, покупать оргтехнику, программы ведения бизнеса, что в конечном итоге заставляет малые предприятия уходить в «тень».

Справка «БО»

На данный момент в России в области малого предпринимательства трудятся 13 млн граждан — 17% от общего числа работающих россиян. Вместе они производят до 20% ВВП страны. По информации МАП, в бюджете 2004 года на поддержку малого бизнеса выделено 3 млрд рублей. Он также рассказал о том, что кабинетом министров рассматривается возможность привлечения 300 млн долларов в виде займа МБРР для развития малого бизнеса.



Фото: С. Киреев

Сфера услуг — самая привлекательная ниша для малого бизнеса

«Упрощенная система налогообложения для малого бизнеса на сегодняшний день практически провалилась, — подчеркивает Виктор Кострицын. — Прошлым летом депутаты в спешке приняли новую редак-

Российская экономика в значительной степени — это экономика крупных хозяйственных объектов.

цию главы 26 Налогового кодекса о налогах для малого бизнеса. Она изначально была недоработана, только летом этого года МЭРТ разработало соответствующие поправки».

Однако с точки зрения председателя правления НБР не совсем правомерно говорить о том, что несовершенство налоговой системы отталкивает инвесторов от малого бизнеса. Тут скорее нечто другое. Российская экономика в значительной степени — это экономика крупных хозяйственных объектов. Малый бизнес в нашей стране не развит и занимает слабые позиции даже в отраслях, в которых во всем мире традиционно доминируют малые предприниматели. Малые и средние предприятия выступают главными объектами для поглощения крупными многопрофильными холдингами, основу которых составляют ориентированные на сырьевой сектор предприятия (нефте- и газодобывающие, предприятия цветной и черной металлургии и т.д.).

Директор департамента кредитно-финансовых операций банка «Уралсиб» Айрат Исхаков, с одной стороны, отмечает, что государственные власти в последнее время довольно активно работают над созданием благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса: упрощают систему регистрации предприятий, налогообложение,

минимизируют административное давление на малые и средние предприятия и т.д. С другой — этих «благоприятных условий» государство так и не создало. Малый и средний бизнес не стал финансово привлекательным для инвестиций и кредитования российскими банками.

Айрат Исхаков считает, что уже началось какое-то движение вперед в области реформирования системы налогообложения. Однако это движение непоследовательно и медленно. Главная беда налоговой реформы — это сама практика налогового администрирования. Малый бизнес оценивает налоговую реформу как дополнительный «пресс» и усложнение процесса сдачи налоговой отчетности. Лишь 10% предпринимателей считают, что налоговая реформа им помогла. Это, как правило, те, кто перешел на упрощенную систему налогообложения. Что касается средних предприятий, то они должны вести, как минимум, пять видов отчетностей.

Помимо несовершенства налоговой базы развитие малого

бизнеса тормозит слабая поддержка или полное отсутствие таковой со стороны региональных и местных властей. Чтобы ситуация изменилась, нужно эти власти заинтересовать, предусмотрев, например, увеличение доли налоговых поступлений от малого бизнеса в региональные и местные бюджеты. Кроме того, не надо забывать о проблеме собственности. Так, в Москве идет процесс вывода заводов и фабрик на окраины города. В результате чего страдают мелкие арендаторы, многие из которых оказываются на улице. Значительное повышение арендных ставок за пользование помещениями, находящимися в собственности Москвы, также поставило в затруднительную ситуацию многих предпринимателей.

Может ли банк помочь малому бизнесу

Не секрет, что банковский сектор по-прежнему достаточно инертен в отношении кредитования малых предприятий, и интерес проявляют лишь единицы. Рынок

кредитования малого бизнеса освоен банками менее чем на 1%. По образному выражению Алексея Крюкова (Московский кредитный банк) «если сравнить объемы кредитов, предоставленных российскими банками предприятиям малого бизнеса, с объемами деятельности самих банков, то становится понятно, что пока это был только паровозный гудок, а сам паровоз еще стоит на месте».

Финансовые потоки малого бизнеса в российской экономике практически никак не учтены. С одной стороны, освоение сегмента кредитования малого бизнеса — это огромный потенциал для развития банков, а с другой — большие риски. Огромный пласт малого бизнеса (до 50% в некоторых сегментах экономики) уже нельзя не заметить. Кредитовать малый бизнес так же, как средний и крупный бизнес, можно, но работа с ним для кредитных учреждений обходится намного дороже.

Елена Кукушкина (Академикбанк) среди причин, по кото-

Арифметика



Алексей Крюков, вице-президент, директор департамента корпоративного бизнеса Московского кредитного банка:

Допустим, перед банком стоит задача разместить 20 млн долларов. Можно предоставить кредит одному заемщику в крупном бизнесе, в среднем достаточно иметь трех заемщиков. Предприятий малого бизнеса нужно уже 400, поскольку средняя сумма кредита для них составляет порядка 50 тыс. долларов. Трудозатраты банка на оценку крупного и среднего бизнеса — одинаковы, этот бизнес прозрачен, с малыми предприятиями разбираться намного сложнее. Куда посадить 400 экспертов, чтобы

прокредитовать такое количество предприятий малого бизнеса? Кроме зарплаты этим сотрудникам (а их квалификация должна быть выше, чем у специалистов по крупному и среднему бизнесу) необходимо выделить площадь для организации рабочего места, а это 700 долларов за квадратный метр. Кроме того, каждого сотрудника необходимо обеспечить столом, компьютером, принтером и т.п. Умножьте все эти расходы на 400. Возникает вопрос, что делать с такими большими расходами. Включить их в процентную ставку по кредиту невозможно, так как кредит получится слишком дорогим удовольствием для предприятия малого бизнеса. Значит, нужны упрощенные методики оценки кредитного риска. Они должны давать результаты, адекватные объему этого бизнеса. Только те банки, которые сумеют создать и внедрить такие методики, будут показывать хорошие финансовые результаты при работе с малым бизнесом.

рым кредитовать малый бизнес менее выгодно, назвала следующие: слишком высокая затратная составляющая при рассмотрении кредитной заявки, трудности при сопровождении выданного кредита. Здесь выше риск самой кредитной операции — далеко не все малые предприятия имеют в собственности имущество, которое может выступать предметом залога по кредиту. Кроме того, у банка отсутствует дополнительный заработок от использования «бесплатных» остатков по расчетному счету заемщика, доходов от расчетно-кассовых операций, а также доходов от продажи прочих банковских услуг, таких, как эквайринг.

Чтобы банки были заинтересованы работать с малым бизнесом, по мнению Елены Кукушкиной, необходимо выполнить некоторые условия: предоставить финансово-кредитным учреждениям льготы по налогообложению при кредитовании малых предприятий; применить понятие «обеспеченных» ссуд по кредитам, предоставленным под гарантии и поручительства федеральных и региональных фондов поддержки малого предпринимательства; пересмотреть требование по резервированию кредитов на срок свыше трех лет; снизить долю «теневого» оборота малого бизнеса, а также заложить в проекте бюджета средства для государственных гарантий по кредитам малых предприятий.

Айрат Исхаков («Уралсиб») считает, что сегодня банки занялись разработкой стандартизированной технологии выдачи небольших кредитов, что позволит им несколько снизить издержки. Многие банки либо уже обладают развитой филиальной сетью, либо объявили о намерении в ближайшем времени создать такую. При этом такую сеть можно окупить, только кредитую большое количество мелких (по сравнению с крупными корпора-



Малые пекарни могут работать лучше хлебозаводов

циями) клиентов, в частности малый бизнес.

Светлана Иванова, заместитель начальника отдела маркетинга КМБ-Банка, полагает, что возможности внешнего финансирования микро-, малых и средних предприятий России ограничены самими их размерами и наличием в российском обществе стереотипов восприятия малого бизнеса, как полукриминальной структуры, которая не может быть надежным заемщиком.

Кредитовать малый бизнес так же, как средний и крупный бизнес, можно, но работа с ним для кредитных учреждений обходится намного дороже.

Именно поэтому многие банки считают кредитование малого бизнеса рискованным занятием. К тому же, кредитование большого количества небольших компаний требует от банка

отлаженной технологии работы и высококвалифицированного персонала.

Обнадеживающие факторы

И все же существуют некоторые факторы, позволяющие надеяться на то, что государство примет реальные шаги на встречу малому бизнесу.

Недавно Государственная Дума РФ приняла последовательно в первом чтении два законопроекта: «Об отмене обязательного нотариального удостоверения договоров об ипотеке» (при залоге недвижимости при получении кредита малым предприятием) и поправки в закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ», облегчающие доступ малому бизнесу к кредитным ресурсам (предоставление кредитов до 300 тыс. рублей наличными). Это означает, что предприятие сможет получить кредит наличными денежными средствами в сумме до 300 тыс. рублей через кассу банка, минуя расчетный счет. Сейчас для получения кредита любая компания или предприниматель обязаны открыть счет в банке,

Условия кредитования малого бизнеса в некоторых банках (по данным банков)

Название банка	Пакет документов	Цели кредитования	Виды кредитов и условия предоставления	Залог
Московский кредитный банк	Стандартный пакет: — анкета — кредитная заявка; — учредительные и регистрационные документы; — документы, подтверждающие полномочия руководителей; документы о финансово-хозяйственной деятельности заемщика (набор документов зависит от вида кредитования); — документы по обеспечению кредита (если обеспечение предусмотрено кредитным продуктом)	Закупка товаров, сырья, материалов и комплектующих, в том числе кредитование под торговую выручку и внешнеторговое финансирование в форме предоставления банковских гарантий и аккредитивов; приобретение оборудования и автотранспорта, в т.ч. с использованием механизма лизинга; приобретение торговых, производственных, офисных и складских помещений; покрытие разрывов денежного потока на расчетном счете (кредитование в форме овердрафта)	1. Микрокредит выдается сроком до года. Сумма — от 5 тыс. до 50 тыс. долларов. Погашение происходит равными долями ежемесячно. Ставка — от 16% годовых. 2. Малый кредит выдается сроком до двух лет. Сумма — от 50 тыс. до 150 тыс. долларов. Погашение происходит равными долями ежемесячно или по индивидуальному графику. Ставка — от 16% годовых. 3. Кредитование в форме овердрафта. Срок кредитного договора — до 1 года, срок непрерывной задолженности — до 30 дней. Лимит овердрафта — до 35% от среднемесячного оборота по расчетным счетам. Ставка — от 5% годовых. Залоговое обеспечение — не оформляется. 4. Кредитование под инкассируемую выручку осуществляется сроком до 3-х месяцев. Сумма — до 75% от среднемесячного объема торговой выручки. Ставка — 13% годовых. Залоговое обеспечение — не оформляется	В качестве залога по кредитам рассматривается следующее ликвидное имущество, принадлежащее заемщику, владельцам бизнеса и другим лицам: - готовая продукция, товары, сырье, материалы, полуфабрикаты; - автотранспорт; оборудование, машины, механизмы, технологические линии; - жилая и нежилая недвижимость; - другое имущество
КМБ-Банк	Стандартный пакет	Увеличение оборотного капитала, инвестирование в небольшие производства или в сферу обслуживания (стоматологические кабинеты, парикмахерские, макаронные цехи и т. п.). Открытие цехов и небольших фабрик (например, упаковочное производство, типографии)	Экспресс-кредит (от 100 до 1 тыс. долларов); микрокредит (от 1 до 20 тыс. долларов); малый кредит (от 20 до 100 тыс. долларов); средний кредит (от 100 тыс. до 500 тыс. долларов). Выплата основной суммы кредита и процентов равными долями происходит ежемесячно или более регулярно	Залоговое обеспечение обязательно по всем видам займов, кроме экспресс-кредита. Залогом может быть любое движимое и недвижимое имущество заемщика или третьих лиц: квартиры, машины, бытовая и офисная техника, оборудование, меха, украшения и другое имущество
«Уралсиб»	Стандартный пакет	Пополнение оборотных средств, покупку основных средств и т.д.	Ставка — 15% годовых в валюте и 26—28% годовых в рублях	В качестве залога принимается автотранспорт, торговое, производственное оборудование, товары в обороте, личное имущество заемщика (бытовая техника, домашнее имущество)
«Петрокоммерц»	Правоустанавливающие документы, информация, на основании которой делается вывод о финансовой устойчивости заемщика	Пополнение оборотных средств, приобретение оборудования	Ставка по рублевым кредитам 18—26% годовых. Сумма кредита до 500 тыс. долларов в Москве, до 150 тыс. долларов в регионах (или эквивалент в рублях). Погашение кредита возможно по гибкому графику, устанавливаемому с учетом сезонности бизнеса заемщика, либо по окончании срока кредитования	В качестве обеспечения возврата кредита принимаются любые ликвидные материальные активы, а также поручительства владельцев бизнеса

что означает не только большие временные затраты на открытие счета, но и усложнение схемы получения кредита. В результате бизнесмены не хотят обращаться в банк, предпочитают решать финансовые вопросы самостоятельно, опасаясь того, что процедура выдачи кредита затянется на весьма продолжительное время. Кроме того, необходимость открытия счета для каждого клиента означает и для банка дополнительные операционные расходы.

Еще весной нынешнего года был подготовлен и представлен на рассмотрение в Государственную Думу пакет документов, цель которого — упростить процедуру взаимодействия малых предприятий и предпринимателей с кредитными организациями, сделать процесс выдачи кредитов малым и средним предприятиям более удобным и доступным. В частности, речь идет об отмене нотариального удостоверения договоров о залоге недвижимости для получения кредита организациями малого бизнеса. Это необходимо для снижения издержек малых предприятий при оформлении обеспечения по кредиту. Отмена нотариального удостове-



Фото: В. Новиков

Судьба любого бизнеса по-прежнему зависит от власти

рения может значительно упростить и удешевить кредит.

Поэтому, по словам Светланы Ивановой, КМБ-Банк — банк кредитования малого бизнеса вносит различные предложения с целью упростить процедуру кредитования, например, возможность открытия банками дополнительных офисов для кредитования малого бизнеса не только по месту нахождения головной конторы или филиала, что может существенно снизить их затраты на развитие региональной сети.

Исходя из опыта КМБ-Банка, она считает, что большинство стереотипов, существующих в отношении малого бизнеса в банковском сообществе и в российском обществе в целом, несостоятельны. Например, абсолютно несостоятельно мнение о малых предприятиях как о ненадежных заемщиках. Уровень просроченной задолженности в КМБ-Банке никогда не поднимался выше 2%, невозвраты составляют ничтожно малое количество. ☺

Оксана Дяченко

Новости компании

Отличное решение TietoEnator

Компания TietoEnator, ведущий европейский поставщик ИТ-решений для банковского и финансового сектора, разработала программный модуль платежной карточной системы Transmaster для пополнения банковских счетов, проведения платежей, покупки продуктов по предоплате и проведения перечислений с использованием банкоматов с функциями конвертного и листового депозитов. В рамках этого решения поддерживаются как перечисления на счета других картодержателей, так и пополнение своих карточных и банковских счетов. Клиент банка также получает ряд удобств: доступ к счету в удобное время, от-

сутствие очереди к кассиру, сокращение формальностей и т.д.

«С развитием рынка кредитных карточек в банках с небольшой филиальной сетью в конце месяца выстраиваются очереди картодержателей, желающих погасить свои финансовые обязательства. Решить проблему могут банкоматы, которые умеют не только выдавать деньги, но и принимать», — заявил Иво Алманис, директор по развитию платежных систем TietoEnator Financial Solutions. ☺

Более подробная информация по тел.: +371 728-6660.



Инвестиции в науку: ключевое слово — риск

Российские инвесторы учатся работать с самым перспективным и самым опасным сектором вложений — инновационным

После того как президент Владимир Путин в конце прошлого года заявил о приоритете инновационного развития экономики, научно-технический потенциал был объявлен главным стратегическим ресурсом страны.

Бесспорный, казалось бы, тезис добавил остроты той дискуссии, которая ведется уже много лет. Одна часть научного и делового сообщества, назовем ее консервативной, считает, что «закрома» российских НИИ битком набиты потрясающими идеями и разработками, но в силу разных причин (плохие законы, безденежье, вялая позиция властей) гениальные открытия не внедряются, а пылятся в архивах. Другая, более молодая и активная бизнес-популяция полностью солидарна с известным персонажем из Простоквашино, который сокрушался, что «деньги у нас есть — у нас ума нет». То есть на старых достижениях далеко не уедешь, а новых перспективных научных разработок у нас маловато.

Можно предположить, что истина как всегда посередине. К счастью, кое-какие деньги в стране уже есть. И наука, в том числе прикладная, все еще на высоте. Но, увы, нет инфраструктуры, которая

обеспечивала бы научные и инженерные умы деньгами, а инвесторов — перспективными и сулящими прибыль разработками.

В поисках велосипеда

Ничего удивительного в отсутствии такой инфраструктуры нет. В том, что касается бизнес-механизмов, России приходится догонять так называемые развитые страны. Существующая мировая

кой экономики, а не постсоциалистической разрухи.

Чтобы не изобретать велосипед и иметь представление о предстоящем пути, есть смысл посмотреть на организационную схему бизнес-внедрения инноваций, действующую уже не только на Западе, но и на динамично развивающемся Востоке.

Инновационный бум в мире начался с того, что в конце 70-х годов в ряде стран было принято законодательство, предоставляющее право собственности на результат интеллектуального труда разработчику, а не государству, финансирующему исследование.

Риски необычайно велики: каждый инвестор знает, что только одна из ста идей имеет хоть какую-то коммерческую перспективу и лишь одна из тысячи «выстреливает», принося заметную прибыль.

практика финансирования прикладных исследований, научных разработок и внедренческих решений, то есть всего инновационного процесса в целом, складывалась более 30 лет. Причем на базе успешной капиталистической

В те годы по обе стороны «железного занавеса» науку, особенно фундаментальную, содержал госбюджет. Заокеанские чиновники, так же как сегодня отечественные, не могли представить, что созданный на государственные деньги

научный продукт можно просто так, бесплатно, отдать разработчику — университету или научному центру. Но именно этот воле-

Хищные инвесторы

Риски необычайно велики: каждый инвестор помнит о том, что только одна из ста идей имеет хоть

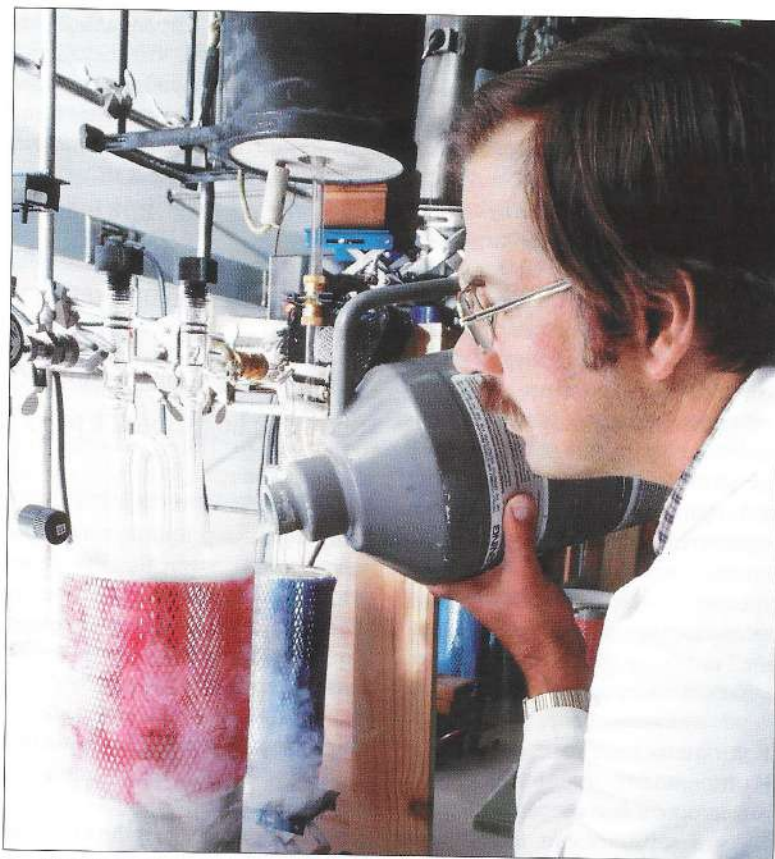
Очевидно нашим банкам придется проложить в этой области свой собственный путь: с учетом мирового опыта и местных реалий. Но имена первопроходцев уже известны.

вой шаг стал началом инновационного бума. Частный капитал и менеджмент практически всегда эффективнее государственного, но им не хватало именно этих гарантий — прав собственности. Постепенно сформировалась инновационная структура, система «технологических коридоров», действующая с некоторыми различиями во многих странах. Во главе угла стоит фундаментальная наука. Ее небожителям коммерческий закон не писан, бизнес в ней, как правило, напрямую доступа не имеет. Фундаментальные исследования финансируются из средств бюджетов и различных фондов. Прикладная наука (то, что в России принято называть отраслевой) оплачивается государством уже частично и тем меньше, чем ближе разработка к внедрению. При различных исследовательских центрах, университетах сразу после передачи разработчикам прав на интеллектуальную собственность были созданы технопарки, где автор или коллектив авторов могут открыть маленькую фирму и, пользуясь мощностями технопарка, дорабатывать свою идею, приводить ее к коммерчески привлекательному виду. С такими «посевными» фирмами работают специалисты технопарка, маркетологи. На стадии опытного образца государство уже практически не участвует в проекте своими финансами. Бренд финансирования берет на себя частный инвестор, капиталист, заинтересовавшийся идеей. Он же принимает все связанные с проектом риски.

какую-то коммерческую перспективу и лишь одна из тысячи «выстреливает», принося заметную прибыль. С такой статистикой мало какая отрасль могла претендовать бы на инвестирование. Но зато если отдача при коммерциализации технологий достигается, то она порой бывает совершенно фантастической. Например, фирма Sequoia Capital вложила 2 млн долларов в становление Yahoo!, одну из самых популярных сегодня поисковых систем для интернет. Стоимость ее

доли в этой компании возросла до 4,4 млрд долларов, то есть капиталовложения окупились в 2200 раз. А компания Lucent Technologies (Bell Labs), напротив, «прозевала» изобретение своего сотрудника Вильяма Шоклея, который использовал идею транзисторов для создания собственного бизнеса. Он теперь называется Intel.

Примерам прозорливости и недальновидности в инновационной сфере нет числа. Кто такой Билл Гейтс, если не суперудачливый инноватор. Но речь идет не только о компьютерных технологиях. Появляющиеся раз в полгода новые модели мобильных телефонов, картофель, устойчивый к болезням и вредителям, клей, не уступающий по прочности бетону, защитные покрытия толщиной в доли микрона — любой современный товар имеет право называться наукоемким и инновационным, а значит, кто-то вложил деньги



Наука может принести большую прибыль. Если добавить в нее немного денег

не только в его производство, но и предшествовавшие научные и конструкторские работы.

В наиболее развитых странах вклад научно-технического прогресса в прирост валового внутреннего продукта составляет от 75 до 100%. Как не вспомнить о насущной задаче удвоения российского ВВП за 7 лет.

Впрочем, инновационные механизмы на одних декларациях не построишь, и традиционные финансовые методики в чистом виде для внедренческого бизнеса не применимы. Инвесторы уравнивают высокие инвестиционные риски «грабительскими» условиями. Молодая фирма, из всех активов имеющая за душой только незавершенную разработку, может рассчитывать получить средства на завершение работы и внедрение результата своих трудов в производство только в виде прямых инвестиций. Такой вид финансирования получил название венчурного. Капиталист забирает себе блокирующий, а чаще контрольный пакет акций. При этом инвестор осуществляет оперативное управление, занимается маркетингом и прочими хозяйственными вопросами. Если компания развивается успешно, ее продукт востребован, соответственно растут капитализация и стоимость акций. Инвестор фиксирует прибыль, продавая свой пакет на IPO или, что в последние годы происходит все чаще, какому-либо «профильному» концерну с развитой исследовательской базой. Причем прибыль не всегда исчисляется тысячами процентов. Вполне приемлемым считается уровень 30—70%. Выполнив свою высокодоходную миссию, венчурный инвестор отправляется на поиски нового проекта.

Родные палестины

И чиновники, и потенциальные инвесторы в России указывают на то, что механически копировать зарубежный опыт невозможно. Впервые, он довольно разнообраз-

ный с точки зрения деталей законодательства и деловой практики, хотя общая практика похожа: наука — технопарк — венчур. Во-вторых, нам приходится в срочном порядке выращивать сразу все звенья цепочки (в том числе и законодательство) и они традиционно плохо стыкуются. Взять хотя бы передачу прав интеллектуальной собственности. Сегодня этот момент регулируется постановлением правительства, которое не отменяет напрямую прав государства, но позволяет передать их разработчику, записав это в госконтракте на конкретные исследования. А составляет контракт конкретный чиновник. Куда он будет смотреть при этом — в закон или в постановление правительства, и сколько стоит изменение его взгляда?

В такой ситуации формирование достаточного и постоянно пополняющегося «пула» разработок, готовых к коммерциализации, маловероятно. Хотя справедливости ради надо сказать, что государство медленно, но верно готовит для этого почву. Новый патентный закон эксперты признают вполне

Ряд косвенных признаков свидетельствует о том, что в банках идет напряженная работа по оценке привлекательности инновационного сектора и подготовка к работе с ним.

прогрессивным. Кроме того, при некоторых институтах, даже региональных отделениях Академии наук открываются технопарки, инновационно-технологические центры, где зреют зародыши будущих инновационных фирм. Государственные фонды, например Российский фонд фундаментальных исследований и Фонд поддержки малых предприятий в научно-технической сфере, осознанно идут в «посевную» стадию,

выделяя значительную часть своих средств компаниям, находящимся на очень ранней стадии исследований. Хочется верить, что их усилия принесут плоды и любой финансист сможет найти выгодное предложение на прозрачном и отрегулированном инновационном рынке.

Пионеры жанра

Пока успешным бизнесом на инновациях могут похвастаться немногие. Наверное, их секрет в универсальности, виртуозном владении законодательством и недюжинной предпринимательской хватке. В качестве примера можно обратиться к Российскому инновационному консорциуму (РИК) «Ведущая группа». Консорциум не является юридическим лицом, однако связывает партнерскими отношениями по коммерциализации российских технологий порядка 50 компаний из России, СНГ и даже дальнего зарубежья. Лидеры консорциума вышли из научной среды и не порвали с ней отношения, но сегодня поиск перспективных проектов не настолько зависит от научных связей: на сайте РИК организован автоматизированный прием заявок и инвестору есть из чего выбирать.

«Ведущую группу» сложно отнести к какой-то узкой категории. Это не венчурный инвестор в чистом виде, хотя члены консорциума иногда покупают интересующие их патенты для внедрения. «Ведущая группа» работает с авторами на любой стадии готовности проекта — иногда к ним приходят с голой идеей, а венчурный инвестор рискует деньгами только тогда, когда создан опытный образец, не раньше. При этом консорциум оказывает полный цикл услуг по коммерциализации: проверяет грамотность патентования, если нужно — расширяет действие патента на другие страны. Изучает рынки, находит инвестора, берет кредиты или вкладывает собственные средства, возит проекты по специализированным выставкам. То есть консорциум яв-

длется одновременно и консультантом, и посредником, и инвестором. Его комиссионные составляют около 16% по договору о коммерциализации технологии и этого, судя по всему, хватает для поступательного развития весьма специфического бизнеса.

В работе у консорциума постоянно находится несколько десятков проектов в сфере медицины, диагностики, источников энергии, малой авиации, новых материалов и т.д. Согласно внутренней статистике «Ведущей группы», если из шести проектов сработают хотя бы 2—3, окупаются все инвестиции и потому чем больше объектов вложений, тем меньше риски. Об оборотах консорциума можно судить хотя бы потому, что лицензия на препарат «Тимоген» была продана

перечисленных финансовых институтах существуют свои ограничения по инвестированию. Кроме того, у нас просто нет венчурных фондов в чистом виде.

Сегодня в стране реально действует около 30 так называемых венчурных фондов с цветистыми названиями на английском языке. В подавляющем большинстве они были созданы более 10 лет назад на деньги иностранных правительств и организаций, в основном тех же США и Европейского банка реконструкции и развития. Вопреки своему предназначению — финансировать и развивать рискованные высокотехнологичные проекты — новорожденные фонды принялись активно скупать недооцененные в процессе российской приватизации активы во вполне традиционных отраслях



гораздо сдержаннее. Все-таки «Альфа-Групп» состоит не из одного только банка и этот консорциум всегда стремился к расширению бизнеса в разных отраслях. Специалисты говорят о дефиците инвестиционно привлекательных проектов, об отсутствии «питательной среды» для них, о сложности экспертизы. Менеджмент «Русских технологий» добавил свои комментарии по поводу того, что руководство компаний, претендующих на инвестиции, слишком высоко оценивает свои идеи, мало разбираясь в рынке и приходя в ужас от необходимости поделить свою собственность. В общем пропасть между разработчиками и инвесторами по-прежнему велика.

Тем не менее «Русские технологии» появились, а ряд косвенных признаков свидетельствует о том, что в банках идет напряженная работа по оценке привлекательности инновационного сектора и подготовка к работе с ним. Например, все больше банковских специалистов, руководителей кредитных, аналитических, инвестиционных отделов приходят на специализированные курсы инновационного менеджмента. И самих учебных программ становится все больше. Если раньше основными клиентами таких учебных центров были сами разработчики, ученые, то сегодня главная их аудитория — инвесторы всех мастей.

Финансисты объективно должны исчерпать набор высокодоходных и малорисковых инструментов и тогда им не отвертеться — придется заняться внедрением инноваций. ☺

Ольга Лосева

Финансисты объективно должны исчерпать набор высокодоходных и малорисковых инструментов и тогда им не отвертеться — придется заняться внедрением инноваций.

в США за сумму, превышающую 6 млн долларов. И это не предел. Суммы контрактов, привезенных с одной только зарубежной выставки, исчисляются десятками миллионов долларов. По признанию менеджеров «Ведущей группы», в медицине и биотехнологиях отдача достигает 10 тыс. процентов! Российские разработки по-прежнему ценятся высоко — если есть кому доставить их на рынок.

Банки не рискуют

Организаций, подобных «Ведущей группе», в России около двух десятков. Для сравнения: в США количество инновационных консультантов и венчурных инвесторов превышает 5 тысяч. Венчурные инвесторы за рубежом часто представлены в виде фондов, в которые вносят свои средства как частные инвесторы, так и корпоративные: пенсионные фонды, страховщики и банки. Ничего подобного в родном отечестве, конечно, не наблюдается. Во всех

экономике. Последнее время промышленность на подъеме, капитализация предприятий растет, происходит их переоценка с точки зрения реальной стоимости. В общем «венчурный десант» был небезуспешным. Только к российским науке и инноватике это не имеет никакого отношения.

Очевидно, нашим банкам придется проложить в этой области свой собственный путь: с учетом мирового опыта и местных реалий. Имена первопроходцев известны. «Альфа-Групп» в этом году объявил о создании своей венчурной компании «Русские технологии». Компания должна будет инвестировать порядка 20 млн долларов в 15—20 фирм, работающих в сфере биотехнологий, нанотехнологий, новых материалов. Если результаты окажутся удовлетворительными, финансирование может быть увеличено.

История эта наделала много шума, говорили о том, что вот он — прорыв. Но эксперты высказывались



Банки надуваются, объединяются и продаются. Но не сдаются

2003 год несомненно прошел под знаком многочисленных банковских слияний. При этом на российском рынке наблюдались две встречные тенденции. С одной стороны, обострившаяся конкурентная борьба заставляла крупные банки скупать ритейловые сети, а с другой — владельцы мелких банков (в свете предстоящего повышения требований Центробанка) стремились продать свой бизнес еще до наступления часа «икс», когда они потеряют лицензии. Судя по итогам уходящего года, бескомпромиссная и с каждым годом все обостряющаяся борьба между кредитными учреждениями за наращивание своих капиталов в будущем году еще больше обострится. А все проигравшие останутся за бортом.

«Дутые малышки»

Сделки по приобретению контрольного пакета акций и прямые покупки банка с целью повысить капитализацию приобретающей его финансовой группы в уходящем году получили весьма широкое распространение. Вполне естественно, что при этом возникает немало серьезных рисков. Зачастую продающая сторона старается поставить будущего владельца банка в незавидное положение доверчивого крестьянина, вынужденного приобретать «темную лошадку» на базаре у цыгана. Ну а жуликоватый прода-

вец, как известно, для того чтобы всучить худую клячу втридорога, может не только бедной животине брюхо раздуть, но и при необходимости всю ее покрасить, дабы снижающих цену дефектов не было видно.

Этот риск особенно велик, когда речь идет о приобретении небольшого банка. Так, по данным Центробанка РФ, обнародованным в сентябре нынешнего года, 60 из 180 проверенных небольших банков имели в своих капиталах фиктивные активы. Иными словами, каждый третий «малыш» пытался прибавить в «фи-

нансовом весе» за счет средств, выданных им же самим по кредитам, векселям и корсчетам. Поскольку предпродажный переговорный процесс обычно носит конфиденциальный характер, то случаи срыва сделок из-за наличия ненадлежащих активов довольно редко разглашаются. Однако в прессе все-таки иногда проскальзывают заявления покупательской стороны примерно такого типа: «Мы не видим смысла в покупке этого банка ни с экономической, ни с имиджевой точки зрения». Зачастую при этом дипломатичный покупатель имеет в виду ненадлежащее состояние активов продаваемого банка.

Судя по всему, количество выставленных на продажу «дутых малышек» в ближайшие месяцы должно вырасти. И связано это с возникновением серьезного барьера, который законодатели вскоре собираются воздвигнуть для всех российских банков, желающих войти в систему страхования вкладов физических лиц. Тем более что закон о страховании банковских вкладов уже принят депутатами Государственной Думы в первом чтении. В случае окончательного принятия этого

документа банки должны подтвердить — согласно новым жестким нормативам, которые сейчас разрабатываются Центробанком — свое право на работу с частными лицами. Как считает заместитель председателя Комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам Владимир Тарачев, в результате около 400—500, то есть примерно одна треть банков может лишиться лицензии на работу с вкладами физических лиц. При этом в первую очередь, конечно же, пострадают малые банки. Поэтому дальновидные владельцы некоторых из них захотят продать принадлежащие им банки еще до вступления в силу закона о страховании банковских вкладов, так как рыночная стоимость «малышей», не сумевших войти в систему страхования, будет существенно ниже.

По данным Центробанка РФ, 60 из 180 проверенных небольших банков имели в своих капиталах фиктивные активы.

Большие проблемы могут возникнуть у покупающей стороны и в случае приобретения банка у ненадлежащего собственника. Таких примеров в российской практике более чем достаточно: судебная тяжба, в частности, по поводу Легпромбанка идет уже полтора года и конца этому марафону пока не видно. Впрочем, для покупателя реальную опасность представляют только ситуации, когда права на владения банком предъявляются уже после совершения сделки.

Самая шумная сделка

Не менее серьезные неприятности могут возникнуть, если участники сделки не учтут политические риски. Именно такая ситуация возникла осенью нынешнего года во

время продажи пакета акций «УралСиб». Этот банк, у истоков рождения которого стоит правительство Башкортостана, — один из крупнейших в России. По данным ЦЭА «Интерфакс», на 1 июля он занимал 10 место по размеру активов стоимостью в 62,6 млрд рублей, восьмое — по капиталу размером в 10 млрд рублей и девятое — по частным депозитам, общая сумма которых достигла 10,2 млрд рублей. В отличие от «дутых малышек» этот банк сумел реально нарастить свои капиталы за весьма короткий срок.

Продавец 15-процентного пакета акций «УралСиб» в целом неплохо провел предпродажную подготовку. В частности, весьма положительно на имидже банка сказалась объявленная им в начале года выплата высоких дивидендов в размере 50% от чистой прибыли на общую сумму 370,3 млн рублей. Интерес к объявленному аукциону подогревался еще и растущей конкуренцией на розничном рынке услуг, так как региональная сеть «УралСиб» из 300 отделений является по размерам тре-

тью в стране после Сбербанка и группы «ОВК».

Однако время для реализации пакета акций башкирские банкиры выбрали сложное. Дело в том, что объявленные торги совпали с



Фото: В. Новиков

Владимир Тарачев считает, что примерно треть банков может лишиться лицензии на работу с физлицами

началом предвыборной кампании за пост президента Башкортостана. Впрочем, некоторые эксперты полагают, что это было сделано вполне сознательно, что-

Сокращение количества банковских учреждений в 1998—2007 годах



Источник: ЦБ РФ, 2003 год — оценка; прогноз на 2005 и 2007 годы составлен на основе экспертных оценок

бы вывести банк из-под контроля республиканского правительства в случае возможного поражения на выборах нынешнего президента Муртазы Рахимова. Иными словами, таким способом руководство «УралСиб» якобы попыталось хеджировать потенциальные политические риски. Но реализация этого плана привела к

12 сентября т.г., во время недавней проверки министерства имущества Башкирии, которая проводилась Счетной палатой РФ, выяснились довольно любопытные обстоятельства. Сотрудникам ведомства господина Степашина, в частности, удалось установить, что в 1995, 1996 и 1998 годах постановлениями правительства этой республики

Впрочем, этот шаг республиканские власти тогда вполне логично объяснили: мол, банк государственный, следовательно, государство и должно заботиться о его конкурентоспособности. Но впоследствии «УралСиб» провел несколько дополнительных эмиссий акций, снизив долю государственного пакета со 100 до 37,5%. Этими фактами заинтересовался Следственный комитет МВД России, но потом, как пишет «Российская газета», дело прикрыли.

А теперь представим на минуту, что команде нынешнего президента Башкирии не удастся победить на декабрьских выборах. В этом случае не исключено, что следствие по закрытому делу вновь возобновится, и пока не совсем ясно, чем эта история может обернуться для «УралСиб». Именно поэтому после покупки «НИКойлом» 14% государственного пакета акций, проданного на специализированном аукционе, обе стороны посчитали пока целесообразным заявить лишь о стратегическом партнерстве. А вот вопрос о слиянии «УралСиб» с «Автобанк-НИКойлом» решено отложить на январь будущего года, то есть на тот момент, когда уже будут известны окончательные результаты президентских выборов. В случае, если проект удастся реализовать, доля объединенной структуры на банковском рынке должна составить не менее 5%.



Московское отделение банка «УралСиб»

Фото: Т. Островская

некоторым издержкам: сделка оказалась окружена излишним вниманием, что привело к появлению в прессе, в том числе и негативной информации о банке. А это вряд ли благотворно сказалось на стоимости проданного пакета акций, за который в более спокойной ситуации можно было бы попытаться получить большую сумму.

Согласно публикации, появившейся в «Российской газете»

в оперативное управление банка были переданы государственные пакеты акций крупнейших бюджетобразующих предприятий Башкирии, которые банк впоследствии перепродал по заниженной стоимости своему дочернему ЗАО «Башкредитинвест». Однако деньги, вырученные от продажи государственного имущества, в республиканский бюджет так и не поступили, а пошли на увеличение уставного капитала «УралСиб».

Охота за розницей

2003 год оказался богат не только шумными, но и заключенными в более спокойной обстановке сделками, в результате которых будущий владелец получил реальную выгоду. Причем в первую очередь особый интерес у покупателей вызывали банки, имеющие разветвленную сеть банковской розницы. Акцентом на ритейл большинство сделок 2003 года кардинально отличались от ранее

спубли-
дне ло-
нк госу-
но, го-
иться о
сти. Но
провел
к эмис-
судар-
100 до
интере-
омитет
как пи-
дело

а мину-
го пре-
тся по-
борах.
но, что
у делу
ока не
ия мо-
«Сиб»,
окупки
рствен-
анного
ункцио-
и пока
ишь о
стве. А
«Сиб»
решено
его го-
когда
натель-
нтских
проект
и объе-
банков-
ить не

только
ыми в
ановке
оторых
реаль-
первую
окупа-
еющие
овской
ритейл
3 года
ранее

брь 2003



ЗНАТЬ

значит предвидеть значит

УПРАВЛЯТЬ



Институт повышения квалификации и подготовки финансовых специалистов

г. Москва, 1-я Дубровская, 1А ■ Тел.: (095) 277-1578, 231-2225 ■ E-mail: info@ipfs.ru ■ Сайт www.ipfs.ru

Лицензия № 010570 от 22.01.02 г. ■ Сертификат ИПБ № 000814 от 26.03.03 г.



Фото: Г. Островская

Центральный офис группы банков «Первое ОВК»

преобладавшей тенденции к приобретению банков, имеющих богатых корпоративных клиентов.

Минувшим летом компания «Интеррос» удачно купила группу банков «Первое ОВК», у которой имеется широкая сеть банковской розницы. А в сентябре принадлежащие «Интерросу» Росбанк и банки группы «Первое ОВК» объявили о запуске совместной программы потребительского кредитования. При этом «Первое Общество взаимного кредита» предоставило уже отработанные технологии экспресс-кредитования, розничную сеть, частично персонал. А кредитором и соответственно выгодополучателем выступил Росбанк. Но разделение «на своих и чужих», видимо, скоро уйдет в прошлое, судя по заявлению генерального директора холдинга «Интеррос» **Андрея Клишаса**, все банки, входящие в эту группу, будут объединены с Росбанком. В результате суммарные активы объединенного Росбанка могут превысить 95 млрд рублей, а собственный капитал — 10 млрд рублей. К этому нужно приплюсовать еще и развитую сеть из 400 филиалов, дополнительных офисов, операционных касс и 1200 банкоматов. Одним словом, у Сбербанка появится еще один серьезный конкурент.

А вот недавно объявленная петербургским Промстройбанком покупка екатеринбургского Уралпромстройбанка на фоне тотальной охоты на банковский ритейл выделяется прежним акцентом на покупку банков, обслуживающих крупных клиентов. Тем не менее сделки ради приобретения новой корпора-

Из-за хищнического подхода к приобретенным кредитным учреждениям возникают неоднородные финансовые империи, на периферии которых концентрируются риски, в то время как рейтинг главного банка резко возрастает.

тивной клиентуры продолжают оставаться важным элементом маркетинговой стратегии петербургского ПСБ, как впрочем, и ряда других банков. По мнению ряда экспертов, у этой стратегии есть серьезный изъян: зачастую после смены акционеров многие корпоративные клиенты уходят из банка.

Одними из активных покупателей банков считаются уже упоминавшийся «УралСиб» и МДМ-банк, на счету которых по десятку приобретенных банков. Однако из-за существующей в стране довольно сложной процедуры слияния банков они пока не объединили их под своей юридической

крышей. При этом возникают и проблемы с правительствами регионов, которые не испытывают восторга от того, что их местный банк объединяется со структурой, расположенной на неподвластной им территории. Поэтому купленные банки, как правило, продолжают работать как самостоятельные юридические лица, иногда внося в свое название наименование купившего их банка. Так, например, МДМ-банк наиболее прибыльным своим приобретением — банкам «Петровский» и Уралсибсоцбанк — дал новые наименования со своим брэндом: МДМ-банк Санкт-Петербург и МДМ-банк Урал.

Впрочем, в 2003 году были и вполне классические слияния: так у финансовой группы «Базовый элемент» в результате объединения вокруг «Ингосстрах-Союза» нижегородского АвтоГАЗбанка, иркутского Сибрегионбанка и столичного Народного банка сбережений появился единый банк под названием «Союз».

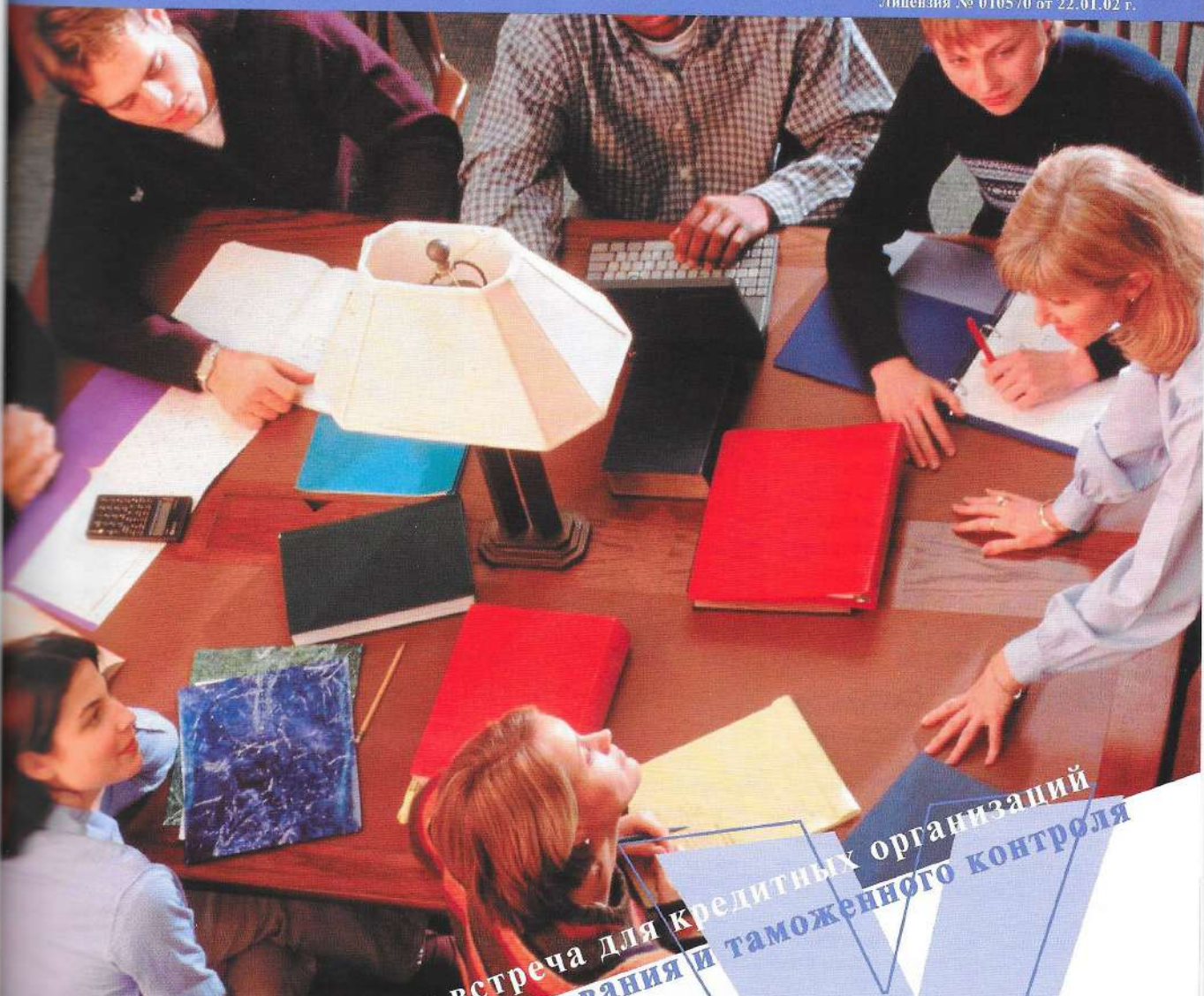
В целом за всю историю российской банковской системы зафиксировано присоединение 362 банков, из которых 326 — в форме филиалов.

К сожалению, у некоторых новых владельцев банков иногда наблюдался хищнический подход к приобретенным кредитным учреждениям, у которых они забирали лучшие активы, а лицензии просто продавали. В результате возникают весьма неоднородные финансовые империи, на периферии которых концентрируются риски, в то время как рейтинг главного банка резко возрастает. Думается, что такая политика применялась бы меньше, если



ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ
И ПОДГОТОВКИ
ФИНАНСОВЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Лицензия № 010570 от 22.01.02 г.



10 ежегодная январская встреча для кредитных организаций
по вопросам валютного регулирования и таможенного контроля

**Валютное законодательство РФ
в свете новой редакции Закона
о валютном регулировании и валютном контроле.**

**Комментарии специалистов Департамента
валютного регулирования и валютного контроля**

21-24 января 2004 года **Банка России и ГТК России**

Место проведения: Г. Москва, 1-я Дубровская, 1А

Подробную программу встречи, состав преподавателей и другую интересующую Вас информацию

Вы можете получить по телефонам: (095) 277-1578, 231-2225,

e-mail: info@ipfs.ru, а также на сайте www.ipfs.ru

процедуру слияния удалось бы упростить, к чему уже неоднократно призывал Центробанк.

Кто удержится на плаву

По мнению аналитиков, в ближайшие годы количество банков в России должно кардинальным образом сократиться. Между прочим, такая тенденция уже просматривается в течение нескольких последних лет. До 1995 года число банков в нашей стране ежегодно росло довольно быстрыми темпами (при этом самым урожайным был 1990 год, когда возникло сразу 1300), затем до 1998 года количество банковских учреждений колебалось возле цифры 2500, а после дефолта стало сокращаться. По состоянию на 1 октября 2003 года общее число зарегистрированных банков уменьшилось до 1644, то есть более чем на 34%.

Питере первый зампред Центробанка **Андрей Козлов**: «В идеале российская банковская система должна состоять из пяти банков, ну в крайнем случае еще из двадцати». Впрочем, официальная позиция ЦБ РФ гораздо более либеральная. Согласно принятой в декабре 2001 года правительством и ЦБ стратегии развития банковского сектора с 2007 года все банки должны иметь собственный капитал не менее пяти миллионов евро. У тех, кто не сможет дотянуть до этой цифры, будет отзываться банковская лицензия и они смогут работать только в качестве небанковской кредитной организации с ограниченным кругом операций.

По данным Ассоциации региональных банков «Россия», за два



Фотоархив ЦБ РФ

По мнению Андрея Козлова, в идеале достаточно 5 — 20 банков

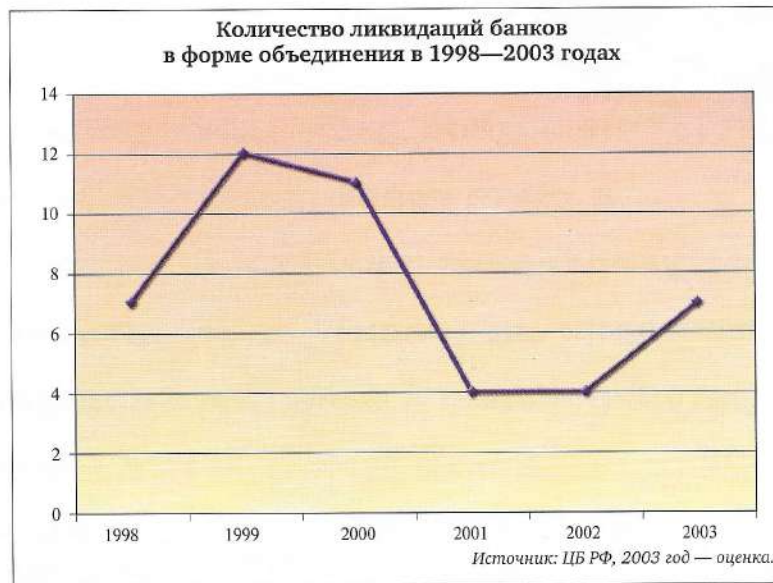
сумеют преодолеть не более 39% финансовых учреждений. Всем остальным нужно будет как-то приспособиться к новой ситуации: либо объединиться с другими банками на паритетных началах, либо продать свой бизнес. Проблема 2007 года коснется даже части крупных банков, в последние годы активно занимающихся приобретением банковских учреждений, так как им придется позаботиться о юридическом оформлении уже произошедшего де-факто объединения купленных ими мелких банков, чей капитал не будет вписываться в установленные параметры.

Гораздо больше неприятностей наши крупные банки ждут от вхождения России во Всемирную торговую организацию, что может привести к либерализации банковского законодательства, а следовательно, и к появлению на российском рынке серьезных иностранных конкурентов. Как заявил глава Минэкономразвития Герман Греф, после вступления в ВТО Россия снимет все ограничения в банковском секторе, кроме запрета на открытие в стране филиалов иностранных банков. О результате такого столкновения можно судить по опыту стран Восточной Европы,

В случае принятия закона о страховании банковских вкладов около 400—500 банков могут лишиться лицензии на работу с вкладами физических лиц.

Каким должно быть оптимальное число банков в России? Весьма интересное и сильно озадачившее многих банкиров заявление сделал на банковском конгрессе в

последних года доля банков с капиталом свыше 5 млн евро увеличилась с 30 до 33%. Если такие темпы роста сохранятся, то к 2007 году установленную планку



где абсолютное большинство банковских учреждений — вместе с многими крупными предприятиями — перешли в иностранные руки. О несопоставимой разнице финансовых возможностей свидетельствует тот факт, что даже самый крупный Сбербанк в годовом рейтинге тысячи крупнейших банков мира, проведенном британским журналом The Banker, сумел по итогам прошлого года занять лишь 155 место.

В целом за всю историю российской банковской системы зафиксировано присоединение 362 банков, из которых 326 — в форме филиалов.

Безусловно, кредиты зарубежных банков — при нынешнем мировом распределении финансовых ресурсов — окажутся более дешевыми, нежели заемные средства российских банков. Однако ясно, что эти деньги будут предо-

ставляться исключительно под залог значительных пакетов акций, которые в случае несвоевременных выплат могут без всяких аукционов переходить в иностранную собственность.

В этой ситуации у российских крупных банков есть только один выход: пользуясь действующим пока в стране протекционистским финансовым законодательством, постараться побыстрее (в том числе и путем покупок других кредитных учреждений, а также за счет слияний) увеличить свои капиталы, дабы встретить приход иностранцев в неплохой конкурентной форме. Насколько эффективно будет использована полученная отсрочка? Пока окончательные выводы делать еще рано. Тем не менее имеющимся шансом российским банкирам все-таки следует попытаться воспользоваться. ☺



Фото: В. Новиков

Московский филиал Сбербанка на Новопетровской улице

Владимир Брюков

Новости компании

В Пробизнесбанке внедрена система InterBank v. 5.2

Компания R-Style Softlab и Пробизнесбанк объявляют о завершении внедрения в этом кредитном учреждении новой версии системы для комплексной реализации электронных банковских услуг — InterBank v. 5.2. Этому проекту уже отдали предпочтение 70 банков России, стран СНГ и Монголии, однако внедрение InterBank v. 5.2 в Пробизнесбанке относится к числу наиболее крупных.

Переход банка на новую версию InterBank был проведен в очень сжатые сроки. При этом выполнены установка и настройка системы, конвертация данных, адаптация банковских форм

документов, а также обновление программного обеспечения нескольких клиентов банка.

За истекшие полгода система InterBank v. 5.2 выдержала испытание «на прочность»: она была внедрена в банках «Сенатор», «Фьючер», Универбанк, Мичиноку-банк, ФИА-банк, и др. R-Style Softlab проводит специальную акцию — тест-драйв комплекса InterBank v. 5.2. Став ее участником до 31 декабря 2003 года, любой банк получит возможность вплоть до 1 января 2005 года бесплатно использовать в своей работе функционал InterBank, испытывая его в рабочем режиме. ☺

Банкам нужна качественная капитализация

Эксперты «Банковского обозрения» подводят итоги 2003 года и оценивают перспективы развития банковского сектора в новом году

Уходящий год характеризуется укреплением национальной валюты и общим ростом российской экономики, что нашло отражение в повышении агентством Moody's инвестиционного рейтинга России. В банковской сфере главная тенденция — усиление конкуренции, которое уже потребовало от банков расширения перечня предлагаемых услуг и совершенствования

технологий. Кредитные организации стали развивать розничный бизнес. Банки пытаются выживать за счет слияний и укрупнений. Таковы примерно тенденции уходящего года, выявленные руководителями и экспертами кредитных организаций, к которым «Банковское обозрение» обратилось с просьбой подвести итоги 2003 года в банковском секторе.

Борьба кредитных организаций за клиентов обострилась



*Александр Кузьмин,
директор департамента
казначейства банка «ГЛОБЭКС»*

К основным событиям завершающегося 2003 года, определившим развитие финансово-экономической и банковской сферы, можно отнести подъем экономики России в целом (рост ВВП к концу года может составить около 7%), сохраняющиеся высокие цены на нефть на мировом рынке, приток инвестиций в Россию. А в связи с повышением агентством Moody's инвестиционного рейтинга России возможен дальнейший рост экономики.

Все эти макроэкономические изменения не могли не повлиять на внутреннюю экономическую ситуацию в России. В 2003 году наблюдалось укрепление рубля (с 31,80 рубля за доллар США в начале года до 29,78 рублей за доллар США в настоящее время), произошло понижение ставки рефинансирования с 21 до 16% и, как следствие, снижение до-

ходности активных операций банков. В связи с этим банки пересмотрели свою политику в сфере активно-пассивных операций, что привело к обострению конкуренции в борьбе за клиентов за счет расширения перечня предлагаемых услуг, а также развития и совершенствования банковских технологий. Также, стремясь сохранить уровень доходов от кредитования, банки увеличили объемы кредитования производства, торговли и сферы услуг и стали более активно развивать розничный бизнес. Последнее стало возможным благодаря росту доверия к банкам со стороны населения: объем вкладов по сравнению с началом года вырос на 30%.

В 2004 году банки станут более активно выполнять функцию финансирования российской экономики,

2004 год станет годом активных слияний и поглощений коммерческих банков, особенно региональных. Продолжится процесс образования банковских групп. Возникнут мегаальянсы крупных частных коммерческих банков.

особенно производственной сферы. При этом возрастает конкуренция не только между российскими банками, но и с дочерними структурами западных банков, а также с «государственными» банками. Безусловно, достойно конкурировать с этими структурами смогут банки, обладающие не только современными технологиями, но и достаточным капиталом. Из-за снижения доходности активных операций для поддержания определенного уровня рентабельности банки будут сокращать свои операционные расходы. А это возможно только в крупных банках. Вследствие этого, а также в результате проводимой ЦБ РФ поли-

тики 2004 год станет годом более активных слияний и поглощений коммерческих банков, особенно региональных. Продолжится процесс образования банковских групп. Возможно, возникнут и мегаальянсы крупных частных коммерческих банков. В 2004 году ожидается активный выход на рынок потребительского и ипотечного кредитования новых крупных игроков. Кроме того, в связи с сокращением доходности традиционных банковских операций многие банки уже начали искать альтернативные направления вложения денежных средств, в частности, путем развития проектного инвестирования.

Наращивание портфеля кредитов и интенсивное освоение розничного бизнеса



*Сергей Мельников,
первый заместитель управляющего
Международным
промышленным банком*

Подводя предварительные итоги 2003 года, следует отметить ряд существенных внутренних и внешних факторов, оказавших влияние в текущем году на состояние российской банковской системы.

Динамика развития российской финансовой системы в течение 2003 года определялась высоким уровнем мировых цен на нефть — в среднем стоимость Urals составила около 27 долларов за баррель. Значимыми внешними факторами явились также присвоение в октябре агентством Moody's инвестиционного рейтинга России и активизация переговоров по вступлению России в ВТО.

Существующий уровень цен на нефть привел в 2003 году к значительному притоку валютной выручки в Россию, что вызвало ускорение роста денежной массы на уровне 5% в месяц. Во втором полугодии Банк России изменил свою курсовую политику, что привело к существенному укреплению национальной валюты. Этому способствовало и получение Россией инвестиционного рейтинга в октябре.

Снижение инвестиционной привлекательности доллара в качестве средства сбережения российских граждан вызвало в 2003 году сокращение доли валютных депозитов в ресурсах банков. Так, приток депозитов в иностранной валюте составил за 8 месяцев текущего года в целом по российской банковской системе менее 6%, в то время как рублевые депозиты за тот же период выросли на 36%. Рост валютных кредитов банков за 8 месяцев оказался выше роста валютной ресурсной базы, что привело к изменению валютных позиций банков.

Наиболее существенными внутренними факторами, повлиявшими на развитие российской банковской системы, явились снижение уровня инфляции и доходности большинства рублевых финансовых инструментов, изменения в банковском надзоре, касающиеся повышения надежности банковской системы, ее прозрачности и соответствия международной банковской практике, появление тенденции к укрупнению банков в связи с перспективами вступления России в ВТО и возможным приходом банков-нерезидентов.

Можно предположить, что приток иностранного банковского капитала в Россию будет происходить по мере развития рыночных институтов, снижения политического риска, реформы регулирования, роста иностранных инвестиций и развития нового российского бизнеса. Пока норматив участия иностранного капитала в российской банковской системе составляет всего 12%, хотя и он еще не выбран полностью.

В связи с перспективами прихода в Россию банков-нерезидентов и возможной потерей отечественными банками лучших клиентов российский банковский сектор начал интенсивно осваивать розничный бизнес.

В связи с перспективами прихода в Россию банков-нерезидентов и возможной потерей отечественными банками лучших клиентов российский банковский сектор начал интенсивно осваивать розничный бизнес. Темпы наращивания портфеля кредитов, предоставленных физическим лицам банками, можно назвать крайне интенсивными — рост за последние 8 месяцев составил более 70%, или более 100 млрд рублей, а оборот по выдаче кредитов за первое полугодие составил более 200 млрд рублей. ►

В ресурсной базе банков значительный рост обеспечили депозиты физических лиц. По состоянию на первое сентября на депозиты населения приходилось 26,4% пассивов банковского сектора. Одновременно идет обострение конкурентной борьбы на рынке частных вкладов, о чем может свидетельствовать продолжающееся снижение доли Сбербанка России. Темп прироста средств, привлеченных от предприятий и организаций, в последние годы стабилизировался на уровне 8—9% в реальном исчислении, что значительно уступает динамике роста депозитов населения.

Таким образом, в 2003 году происходил интенсивный рост банковского розничного бизнеса в части развития филиальной сети банков, освоения новых кредитных продуктов, увеличения конкуренции на рынке вкладов.

Анализ ситуации в российском банковском секторе в 2003 году позволяет говорить о стабилизации количества действующих кредитных организаций, что является следствием действия нескольких факторов. Во-первых, выход новых игроков на банковский рынок связан с относительно высокими стартовыми затратами, а рентабельность банковского бизнеса достаточно низка по сравнению с торговлей и многими отраслями промышленности. Во-вторых, в российском банковском секторе медленно набирает темп тенденция укрупнения банков, в том числе — за счет поглощений и слияний. В-третьих, пока еще не наблюдается активного прихода иностранных банков в Россию.

Падение доходности активных операций вывело многие мелкие и неэффективные банки за грань рентабельности еще в 2002 году. Единственным вариантом выживания банков в этой ситуации является укрупнение и расширение бизнеса, что и наблюдалось в банковском секторе в 2003 году. Кредиты отечественным нефинансовым предприятиям и организациям к середине текущего года составили 15,3% ВВП, что соответствует объему более 2 трлн рублей.

Статистика свидетельствует о серьезной кредитной экспансии банков за последние два года, хотя россий-

ская банковская система пока еще не способна удовлетворить спрос на кредиты со стороны крупного и среднего отечественного бизнеса. Причиной этого является несоответствие существующих темпов роста банков значительно большим потребностям экономики России. Банковская отрасль до сих пор не является полноценным источником роста для российской экономики. Основным движущим фактором для развития отечественных банков остаются опасения по поводу возможного скачкообразного роста конкуренции, связанного с приходом иностранных банков в Россию.

При сохранении в России стабильной политической ситуации практически неизбежным будет приток иностранных инвестиций начиная с 2004 года. Приток иностранного капитала в Россию начался еще в 2002—2003 годах через трансграничные займы. Благодаря этому сальдо чистого ввоза капитала частным сектором России во II квартале 2003 года составило 3,7 млрд долларов. Вместе с тем прогноз по III кварталу ожидается отрицательным на уровне 7—8 млрд долларов, что отражает крайнюю неустойчивость финансового рынка и зависимость от тех или иных потрясений.

Для банковского сектора России следующий год окажется очередным испытанием из-за сокращения количества высоконадежных заемщиков, замещаю-

Статистика свидетельствует о серьезной кредитной экспансии банков за последние два года, хотя российская банковская система пока еще не способна удовлетворить спрос на кредиты со стороны крупного и среднего отечественного бизнеса.

щих прямые кредиты российских банков на кредиты иностранных банков и на облигационные корпоративные валютные и рублевые займы, а также из-за дальнейшего снижения уровня доходности по кредитным операциям. Наиболее вероятное снижение средних процентных ставок составит в следующем году по рублевым кредитам 3—5% годовых, по валютным — 2—3% годовых.

Другим рыночным аспектом развития банковского сектора в 2004 году станет продолжающееся укрепление рубля, что приведет к снижению привлекательности для банков валютных активов и минимизации валютных позиций.

Неизбежным представляется нарастание тенденции к укрупнению российских банков, что будет

Новогодний подарок для всех читателей журнала «Банковское обозрение» от корпоративного центра компании EF English First!

Вот уже 40 лет EF English First учит людей английскому языку. Мы предлагаем высокое качество обучения по эффективным методикам, которые прекрасно зарекомендовали себя в различных странах мира. Предъявив этот купон, Вы можете пройти обучение по английскому языку, индивидуально или в группе, по специальной цене за 1 группу (от 1 до 10 человек), которая составит 27 у.е. за 45 минут. Предложение действительно при оплате курса из 48 академических часов до 31 декабря 2003 года.

Вы получаете прекрасный шанс повысить свое образование по удобному для Вас расписанию с нашими опытными преподавателями, при этом не выходя из офиса или дома! Наши телефоны: (095) 978-9020, 251-7911



проявляться в поглощении мелких и средних банков более крупными финансовыми институтами. Перспективы продажи российских банков иностранным коллегам представляются весьма сомнительными. Иностранному финансовому институту значительно проще и выгоднее основать собственный дочерний банк, нежели приобретать готовый российский бизнес, не соответствующий зарубежным стандартам корпоративного управления и имеющий те или иные проблемные активы или неадекватные финансовые или системные риски.

В связи с этим наиболее вероятным итогом для многих российских банков будет функционирование на грани рентабельности с последующей продажей крупным российским банкам и реформированием в филиалы и отделения. Более всего этому будут подвержены банки, расположенные в крупных индустриальных центрах, имеющих значительный инвестиционный или ресурсный потенциал. Еще одним следствием повышения банковской конкуренции станет отсев банков по их способности оптимизировать управление и снизить связанные с этим издержки и риски. Наиболее крупными вероятными приобретениями иностранных банков в России в ближайшие 10 лет возможно станут Сбербанк, Внешторгбанк и несколько крупнейших банков с разветвленной фи-

лиальной сетью и высокоэффективной системой управления.

Развитие розничного бизнеса останется в ближайшие годы приоритетным направлением для российских банков. Поскольку для эффективной работы с розницей требуется развитая розничная сеть, затраты на развитие которой составляют от нескольких десятков до нескольких сотен миллионов долларов, далеко не все банки смогут создать конкурентоспособное ритейловое направление. Значительное влияние на развитие конкуренции в российском банковском секторе может оказать принятие закона о гарантировании вкладов. Монопольное положение Сбербанка на рынке вкладов может быть серьезно ослаблено, однако данный процесс будет долгосрочным, только через 2—3 года доля Сбербанка на рынке вкладов снизится до 50%.

Крупные российские банки с развитой филиальной сетью в течение нескольких следующих лет усилят свое присутствие в регионах, выиграв в большинстве случаев конкурентную борьбу с местными банками за счет более широкого ресурсного потенциала. Региональные банки сохраняют свой независимый статус в тех регионах, где их интересы тесно связаны с местной промышленной и административной элитой, однако они также будут вынуждены отдать некоторую долю рынка более крупным общероссийским и иностранным конкурентам.

Под знаком укрупнения, увеличения капитализации и расширения бизнеса



*Александр Левковский,
президент,
председатель правления
АКМ «Промсвязьбанк»*

Среди основных тенденций развития банковской системы прежде всего стоит выделить продолжающееся снижение общего уровня процентных ставок как непосредственно по кредитным операциям, так и операциям с ценными бумагами. Снижение процентного спреда привело к серьезной потребности в разработке комплексных систем по оценке эффективности конкретных операций, а также работы банка в целом.

В отсутствие сверхдоходов по кредитным операциям дальнейшее развитие банка подразумевает снижение и оптимизацию расходов на ведение бизнеса, а также поиск новых источников доходов, прежде всего непроцентных. В качестве примера можно привести услуги инвестиционного банкинга, дальнейшее развитие расчетно-кассовых операций, например в области денежных переводов и т.д.

В 2003 году обострилась конкуренция на рынках высокотехнологичных услуг, таких, как опера-

ции с пластиковыми карточками, интернет-банкинг, системы мгновенных денежных переводов и т.д., что дало серьезный импульс не только для развития этих операций, но и для технической модернизации и перевооружения во всех сферах деятельности банка. Это касается и новых технологий, и программного обеспечения, и материальной базы.

В текущем году поиск новых доходных сегментов бизнеса привел к росту числа банков, активно занимающихся ритейловым бизнесом, потеснив традиционно сильных игроков этого рынка. Частные банки впервые развернули массовые программы потребительского кредитования. Кроме того, необходимость формирования долгосрочной ресурсной базы заставила большинство банков по-новому взглянуть на рынок вкладов физических лиц и пересмотреть свою позицию в отношении привлечения сравнительно «дорогих» средств населения.

Вышеуказанные факторы в целом позитивно сказываются на развитии банковской системы, поскольку дают необходимый толчок для совершенствования банков, улучшения качества банковских услуг, а также росту конкурентоспособности российских банков по сравнению с западными, которые рано или поздно активизируют свое присутствие на российском рынке. Но

вместе с тем существует ряд факторов, негативно влияющих на укрепление российской банковской системы.

Прежде всего необходимо отметить отсутствие четкой позиции государства в отношении сроков приватизации крупнейших госбанков и снижения их нерыночных преимуществ, которые позволяют госбанкам находиться в более благоприятных по сравнению с остальными условиях. До сих пор окончательно не решен вопрос с процессом гарантирования вкладов физическим лицам, а также монополией Сбербанка РФ в этой сфере.

Снижение процентного спреда привело к серьезной потребности в разработке комплексных систем по оценке эффективности конкретных операций, а также работы банка в целом.

Проблема формирования национального кредитного бюро, которое позволило бы банкам значительно снизить возникающие кредитные риски, также остается открытой.

В целом следует отметить достаточно низкие темпы продвижения банковской реформы, что не-

гативным образом сказывается на темпах развития экономики России.

Ближайшие год-два пройдут под знаком укрупнения банков России. Банки будут изыскивать возможности по увеличению капитализации и расширению бизнеса, в частности через возможные слияния и поглощения.

Серьезная конкуренция на рынке, а также возможность предоставления крупными банками по-настоящему комплексного обслуживания по сравнительно низким ставкам приведет к дальнейшему оттоку клиентов из мелких банков, что еще более усилит разрыв между крупными банками и банками второго эшелона.

Дальнейшее развитие получит розничный бизнес, но развивать эту сферу деятельности будут не все банки, а только те, которые могут позволить себе дополнительные, достаточно крупные затраты на развитие инфраструктуры и реализацию капиталоемких решений, связанных с обслуживанием физических лиц.

Можно ожидать ужесточение конкурентной борьбы российских банков как между собой, так и с западными кредитными организациями, деятельность которых на российском рынке, несомненно, в ближайшее время будет активизирована.

Банковская реформа проводится слишком медленно



Виктор Костицын,
председатель правления
Национального банка развития

Банковский сектор России стал сильнее, чем до кризиса 1998 года, но он еще недостаточно стабилен. Сейчас актуализировался риск, вызванный чрезмерным ростом корпоративного кредитования. Банковский капитал часто искусственно раздувается из-за щедрого кредитования акционеров. Большинство значимых частных банков по-прежнему принадлежат промышленным конгломератам и значительную долю кредитов выдают связанным с ними предприятиям. Это ставит под сомнение существующие оценки кредитного риска.

В этом году стало довольно явным «провисание» банковской реформы. На затягивание реформирования российской банковской системы обратили внимание ведущие западные агентства. Еще летом рейтинговые агентства Standard&Poor's и Moody's предупредили, что слабая банковская система и отсутствие реальных действий государства по ее реформированию не позволяют России рассчитывать на получение инвестиционного рейтинга. Премьер-

министр Михаил Касьянов также признал, что правительство не только запоздало с реформированием банковского сектора, но и медленно проводит банковскую реформу. Такие оценки спровоцировали некоторую активизацию действий ЦБ РФ и правительства в деле реформирования банковского сектора. Но так как позиция Центрального банка носила двойственный характер, он не смог по-видимому сделать окончательный выбор между либерализацией банковского рынка и усилением его регулирования, между укрупнением банковского сектора и сохранением малого и среднего сегментов.

Несмотря на внешний рост абсолютных показателей в банковской системе, маржа — разница между доходностью активов и стоимостью пассивов — сужается.

Помимо внешних признаков улучшения состояния банковской системы, есть еще две важные тенденции, которые могут негативно сказаться на состоянии банковского сектора. Во-первых, крупные российские корпоративные клиенты из сырьевых отраслей все активнее переходят на обслуживание в западные банки. Во-вторых, несмотря на внешний рост абсолютных показателей в банковской систе-

ме, маржа — разница между доходностью активов и стоимостью пассивов — сужается. Причем эта тенденция верна и для больших банков, и для маленьких. Происходит это в связи с общим падением уровня ставок в экономике, в связи с большой рыночной конкуренцией банков за лучших клиентов и из-за других факторов. Наложение этих тенденций ставит российские банки в очень жесткие условия. Даже через десять лет банков транснациональных масштабов в России не будет.

Ключевой тенденцией развития банковского сектора является развитие новых банковских услуг. Появились обезличенные «металлические» счета в серебре, платине и палладии, реализуются различные «чековые» проекты, облигационные программы и т.п.

Возникли потребности в более широком спектре банковских услуг



*Олег Капитонов,
председатель правления
Абсолют Банка*

С начала 2003 года положительным фактором стал заметный приток капиталов из-за границы, что позволило банкам расширить сферу деятельности, сделать кредитные продукты более дешевыми и следовательно доступными.

Другим положительным фактором стал общий рост благосостояния, что привело к потребности в более широком спектре банковских услуг.

В целом 2003 год характеризовался тем, что банки пришли к пониманию важности работы на розничном рынке.

Довольно четко обозначилась тенденция укрупнения в банковском секторе, особенно во втором полугодии 2003 года Центральный банк РФ прогнозирует усиление активности московских и Санкт-петербургских банков по поглощению региональных кредитных организаций.

И еще одна немаловажная тенденция: банки прикладывают серьезные усилия к тому, чтобы сделать свои услуги более доступными. Активно развивается интернет-банкинг и телефонный банкинг. Процесс получения кредита упрощается в различных банках день ото дня: банки стараются брать на себя большую часть работы по сбору справок и документов, подтверждающих кредитоспособность заемщика. И наш банк — Национальный банк развития — идет по этому пути.

Активное развитие розницы наблюдалось в течение всего текущего года и очевидно, что этот процесс будет продолжаться. Также крупнейшие банки будут выходить в регионы, создавая сети национального масштаба.

Банки пришли к пониманию важности работы на розничном рынке. Крупнейшие банки будут выходить в регионы, создавая сети национального масштаба.

масштаба. Логика развития банковского сектора ведет к тому, что в течение ближайших трех лет увеличение капитализации российских банков и повышение их конкурентоспособности перед западными коллегами будет происходить за счет слияний и укрупнений. **Б**

Подготовила Оксана Дяченко

БДЦ-пресс — 5 лет

Среди большого многообразия специализированных печатных изданий для бизнеса литература Издательской группы «БДЦ-пресс» занимает особое место. Проекты Издательской группы являются актуальным источником полезной информации для специалистов, работающих в кредитно-финансовом секторе экономики России. Грамотная аналитика, разнообразие тем, практическая направленность материалов и доступное изложение — эти факторы позволили деловым изданиям ИГ «БДЦ-пресс» обрести своих преданных читателей, работающих в разных сферах экономики. Журнал «Банковское обозрение» не перестает удивлять положительной динамикой своего развития. С каждым номером он становится все интереснее. Нельзя не отметить и значительно возросшее качество полиграфического исполнения. Уверен, что у «Банковского обозрения» очень интересное будущее.

Желаю всему коллективу Издательской группы «БДЦ-пресс» сохранять высокий уровень профессионализма, успехов в реализации творческих замыслов, новых интересных проектов!

Сергей Жуков, Faktura.ru



Банкиры запутались во всемирной сети

Уровень интернет-представительств российских банков оставляет желать лучшего



Век современных технологий не оставил в стороне и банковское сообщество. По-видимому, уже не осталось практически ни одной кредитной организации, которая не разместила бы во всемирной сети свое представительство. Впрочем, эти попытки далеко не всегда соответствуют уровню банка. У обозревателя «БО» Ивана Измайлова даже сложилось ощущение, что некоторые кредитные учреждения, включая лидеров рынка, на своих сайтах не просто не обращают внимания на потребителя, но и делают все, чтобы его оттолкнуть.

Равнение на Центробанк

Анализируя успехи российских банков в части завоевания клиентов с помощью собственных интернет-ресурсов, «Банковское обозрение» ориентировалось на двадчатку крупнейших по размеру активов игроков рынка. Впрочем, начать мы все-таки решили не с лидеров рейтинга. Ведь невозможно анализировать качественный уровень интернет-присутствия банковской системы без упоминания Центробанка. С одной стороны, ЦБ РФ не является коммерческим банком, а значит, ему не столь важна ориентированность на клиента — в отличие от всех остальных кредитных учреждений. С другой стороны, сайт Центробанка вне всякого сомнения является неким ориентиром для «подведомственных» учреждений — если и не с точки зрения дизайна, то с точки зрения информационной насыщенности.

Планка задана высокая. Пожалуй, вряд ли можно найти среди сайтов прочих федеральных учреждений ресурс, сопоставимый с центробанковским (www.cbr.ru) по объему представленной ин-

формации. Банк России хранит в открытом доступе всю историю банковской системы России: валютные курсы, ежемесячные бюллетени банковской статистики (в полномочном варианте — каждый из них состоит не из одной сотни страниц и «весит» не один мегабайт). Ежедневно обновляется информация валютных рынков. Есть данные и сугубо справочного характера — структура и история Банка России, состав совета директоров и правления. Необходимая информация находится достаточно легко. Во всяком случае мало сомнений в том, что разработчики сайта держали в уме знаменитое

Ежедневная информация		Наиме на сервере	
Курс валют	с 03.10.2003	с 04.10.2003	Датум документа
Доллар США	30,4676	30,4382	03.10.2003 Базис валют по валюту ГКО-ОФЗ
Евро	38,7829	38,6803	03.10.2003 Оперативные курсы Банка России на интервенционные валюты
Валютный курс buy/sell overnight		03.10.2003	03.10.2003 Международный информационный бюллетень Банковской системы Российской Федерации, 2002
Сред. рентабельность, руб.		0,6401	03.10.2003 Оперативная информация рынка ГКО-ОФЗ
Ставка для расчета, %		16,90	03.10.2003 Информации об операциях РЕПО (10.02)
Дневные ставки		02.10.2003	03.10.2003 Ежегодный отчет о деятельности в версии "Вестник Банка России" № 49 (201) от 03.09.03
руб./грамм		Учетные ставки	02.10.2003 Золотые валютные резервы Российской Федерации (сводный отчет)
30 дней		3 months	02.10.2003 Денежный оборот в 2003 году
60 дней		6 months	02.10.2003 Аналитические группировки счетов кредитных организаций в 2003 году
90 дней		9 months	02.10.2003 Аналитические группировки счетов органов денежно-
3 months		3 months	
6 months		6 months	
9 months		9 months	
1 year		1 year	
2 years		2 years	

правило «трех кликов» — до необходимых сведений посетитель должен добраться максимум за три перехода по страницам интернет-представительства.

В этом смысле сайт Центробанка весьма клиентоориентирован, только клиент этот не вкладчик или бизнесмен, ищущий доступные условия кредита, а аналитик, эксперт, журналист. А изыски оформления ведомству Сергея Игнатьева совершенно ни к чему: строгий и минималистский дизайн полностью соответствует облику официального, в чем-то таинственного и бюрократического учреждения, каким является Центробанк.

Сбербанк — ниже среднего

Не столь очевидно обстоит дело с банками коммерческими. Смешанное впечатление оставляет сайт лидера отечественной банковской системы — Сбербанка России. Понятно, что по экономическим критериям даже ближайшие конкуренты Сбербанка отстают от него в разы. И, конечно, это не значит, что сайт российского лидера должен быть во столько же раз лучше — ведь всегда найдется критик, способный по субъективным критериям разнести в пух и прах интернет-представительство любого банка или компании. Речь о другом — нарастив клиентскую базу, неплохо бы еще суметь о ней заботиться и обеспечить ее лояльность. В этом вопросе существующий сайт банку не слишком помогает.

Первая и наиболее вопиющая недоработка — доменный адрес банка. Не очень искушенный в дебрях интернета человек, желая ознакомиться с услугами банка, скорее всего, наберет на клавиатуре, казалось бы, столь очевидный адрес www.sberbank.ru. Увы, вместо искомой информации о Сбербанке браузер приведет посетителя в логово кибер-сквоттеров, с ходу предлагающих к про-

даже самые разнообразные адреса в доменной зоне .ru. Такой исход поисков раздражает даже специалистов — что уж говорить о редко залезающих во всемирную паутину гражданах, стремящихся узнать чуть больше обычного об услугах или новостях любимого Сбербанка.

С правильным ответом помочь могут лишь поисковые системы, подсказывающие правильный адрес — www.sbrf.ru. Когда, преодолев все препятствия, посетитель все-таки попадает на сайт Сбербанка, в глаза ему сразу бросится достаточно простой дизайн в стилистике ведущего учреждения страны, а также не слишком удобные выпадающие панели меню управления (впрочем, это не частный случай Сбербанка, а общая проблема очень многих банков, даже более ориентированных на клиентов).

Однако это все-таки небольшие огрехи. Принципиальное значение имеет информационная насыщенность. С этим у Сбербанка все в порядке. Настолько в порядке, что, кажется, он стремится скопировать сайт Центробанка не только по стилистике, но и по объемам содержащихся на нем сведений. И здесь ответственные за разработку

сайта делают, на наш взгляд, вторую ошибку. Вряд ли клиентскому банку — коль скоро Сбербанк декларирует себя таковым — столь уж необходим на сайте весь этот массив финансово-экономической и корпоративной информации.

Следует оговориться — мы совершенно не считаем его абсолютно лишним. Другое дело, что потребителем подобных сведений будет скорее журналист или аналитик, а не клиент банка, выясняющий, к примеру, где лучше взять кредит. Это тем более справедливо, потому что необходимая информация теоретически находится буквально на расстоянии одного или двух кликов с главной страницы. Достаточно лишь заглянуть в раздел «Услуги», в котором «услужливое» меню легко подскажет, куда идти дальше.

Гораздо хуже то, что клиенту Сбербанка, хотя и легко найти необходимый раздел, практически невозможно добраться до конкретных сведений. Вот что, к примеру, говорит сайт об открытии банковских счетов: «открытие банковских счетов осуществляется банком в кратчайшие сроки». Что считают сотрудники Сбербанка кратчайшими сроками — остается за кадром. ►

Сбербанк России - Microsoft Internet Explorer

Файл Правка Вид Избранное Сервис Справка

Назад Поиск Избранное Журнал

Адрес: <http://www.sbrf.ru>

СБЕРБАНК РОССИИ

Основен в 1991 году

АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ БАНК РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

WIN KOI DOS ISO MAC ENGLISH VERSION

О Банке | Отчеты | Услуги Банка | **Новости** | Услуги компаний-партнеров | Газета "Сбережения" | Индекс

Новости

- 3 октября: Сбербанк России объявляет конкурс по определению компаний-поставщиков территориального обслуживания для обслуживания международных банковских карт стандарта EMV в подразделениях Сбербанка России.
- 1 октября: О возобновлении работы консультативной комиссии по формированию дополнительных реестров вкладчиков бывшего Чеченского Банка Сбербанка России.
- 30 сентября: Сбербанк России и Торгово-промышленный Банк Китая подписали Соглашение о сотрудничестве.
- 29 сентября: О заседании Наблюдательного совета Сбербанка России.
- 28 сентября: Сбербанк России финансирует предприятия лесопромышленного комплекса.
- 10 сентября: Сбербанк России принял участие в международной выставке "Ювелир 2003".
- 5 сентября: Управление общественных связей Сбербанка России сообщает, что 5 сентября 2003 года в Москве произошло разбывание на испытательном автомобиле, принадлежащем Сбербанку России.

Курсы иностранных валют 05.10.03

	Покупка	Продажа
Доллар США	30,19	30,45
Евро	35,55	36,10

(в г. Москве) Подробнее...

Котируются драгоценные металлы (рус.грамм) 03.10.03

Интанет

Особый предмет гордости Сбербанка — разветвленная филиальная сеть. Проблема, однако, в том, что подробный список филиалов на сайте найти не так-то просто. Когда же его находишь, то выясняется неактуальность информации (на момент подготовки обзора — апрель 2003 года). Кроме того, если верить сайту, в Москве расположено лишь несколько офисов банка. После небольшого мысленного усилия становится ясно, что имеются в виду головные филиалы административных округов, адреса же низовых отделений — тех самых сберкасс — попросту отсутствуют. Или находятся в архивном файле, который любезно предлагают скачать. Автор обзора просматривал сайт Сбербанка из дома, пользуясь модемным доступом в интернет, и перегружать канал не захотел. Накладно. Думается, что этот печальный опыт — не уникален.

Непросто найти необходимую информацию не только физическим лицам, но и предприятиям. Понятно, что Сбербанк дает кредиты — но на каких условиях, остается загадкой. На сайте в телеграфном стиле сообщается:

«Кредитование Сбербанком России юридических лиц;

Кредиты в валюте Российской Федерации;

Кредиты в иностранной валюте;

Кредиты с применением векселей Сбербанка России;

Овердрафтные кредиты, в т. ч. «экспортный овердрафт»;

Кредитование экспортно-импортных операций с использованием аккредитивной формы расчетов;

Гарантии выполнения обязательств перед третьими лицами».

А вот, что сообщается в ответ на вопрос о стоимости кредитов (орфография и пунктуация сохранены): «Процентные ставки устанавливаются в зависимости от конъюнктуры денежного рынка,

срока кредитования, обеспеченности кредита, количества используемых услуг Банка, объема поступлений денежных средств на счета предприятий-заемщиков а Банке». Комментарии излишни. Общая оценка сайта Сбербанка — ниже среднего.

Внешторгбанк позаботился о внешнем

Вторым в списке крупнейших российских банков идет Внешторгбанк. Адрес более-менее понятный — www.vtb.ru. Сайт также заметно отличается от сбербанковского. Стильный дизайн, насыщенность информацией, удобство навигации. Хотя и здесь не обошлось без огрехов.

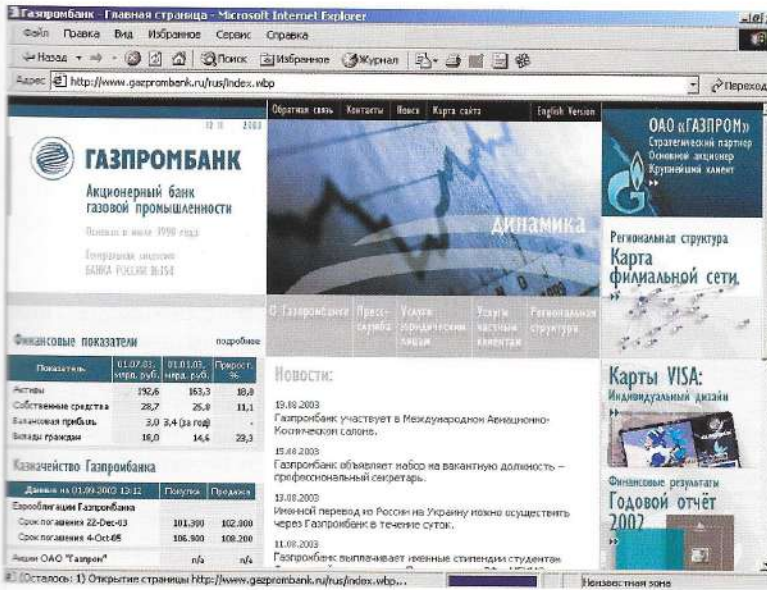
Внешне сайт производит хорошее впечатление. Однако эта красивость и «навороченность» может выйти боком не слишком богатому потребителю, будь то частное лицо или малый предприниматель. Даже выделенная линия доступа в интернет не спасает. Автор, в частности, так и не смог дождаться, когда появится левое меню — надпись «идет загрузка» вместе с песочными часами висела на протяжении всего времени просмотра сайта. Вероятно так сложилось исторически, что основными клиентами банка

были крупные российские и западные корпорации. Для них, понятное дело, главное — пафос. И в этом смысле сайт Внешторгбанка абсолютно точно решает поставленную задачу — создает ощущение солидности и стабильности.

Как и на сайтах всех прочих банков, новостной раздел достаточно насыщенный и обновляется регулярно. Достаточно полная информация об истории банка, его структуре и руководстве. Проблема с интернет-доступом снова ощущается для небогатых пользователей при просмотре тарифов банка. Дело в том, что все они собраны в едином файле в формате Acrobat Reader, который и предлагается скачать. Мало того что качать всю информацию обо всех тарифах не очень удобно и, как правило, не нужно, но это еще и накладно. Впрочем, типовые условия договоров загружаются в обычной программе Word.

Держа в уме то, что Внешторгбанк всегда в меньшей степени ориентировался на индивидуальных пользователей, в целом можно признать, что сайт вполне соответствует своему назначению — служить представительной визитной карточкой. Однако в свете последних планов банка по про-





движению на розничный рынок ему еще есть над чем поработать.

Достояние Газпрома

Третье место в рейтинге российских банков занимает Газпромбанк (www.gazprombank.ru). Сайт почти шедеврален, однако ситуация с ним один в один повторяет сайт Внешторгбанка. Глядя на экран, не остается ни тени сомнения в надежности банка — на каждой странице и в каждом подразделе нам напоминают, что основным акционером кредитного учреждения является «национальное достояние» ОАО «Газпром». Денег на свое интернет-представительство банк явно не пожалел (и, кстати говоря, по изысканности даже переплюнул сайт своего родителя). Но в данном случае изысканность сайта — не упрек его создателям. Вся наиболее актуальная информация содержится на главной странице. Причем оформлена она настолько красочно, что промахнуться мимо необходимой кнопки попросту невозможно. Здесь и интерактивная карта с филиальной сетью банка, и условия получения различных пластиковых карт, и финансовый отчет за предыдущий год, и даже каталог памятных и инвестици-

онных монет. На первой же странице находятся прямые ссылки на конкретные тарифы: ставки по кредитам для юрлиц, ставки по вкладам для физлиц и многое другое. Таким образом, в отличие от предыдущего примера в Газпромбанке явно старались совместить представительность сайта и его удобство для пользователей.

Альфа-банк — два в одном

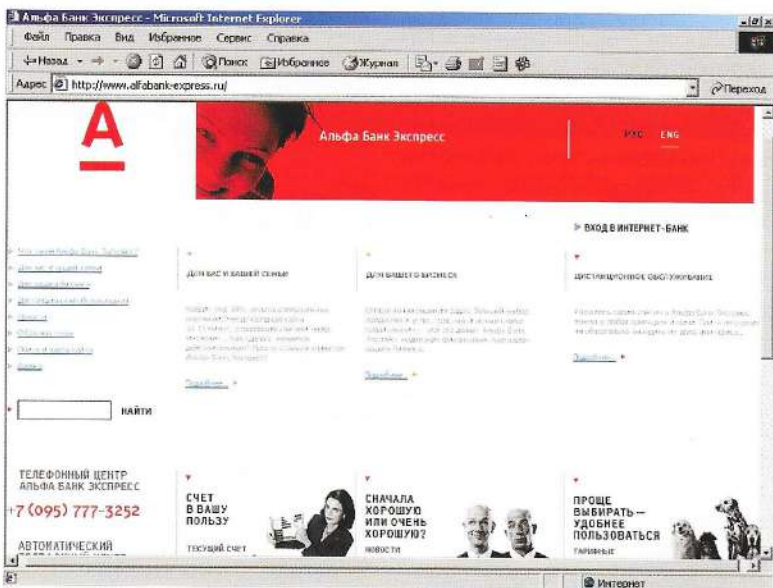
Далее по списку — Альфа-банк. Строго говоря, у него имеется сразу два сайта — общекорпоративный (www.alfabank.ru) и но-

вый сайт розничного направления бизнеса «Альфа-банк Экспресс» (www.alfabank-express.ru). Заказчики не постояли за ценой и наняли одного из ведущих разработчиков интернет-сайтов в России — студию Артемия Лебедева. Тем самым качество по большому счету гарантировано: продуманная навигация, современная различная, но выдержанная в единой стилистике дизайн, удобство использования. Сайт «Альфа-банк Экспресс» интерактивен — уже на первой странице висит ссылка на дистанционное обслуживание. Иными словами, посетитель сразу видит возможность управлять своим счетом, не отрываясь от компьютера.

Несколько по-иному дело обстоит с общекорпоративным сайтом Альфа-банка. Вроде бы все на месте, но создается некоторое ощущение информационной перегруженности. Наверное, кому-то действительно необходима новостная лента на первой странице (причем с новостями общеполитического характера), однако вряд ли без нее сайт бы пострадал.

Кибернетические неудачи

Международный промышленный банк (Межпромбанк), если бы кто-то решился судить о нем





только по сайту, попал в десятку крупнейших явно по ошибке. Во-первых, как и в случае со Сбербанком, создатели сайта не позаботились о защите или выкупе своего доменного имени. Причем здесь ситуация еще хуже. Набрав адрес www.mezhprombank.ru, попадаешь вовсе не на сайт одного из столпов российской банковской системы, а на значительно менее известный Межотраслевой промышленный банк.

Виноваты, кстати, не только более оперативные конкуренты. Судя по всему, руководству Межпромбанка в принципе не очень важно собственное реноме в киберпространстве. Иначе чем еще можно объяснить, что банк даже не прописан в поисковых системах? Во всяком случае, ссылку на сайт «Межпромбанка» можно найти лишь в конце первого десятка ссылок, выданных поисковой системой. Адрес рассчитан на англоязычного пользователя — www.iib.ru. Кстати, аналогичная ситуация и с другим банком из двадцатки лидеров — Промышленно-строительным банком (Санкт-Петербург). Вроде бы логичный адрес www.psb.ru не открывается. Лишь поисковые системы выдают правильную ссылку — www.icbank.ru.

Собственно после такого начала не удивляешься и бросающимся в глаза недостаткам сайтов этих банков. Межпромбанк здесь сильно отстает. Даже не очень понятно, какую цель преследовали его создатели — для визитной карточки сайт непредставителен, для клиентов — информационно слабый... Конечно, какие-то документы можно скачать в формате Word, однако это максимум возможного. Ни о каком дистанционном обслуживании или интернет-банкинге речи не идет. Сайт явно не соот-

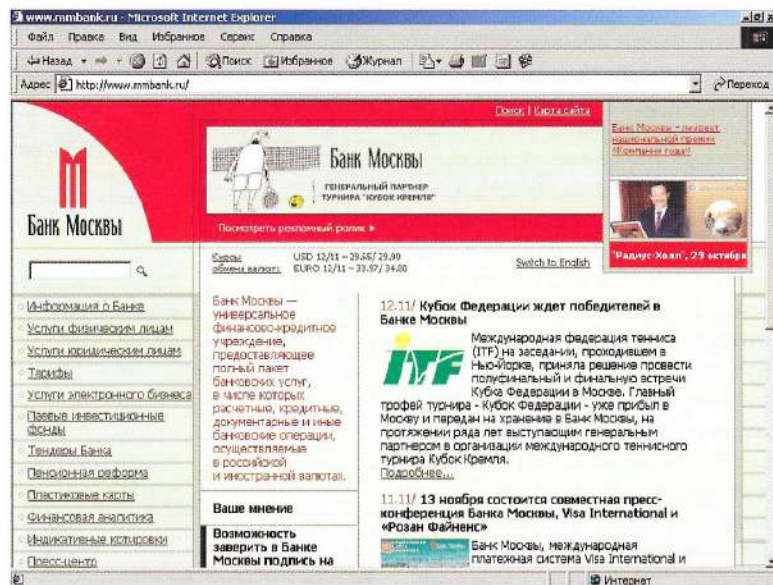
ветствует статусу такого крупного банка.

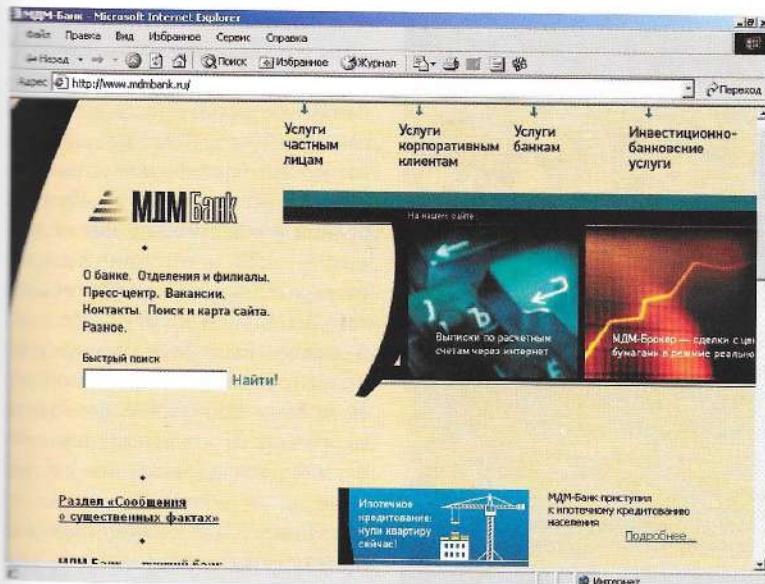
Кандидатский минимум

Общее впечатление от сайтов банков, замыкающих десятку крупнейших — Банк Москвы, МДМ-банк, Международный московский банк и Росбанк, — скорее ровное. Каких-то огрехов, равно как и особых достижений, за исключением некоторых огорохов, отметить нельзя.

К примеру сайт Банка Москвы (www.mmbank.ru) полностью отвечает всем необходимым требованиям: информативность, лаконичность, стильность. Именно последний аспект выделяет его среди прочих. Во всяком случае, приветствующий посетителей на головной странице Петрович от художника Андрея Бильжо сразу создает ощущение встречи со старым знакомым.

Достаточно сух стиль сайта МДМ-банка (www.mdmbank.com). Однако «сухость» эта обманчива. С точки зрения информационной насыщенности, удобства и простоты для пользователей этот сайт — один из передовых. Лишних красок на сайте нет, однако, они и не нужны. Во всяком случае, ничто не идет во вред удобству навигации. Буквально за один-два пере-





хода пользователь найдет необходимые сведения.

Скажем, на главной странице сразу видны разделы «услуги частным лицам», «услуги корпоративным клиентам», «услуги банкам» и «инвестиционно-банковские услуги». Этого более чем достаточно, чтобы пользователь в зависимости от своей потребности мог зайти в необходимый раздел. Кроме того, на первой же странице (но уже в более динамичном формате) присутствуют красочные ссылки на самые актуальные на сегодняшний день услуги — ипотечное кредитование, автокредитование, новые ставки по вкладам, работа с пенсионными накоплениями и т.д. А информация, интересующая в основном журналистов (новости банка, призы и награды), расположена в сравнительно менее заметном уголке главной страницы.

А наиболее существенным недостатком сайта Росбанка (www.rosbnk.ru), пожалуй, является его главная страница. Все-таки, насколько известно автору, «пустая» титульная страница (с предложением выбрать между динамичной и html-страницей или «пропустить заставку») — вчерашний день web-дизайна.

В любом случае лишний клик может не то чтобы отвлечь посетителя, но оставить неприятное впечатление.

Такие разные иностранцы

В середине двадцатки российских лидеров расположились банки иностранные — Ситибанк и Райффайзенбанк. Впечатление от их сайтов отличается разительно. Ситибанк полностью повторяет стилистику своего родителя, сайт www.citibank.com. Это и естественно, все-таки дочерняя организация. Конечно, есть некоторые

услуги, которые пока недоступны отечественным клиентам, но в целом на российском сайте присутствует все — от информации по тарифам, условий кредитования до интернет-банкинга.

Не меньше сведений содержится и на сайте австрийского Райффайзенбанка (www.raiffeisen.ru). Однако у него две серьезные проблемы: во-первых, название (очень сложно с первого раза правильно набрать адрес в строке браузера) и, во-вторых, дизайн. Первую проблему изменить невозможно и остается только посочувствовать клиентам. А вот со второй надо что-то делать. Не может банк, претендующий на место среди лидеров отечественного рынка кредитования, быть разукрашен в столь мрачные тона. Да и желтый цвет шрифтов на черном фоне скорее вызывает ассоциации с монархическим флагом старой России, нежели современными услугами и клиентоориентированностью банка. Хотя при всем этом точно так же, как и на сайте отечественного МДМ-банка, все разделы видны прямо с головной страницы. Это удобно, но очень уж депрессивно.

Каждому свое

Следующие в рейтингах за иностранцами отечественные банки по





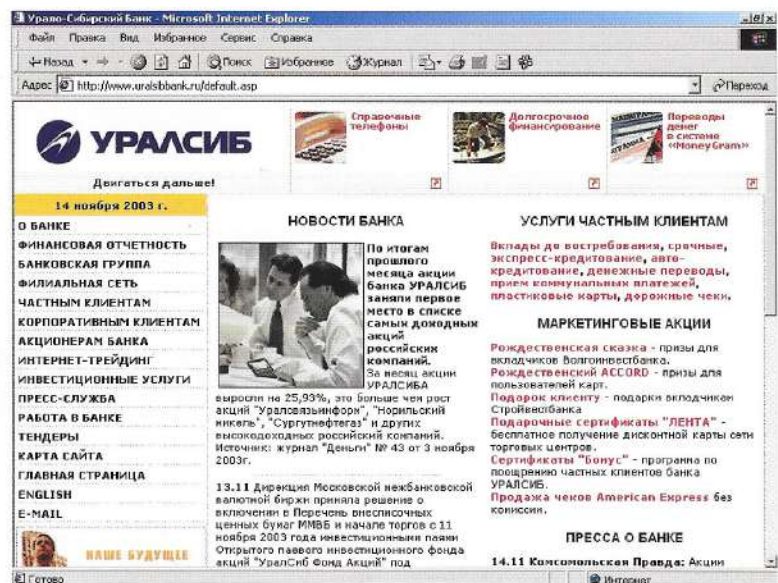
большому счету лишь повторяют сказанное ранее. Например, банк Уралсиб, так же как его более богатые конкуренты, столкнулся с проблемой кибер-сквоттерства. Заходя на сайт www.uralsib.ru, попадаешь на сайт студии информационных технологий — то есть разработчика интернет-сайтов. А поскольку, особенно в последнее время, Уралсиб стал заметным ньюсмейкером, не исключено, что клиентов у студии прибавилось.

Впрочем, найти реальный сайт банка не так-то сложно. Его адрес, хотя и более неудобный, все-таки достаточно прост — www.uralsibbank.ru. И в целом сайт смотрится достаточно выигрышно. Стоит отметить, что банк явно в большей степени ориентирован на частных клиентов и стремится предоставлять им максимум полезной информации. Главное впечатление осталось от ссылки на головной странице на кредитный калькулятор, позволяющий в режиме онлайн рассчитать возможную сумму займа.

Прочие подразделы раздела «для частных клиентов» не менее очевидны (хотя и не столь красочны). Ориентироваться в них не составит труда даже для

не очень искушенного пользователя. Единственный недостаток (впрочем, характерный для большинства банков) — находящийся на первой странице раздел «Пресса о банке». Не очень в принципе понятно, есть ли необходимость подобную информацию выносить на первую страницу.

Сайт банка «Менатеп Санкт-Петербург» также отвечает своему назначению — предоставлять максимум информации о своих услугах. Здесь (в свете последних событий вокруг акционеров банка)



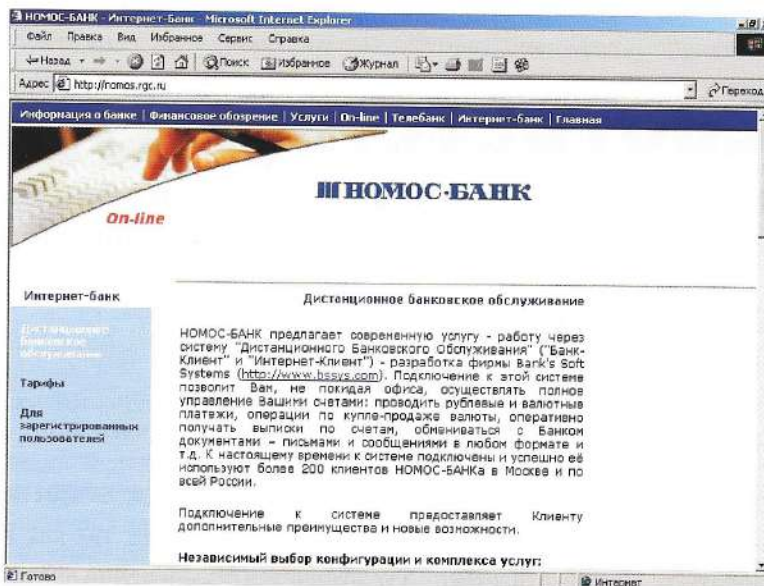
новостные и аналитические разделы выглядят весьма уместно.

Характерно, что региональные банки не уступают, а зачастую превосходят своих московских конкурентов с точки зрения клиентоориентированности. Причем регион в общем-то не имеет значения. Скажем, сайты и уфимского «УралСиб», и петербургского «Менатеп», и Сургутнефтегазбанка выглядят более чем достойно. Это и объяснимо — московский банк может себе позволить небрежность в оформлении сайта, для региональных это исключено.

Однако это допущение небрежности, конечно, лишь теоретическое. Конкуренция на рынке настолько сильна, что роль играют малейшие нюансы оформления «визитной карточки» банка. Например, сайт новичка в двадятке НОМОС-банка оставляет гадать — действительно ли этот банк превосходит более известных Гута-банк или банк «Зенит». Даже интернет-адрес — www.nomos.rgc.ru — заставляет более-менее опытного пользователя предположить, что с ресурсами у банка не очень-то хорошо. Домен второго уровня, причем с адресом провайдера — для одного из крупнейших бан-

ков страны — не очень солидно. Продолжает список огрехов слишком пафосный слоган банка — «На службе великой страны» — и примитивизм оформления. Впрочем, не исключено, что это целенаправленный шаг и эта поспешность на дизайнерские изыски оправданна. По крайней мере, отзыв одного из двух посетителей сайта, оставленный в гостевой книге, гласит, что «навигация... понравилась, не заблудишься. В общем сайт неплохой». И, наступив на горло требованиям к дизайнерскому мастерству, приходится признать, что это справедливо — вся информация по услугам доступна с первой страницы через систему падающих меню. Хотя, положив руку на сердце, автор все-таки не назвал бы онлайн-услугами возможность просмотра гостевой книги или отправки сообщения.

Сайты банков «Гута» и «Зенит» намного качественнее. Здесь, например, присутствуют реальный онлайн (система «Телебанк» у Гута-банка), удобство и полнота информации по всем услугам для клиентов. Среди вкусных «изюминок» на сайте банка «Зенит», например, колонки журналистов Gazeta.ru и игривая надпись в разделе «Корпоративный бюллетень»: «Доступ к корпоративному бюллетеню предназначен для сотрудников Банка. Хотите ознакомиться с его увлекательным содержанием — приходите к нам работать!». Впрочем, полезность этого «изюма» весьма сомнительна. Зачем, например, вывешивать в открытом доступе только название раздела, заставляя посетителя (в данном случае, журналиста) испытывать приступ острого информационного голода? Хотя, оговоримся, все это спрятано в глубине сайта и предназначено лишь для самых пытливых. Обыкновенный клиент получит всю необходимую информацию прямо с первой страницы.



Универсальное название банка «Траст» играет ему на руку. Англоязычный посетитель воспримет адрес банка (www.trust.ru) как «вв.доверие.ру». И, наверное, не окажется разочарован предлагаемой к употреблению информацией. Поскольку банк все-таки инвестиционный (то есть частными вкладами не занимается), здесь как раз комментарии аналитиков, равно как и новости экономики, выглядят весьма уместно.

Выводы вэб-путешественника

Как бы то ни было, качество сайтов банков в полной мере зависит от финансовых возможностей, направлений деятельности и предпочтений руководства. Те банки, которые ориентируются на обслуживание крупных корпораций, все-таки в большей степени склонны к представительской «визитной карточке». Предпочитающие работать с физлицами — к максимальной информационной насыщенности своих сайтов. В любом случае, какой-то прямой корреляции между местом

банка в рейтинге лидеров и качеством его сайта (дизайном, информационной насыщенностью, наличием реальных онлайн-услуг) обнаружить не удалось. К счастью, уже гораздо реже, чем несколько лет назад, сайт определяется только тем, как его видит руководство. Ведь результат в таком случае чаще всего бывает плачевен.

Радует и то, что подавляющее большинство банков предусматривают оперативную обратную связь с пользователями. Насколько она действительно оперативна, зависит от последовательности информационной политики каждого конкретного банка, но сам факт таких попыток выглядит весьма обнадеживающе. ☺

визитная карточка компании визитная карточка компании

 <p>safe tronics</p> <p>www.safes.ru Телефоны: (095) 315-3456 (095) 315-8311</p>	<p>СЕЙФЫ</p> <ul style="list-style-type: none"> • отечественные и импортные • взломостойкие и огнестойкие • банковские, офисные и домашние <p>ОФИСНЫЕ МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ ШКАФЫ ОРУЖЕЙНЫЕ ШКАФЫ</p>
---	---

Соответствовать МСФО

Проблемы перехода коммерческих банков России на Международные стандарты финансовой отчетности

Светлана Зубкова,

начальник Управления стратегического развития ОАО «МИНБ»

Для российских банков проблема соответствия отчетности международным стандартам имеет особое значение, так как в обратном случае существенно усложняется обеспечение достоверности банковской информации и понимание ее со стороны зарубежных инвесторов, а следовательно, и привлечение иностранного капитала, расширение международных финансовых операций.

Изменения в бухгалтерском учете, проводимые в настоящее время Банком России, пока не привели к полному применению МСФО. На практике для составления отчетности в соответствии с МСФО приходится выполнять ряд исправительных и корректирующих проводок в балансе и отчете о прибылях и убытках, подготовленных согласно РСБУ¹. Указанные проводки выполняются строго в соответствии с принципами МСФО, которые изложены в системе взаимосвязанных документов, объединенных при публикации под названием «Международные стандарты финансовой отчетности»².

Большинство исправительных проводок чаще всего ухудшает показатели финансового состояния банков. Международные стандарты предполагают более высокий процент создания резерва на возможные потери, более высокие нормы начисления амортизации,

жесткие принципы консолидации отчетности, переоценку материальных статей баланса, совершенно иную систему учета лизинговых операций и пр. Скорее всего, применение МСФО ко всем российским коммерческим банкам может привести к ухудшению основных показателей деятельности банковской системы России в целом.

В лучшем положении окажутся банки, регулярно составляющие отчетность по МСФО, которые уже провели значительную работу по совершенствованию своей деятельности, ориентируясь на международные стандарты, что вряд ли в полной мере можно отнести к остальным банкам, не составившим ранее указанную отчетность.

Это хорошо видно на опыте работы такого крупного коммерческого банка, как Московский Индустриальный банк, который с 1996 года регулярно составляет с помощью аудиторов финансовую

отчетность в соответствии с МСФО. Большой опыт специалистов банка по вопросам составления отчетности в соответствии с МСФО пригодился в рамках работы по Проекту ЕС/ТАСИС «Содействие реформе бухгалтерского учета и отчетности в банковской системе», одним из участников которого был выбран Московский Индустриальный банк. В течение двух лет действия проекта специалисты банка участвовали в подготовке нормативных документов, позволяющих внести изменения в текущий учет и отчетность для практического применения МСФО в России. Кроме этого данная работа дала возможность еще до перехода российской банковской системы на Международные стандарты финансовой отчетности по-новому посмотреть на организацию деятельности банка и предпринять шаги к ее совершенствованию.

В результате соблюдения всех требований Банка России, а также проведения работы самим банком по приближению деятельности к международным стандартам значение капитала Московского Индустриального банка, рассчитанного в соответствии с МСФО за 2002 год, практически приблизилось к значению, рассчитанному по российским нормативным до-

¹ Исправительные проводки влияют на финансовый результат банка и капитал, а корректирующие — на структуру баланса или отчета о прибылях и убытках, не затрагивая показателей финансового результата и капитала.

² Международные стандарты финансовой отчетности. Русское издание. М.: Аскери, 1999.

кументам. В то время как значение капитала на 1 января 1997 года, рассчитанного по МСФО, было примерно в 1,5 раза ниже по сравнению с его значением в отчете по РСБУ.

Важно отметить, что внедрение МСФО в российской банковской системе нельзя свести к простому пересчету показателей отчетности, как это имело место в условиях действия Временной инструкции по составлению финансовой отчетности коммерческими банками от 24 августа 1993 года № 17. Первоначальной целью введения данной инструкции было приближение российской отчетности к той, которая составлена по МСФО. Однако данная отчетность, несмотря на серьезное усложнение банковской бухгалтерии, вызвала только дополнительные вопросы у зарубежных аналитиков. Соответствие отчетности МСФО может быть признано только в том случае, если данная отчетность удовлетворяет всем требованиям МСФО, а не отдельным принципам или стандартам, как это часто вытекает из инструктивных указаний Банка России. В связи с этим необходимо подчеркнуть, что только приближение банковской нормативной базы к МСФО, а не искусственная перекладка уже составленной отчетности позволит обеспечить внедрение МСФО с минимальными затратами для коммерческих банков. Пока применяемое на практике параллельное составление отчетности в соответствии с МСФО весьма трудоемко, отвлекает значительное количество кадровых и информационных ресурсов.

В оставшийся до 1 января 2004 года период представляется целесообразным решить не только эти проблемы. Необходимо внести изменения и внедрить новую методологию оценки кредитных и других рисков банков. Применение принципов МСФО предполагает неформальный подход к оценке рисков банка в соответствии с здравым смыслом. В то же

время российские инструкции базируются на жестких, обязательных для выполнения, параметрах. Если подходы Банка России к формированию резервов на возможные потери будут либерализованы, смогут ли коммерческие банки сознательно и справедливо подойти к оценке своих рисков?

МСФО являются универсальными стандартами и не содержат четких правил для каждого отдельного случая, имея в виду объективное профессиональное суждение менеджеров, отвечающих за подготовку финансовой отчетности. В силу неопределенности применения того или иного стандарта менеджерам банка необходимо выработать подход при составлении отчетности в соответствии с МСФО и отразить его в соответствующей учетной политике. Для профессионального суждения необходимы, как минимум, наличие базовых знаний МСФО и опыт применения их в банковской практике. Такими знаниями в настоящее время обладают, главным образом, специалисты ведущих международных и российских аудиторских фирм, а также пилотных банков — участников проекта Банка России.

Отсюда можно сделать вывод, что введение МСФО в российской банковской системе приведет к усилению значения внешнего аудита. От квалифицированности внешних аудиторов, их опыта и субъективной оценки будет зависеть признание отчетности коммерческих банков.


Внедрение МСФО в российскую банковскую систему существенно осложняется постоянными изменениями учетного, налогового,

правового законодательства, поскольку применение принципов сопоставимости финансовой отчетности потребует подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО не только за текущий год, но и за предыдущий. Это неизбежно приведет к дополнительным трудовым и материальным затратам со стороны коммерческих банков. Немалые средства потребуются также на переподготовку специалистов, внедрение современных форм управленческого учета, изменение учетной политики, совершенствование информационных технологий.

Опыт Московского Индустриального банка показывает, что отчетность банка, составленная в соответствии с МСФО, действи-



тельно и признается на международном финансовом рынке только после проведения аудита по международным стандартам.

В процессе внедрения МСФО в российскую банковскую систему стало понятно, что недостаточно сделать то или иное количество исправительных и корректирующих проводок, необходимо приблизить содержание деятельности банка к международной практике. А это длительный эволюционный процесс, который молодая российская банковская система должна пройти всего за несколько лет. 

E-mail торговлю скоро узаконят, если думцы договорятся с Грефом



Магазин

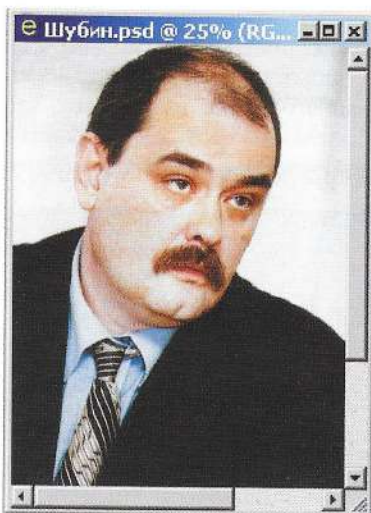
Аэропорт

Биржа

Брокер

Банкинг

Корзина



После принятия Закона «Об электронной цифровой подписи» (ЭЦП) в Госдуме вот уже более чем полтора года не принимались нормативные акты, относящиеся к этой отрасли права. Впрочем, затянувшаяся пауза, похоже, заканчивается. По мнению заместителя председателя Комитета Госдумы по информационной политике АЛЕКСАНДРА ШУБИНА, сейчас на этом участке законотворчества можно ожидать серьезного прорыва.

— Вы полагаете, что теперь начнется реальное введение в действие закона об электронной цифровой подписи?

— Во всяком случае Правительство РФ постановлением от 30 мая 2003 года поручило Министерству по связи и информатизации совместно с Федеральной службой безопасности в 3-месячный срок согласовать порядок выполнения функций уполномоченного федерального органа исполнительной власти в области использования электронной цифровой подписи в информационных системах органов государственной власти. И многое в этом направлении уже сделано.

— По сути это первый шаг в реализации принятого закона?

— Да, практически первый. И очень важный. Поскольку теперь Минсвязи как уполномоченный федеральный орган будет вести единый государственный реестр сертификатов ключей подписей. Без этого закон об ЭЦП просто не мог работать. Именно уполномоченный федеральный орган обеспечивает возможность свободного доступа к этому реестру всех субъектов соответствующих правоотношений и выдает сертификаты ключей подписей.

Кстати, в законе черным по белому записано, что электронные цифровые подписи уполномоченных лиц удостоверяющих центров могут



использоваться только после включения их в единый государственный реестр сертификатов ключей подписей. Причем использование этих электронных цифровых подписей для целей, не связанных с заверением сертификатов ключей подписей, не допускается.

И, наконец, именно уполномоченный федеральный орган осуществляет — по обращениям физических лиц, организаций, федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления — подтверждение подлинности электронных цифровых подписей уполномоченных лиц удостоверяющих центров в выданных ими сертификатах ключей подписей.

— А чем можно объяснить весьма длительную задержку с рассмотрением в Госдуме во втором чтении законопроекта «Об электронной торговле»?

— Сложилось так, что этот документ, внесенный на рассмотрение нашей палаты группой ее депутатов еще осенью 2000 года, был самым первым из базового блока так называемых электронных законопроектов. По вполне понятным причинам в него вошли и основные положения об ЭЦП, без которой электронной торговле быть не может. В 2001 году в палату поступил и правительственный законопроект об ЭЦП. При этом, к сожалению, документы оказались в разных думских комитетах. Закон об электронной цифровой подписи стал готовить к первому чтению наш Комитет по информационной политике, а проект об электронной торговле — Комитет по экономической политике. Это привело к тому, что в работе над документами не оказалось должной координации. И хотя в июне 2001 года эти два законопроекта были приняты в первом чтении в один и тот же день, судьба у них оказалась разной. Наш комитет в достаточно форсированном режиме утвердил

законопроект об ЭЦП во втором и третьем чтениях. В январе 2002 года Президент РФ его подписал, обратив при этом внимание на ту громадную роль, которую этот правовой акт должен сыграть в современном экономическом и социальном развитии. Что касается законопроекта об электронной торговле, то Комитет по экономической политике отложил его второе чтение.

— Почему?

— Депутатам было непонятно, что делать с той частью законопроекта, которая посвящалась электронной цифровой подписи. И вот тут-то произошла заминка. К сожалению, мы слишком долго искали пути сотрудничества с теми правительственными учреждениями, которые всем этим должны были заниматься. Расчет наш строился на том, что в течение нескольких месяцев 2002 года согласно закону об ЭЦП должна быть выстроена вся инфраструктура для широкого применения электронно-цифровой подписи. Мы полагали, что правоприменительная практика использования ЭЦП, в том числе в сфере рыночных отношений, будет способствовать и принятию закона об электронной торговле.

— Но субъекты рынка, похоже, не проявили интереса к этому документу?

— К сожалению. Работая в основном в своих корпоративных информационных системах, субъекты рынка никакого особого удобства из-за отсутствия закона об электронной торговле до поры до времени не испытывали. По сути даже не ставился вопрос о том, почему не работает в полном объеме закон об ЭЦП. Само правительство длительное время не предпринимало предусмотренных этим законом практических мер для создания условий использования электронной цифровой подписи.

Единственно, что мы смогли сделать в период своеобразного межвременья, это через совет

В Новый год с новой "УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКОЙ"!



кредитной организации

Специализированный программный комплекс. Версия 3.3

www.bdc.ru/up

✓ Организованный доступ к рабочему шаблону учетной политики кредитной организации, осуществляемый посредством интерфейса и редактора программы, дает возможность подготовки окончательного варианта учетной политики, адаптированного для конкретного банка.

✓ Доступ к обновляемой информационной базе материалов, касающихся учетной политики банка, собранных и подготовленных специально для целей формирования и составления учетной политики кредитной организации как внутреннего документа.

✓ Ежеквартальные изменения и дополнения ко всей содержательной структуре программы: документам шаблона учетной политики раздела «Мастер учетной политики», информационным материалам раздела «Вводное», редакциям «Официальных документов».

✓ Возможность работы в программе над составлением учетной политики несколькими пользователями в локальной сети путем подключения дополнительных рабочих мест.

✓ Возможность скачивать обновленные материалы с их внедрением в установленную версию программы через Интернет при подключении к сайту Издательской группы «БДЦ-пресс».

Государственной Думы перевести законопроект об электронной торговле из Комитета по экономической политике в наш комитет. Теперь работа над ним, как и над законопроектом об электронном документе, который изначально находился у нас, будет вестись более координированно.

— Значит ли это, что рассмотрение законопроекта об электронной торговле во втором чтении может состояться в самое ближайшее время?

— Не уверен. Дело в том, что концепция данного законопроекта, как и законопроекта об электронном документе, по имеющейся у нас информации, не устраивает Минэкономразвития, которое, якобы, готовит свою концепцию закона.

— Словом, если ждать из Правительства РФ альтернативный законопроект, который станет готовить Минэкономразвития, то дело может затянуться надолго?

— Конечно. Поэтому, на мой взгляд, надо дорабатывать законопроект, уже принятый в первом чтении в 2001 году. Причем дорабатывать путем внесения поправок таким образом, чтобы он устраивал и субъектов рынка, и правительственные структуры, и депутатов Госдумы. Время для такой доработки еще есть. Кстати, о своей заинтересованности в принятии закона об электронной торговле заявили РСПП, ТПП, прислав свои предложения в виде поправок к законопроекту, принятому в первом чтении. Причем представители бизнеса выступа-

ют за форсирование работы над законом.

— Вы учтете это пожелание?

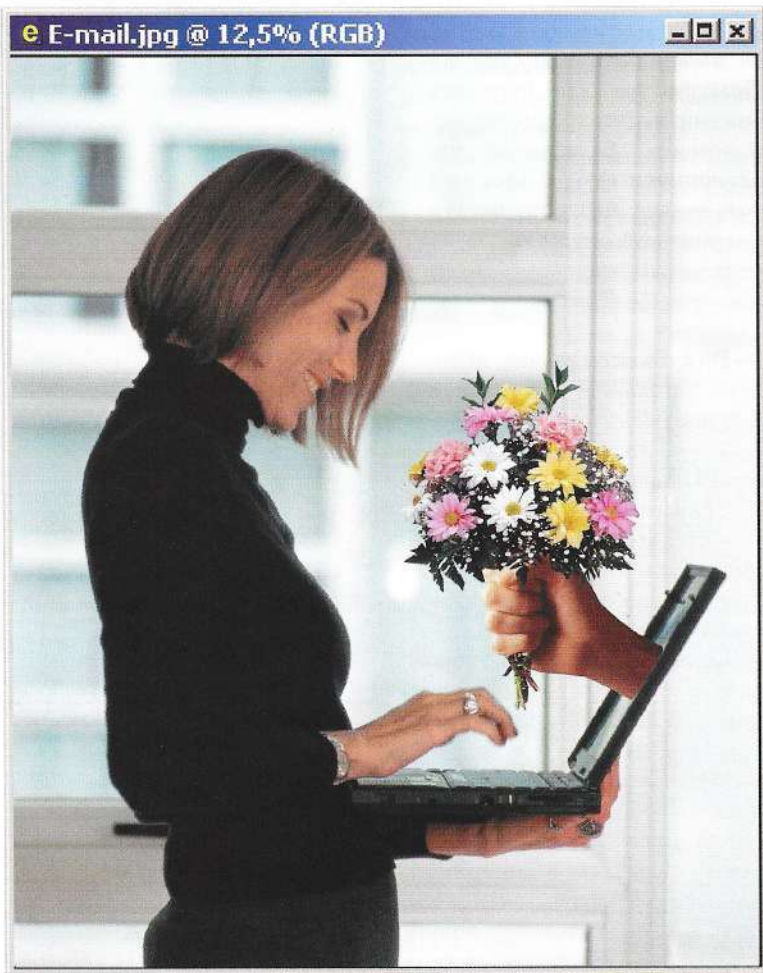
— Постараемся. В частности, мы направили письмо в правительство, в котором предложили совместными усилиями доработать ко второму чтению находящийся в Думе законопроект об электронной торговле. Это бы значительно активизировало процессы создания по-настоящему современных электронных торговых площадок, способствовало бы совершенствованию электронного документооборота, взаимодействию общества и бизнеса с государственными структурами во многих деликатных сферах рыночных отношений.

Речь идет, например, о проведении тендеров и осуществлении госзакупок в электронном виде. Ни для кого не секрет: когда чиновники проводят тендеры или конкурсы, мы боимся, что они кому-то будут подыгрывать. Ну а если это будет проводиться в электронном виде, поводов для подозрений станет намного меньше.

Большое значение имеет и другое обстоятельство. Практика некоторых субъектов Федерации свидетельствует о том, что там, где проводят госзакупки на электронных торговых площадках, экономится до 15—20% бюджетных средств. Однако взаимодействие с государственными органами требует введения в жизнь определенных норм электронного документооборота. Больше того, возникает потребность в формировании так называемого электронного правительства. Как это делается в наиболее развитых странах.

— Что Вы подразумеваете под электронным правительством?

— Электронное правительство — это, конечно, не подмена компьютерами законно избранной на выборах власти или реально дей-



ствующего кабинета министров. Электронное правительство — это технология, способ взаимодействия реальной власти, в том числе реального правительства, с гражданами, обществом и бизнесом. Чтобы каждый человек мог обратиться со своим электронным письмом к представителю власти, получив при этом оперативный ответ.

— А как воспринимается понятие «электронное правительство» в наиболее развитых странах?

— По-разному. Скажем, в Великобритании считают, что электронное правительство — это своего рода шаг к информационному обществу, к большей демократии и прозрачности власти. В США, не отрицая такого подхода, говорят, что для них это еще и система управления бюджетными процессами, контроля за государственными расходами.

А в принципе в основе понятия «электронное правительство» лежит решение конкретного вопроса: «Что первично — власть или общество». Если взять за основу модель западной демократии, где общество первично, а власть, которой общество поручает исполнение функций управления государством, вторична, то электронное правительство должно существовать как комплекс услуг на базе инфокоммуникационных технологий, которые предоставляют органы власти отдельным гражданам, бизнесу и всему обществу в целом. Несмотря на то что Россия лишь недавно встала на путь демократических преобразований, должный эффект от принятых управленческих решений можно получить только при рациональном использовании инфокоммуникационных технологий в системе государственного управления.

— Если перейти от теории к практике, то что в нашей стране уже сделано для создания электронного правительства?

— Более чем полтора года назад у нас была принята федеральная целевая программа «Электронная Россия». Актуальность и важность идей, провозглашенных в ней, бесспорны — ведь дело касается совершенствования государственной системы управления и реформирования экономики страны на базе инфокоммуникационных технологий. Однако формулировка целей и задач в ФЦП, к сожалению, носит слишком общий характер. При этом у программы оказалось по крайней мере семь основных заказчиков-бюджетополучателей. Таким образом, программу «Электронная Россия» нельзя назвать единым системным проектом как с точки зрения содержания, так и с точки зрения наличия эффективной системы управления. Поэтому не удивительно, что сейчас возникла ситуация, когда каждый заказчик — в рамках этой единой программы — пытается создать собственные продукты исходя из своей проблемы.

— Делаются ли из этого какие-то выводы?

— Делаются. Правительство при поддержке Комитета Госдумы по информационной политике начало разработку проекта по созданию «Электронного Правительства России», нацеленного на оптимизацию исполнительской вертикали управления. При этом осуществление программы «Электронная Россия» рассматривается как технологическая часть реализации концепции «Электронного Правительства России».

В своей работе над проектом мы надеемся на поддержку Президента РФ, который в своем ежегодном послании Федеральному Собранию отметил, что наиболее серьезными угрозами для России являются экономическая слабость страны и неэффективность государства. ☐

Беседу вел
Евгений Смирнов

Дайджест
августовского
выпуска
1993 г.

**БАНКОВСКИЙ ДАЙДЖЕСТ
КАПИТАЛ**

В номере:

- ЦБ не делит секрет и провозглашает документальную политику. Делать ему совет теперь может каждый
- Согласно исследованию экспертов, тесная связь с ЦБ является одной из основных проблем российских частных банков
- У нас банковский VIP-сервис только в начале большого пути, но финансовисты с оптимизмом смотрят в будущее. И дожиwaiт первые плоды
- Зачем банки дают своим клиентам оригинальные названия? Принимают эти новые клиенты? Имена "свои"
- На каких инвестиционных услугах выводит банк под новый индекс

4.04 — 10.04 '2004
№ 13 (454)

Вся российская пресса о банках

www.bdc.ru/capital

- Хроника, факты, события недели
- В ЦБ России
- Финансы, экономика, политика
- Обзор рынков: конъюнктура и тенденции
- Законодательство и банки
- Бизнес и криминал
- Из истории банковского дела

**ПОДПИСКА
РОСПЕЧАТЬ: 72062
ПРЕССА РОССИИ: 26313**

**РЕДАКЦИОННАЯ ПОДПИСКА
(095) 101-2334 (многоканальный),
933-8137**

IP-телефония

В корпоративных сетях: новые решения и хорошие перспективы

Во всем мире объемы трафика голосовой информации, передаваемой с помощью IP-телефонии (VoIP), постоянно увеличиваются. Сегодня этот вид телефонии считается одним из качественных и относительно дешевых способов передачи устной информации.

Поэтому у этой технологии есть хорошие перспективы. IP-телефония обеспечивает также возможность универсального доступа к IP-платформе независимо от того, является ли этот доступ прямым (локальная сеть) или виртуальным (открытый интернет). Причем за возможность доступа платить не нужно, однако поддержка тех или иных привычных услуг обеспечивается не всегда.

В современной офисной АТС реализуется множество функций, например возможность индикации линий, «прописанных» на кнопках прямого доступа. Не снимая трубку, абонент, использующий современный телефонный аппарат, может выяснить, кто из его сотрудников разговаривает по телефону. Но если абонент поставит такой аппарат дома и подключит его через интернет к офисной

АТС (то есть воспользуется технологией IP-телефонии), то он не сможет в полной мере воспользоваться ее функциональными возможностями. Как правило, либо протокол, по которому происходит подключение, не обеспечивает доступ ко всем функциям, либо IP-коммутатор не поддерживает необходимый сервис.

Что нужно корпоративным клиентам

Фактически IP-телефония сейчас позволяет только снижать стоимость звонков или затраты на межстанционные соединения и поэтому привлекательна в основном для операторов, предоставляющих услуги междугородной и международной связи. Именно благодаря этому обеспечивается рост объемов IP-трафика, о котором говорилось выше. Но корпо-

ративного пользователя эта сторона технологии обычно не интересует. Ему не важно, как оператор его соединяет, и ради снижения затрат на телефонные переговоры он не будет вкладывать деньги в IP-телефонию. Корпоративного клиента интересует прежде всего универсальный доступ, то есть доступ из любой географической точки к своей офисной АТС при сохранении возможности пользоваться теми функциями, к которым он привык. Можно проиллюстрировать это положение, проведя следующую аналогию. Представьте, что водителю предложили автомобиль, который способен не только ездить, но и летать на короткие расстояния, благодаря чему можно быстро преодолевать некоторые препятствия и избежать пробок. Однако уже привычные для водителя современные функции и оборудование в автомобиле отсутствуют: нет бортового компьютера, тахометра, автомагнитолы, электростеклоподъемников и т.д., то есть автомобиль выглядит как антиквариат 1930-х годов, хотя и умеет летать. Подавляющее большинство автомобилистов предпочтут стоять в пробках и переезжать реки по мосту, чем лишиться удобств и комфорта. Приблизительно то же самое происходит, когда встает вопрос о применении возможностей IP-телефонии в офисных сетях: клиент предпочитает сохранить прежние функции и звонить в другие города и страны, используя традиционные технологии.



Основанная в 1951 году компания Telrad Connegy (Израиль) — сегодня один из ведущих мировых производителей средств связи. Цифровые АТС Telrad Digital, появившиеся в России и СНГ в 1992 году, сразу завоевали доверие пользователей за счет исключитель-

ной надежности, многофункциональности и открытой архитектуры. Благодаря совершенству технологий Telrad Digital обеспечивает надежную работу в любых условиях: от офиса небольшой фирмы до сети связи крупного промышленного предприятия и решает любые задачи: от пульта диспетчерской связи (СЕЛЕКТОР) до создания центра обработки вызовов (CALL CENTER).

Средства решения проблемы

Несмотря на обилие предлагаемых продуктов для IP-телефонии, среди них практически нет таких, которые могли бы полностью интегрироваться с обычной АТС. Сегодня при построении сетей обычно осуществляется соединение с АТС по типу «офис-филиал» через стандартный шлюз (gateway) с помощью протоколов H.323 и SIP, которые обеспечивают лишь передачу голоса и доступ к самым элементарным функциям. Именно поэтому в корпоративном секторе интерес к IP-телефонии в последнее время заметно снизился. Однако проблема удаленного доступа к привычным функциям в IP-телефонии решается.

В настоящее время компания Telrad Connegy реализует интегрированную плату, которая встраивается в стандартный конструктив АТС семейства Telrad Digital Key VX. В качестве аппарата конечного пользователя при этом может применяться IP-телефон Picasso или обычный системный телефон производства Telrad Connegy.

Интегрированная плата — лишь одна из разработок в целой серии других продуктов Telrad Connegy, предназначенных для решения проблемы обеспечения традиционной функциональности в IP-телефонии. Встроенный IP-шлюз позволяет сохранять все функции АТС Telrad Digital Key VX для удаленных абонентов.

Аппарат Picasso, состоящий из дисплея touch-screen и телефонной трубки, внешне выглядит как не-

что среднее между компьютером и телефоном. Применение этого телефона позволит корпоративным пользователям «убить сразу двух зайцев»: внедрить современные технологии, существенно снижающие стоимость телефонных переговоров, и использовать функциональные возможности АТС в полном объеме.

Очевидные преимущества

Некоторые потенциальные заказчики, особенно те из них, которые ориентируются на короткие сроки окупаемости и могут позволить себе лишь небольшие единовременные инвестиции, считают, что сумма, потраченная на покупку IP-шлюза, превышает экономию, достигнутую в результате его использования. Однако при правильном подходе к проблеме IP-телефонии не только дает возможность контролировать всю офисную сеть и экономить на телефонных переговорах, но и обеспечивает универсальный доступ с полным набором функций традиционной АТС.

Этот вид телефонии имеет три главных плюса: во-первых, снижает стоимость телефонного звонка или аренды межстанционного соединения; во-вторых, дает возможность использовать традиционные телефонные функции при обеспечении универсального доступа; в-третьих,



позволяет внедрять новые функции, реализуемые только на базе IP.

В числе новых функций можно назвать, например, выход в интернет прямо с дисплея собственного телефонного аппарата, а также создание специализированных приложений на каждом аппарате, являющемся по сути и телефоном и Web-сайтом. Пользователь может найти в поисковой программе номер нужного абонента и сразу по нему позвонить либо, зайдя на сайт какой-либо компании (например, интернет-магазина), нажать кнопку и соединиться с этой фирмой. При этом связь устанавливается непосредственно между телефонами, а не между двумя компьютерами и не телефоном с компьютером.

В ближайшем будущем офисная телефония неизбежно будет «мигрировать» в сторону IP-телефонии и обусловлено это таким преимуществом, как возможность универсального доступа к традиционным и новейшим телефонным функциям. ☎

Laud-Link
телефонные сети и системы

Мастер-дистрибьютором Telrad в СНГ и странах Балтии является компания ЗАО «Лауд-Линк», тел.: (095) 424-7755.

Консультации по вопросам приобретения и обслуживания АТС Telrad Digital Key VX также можно получить у «Золотых партнеров» компании Telrad:

Беларусь, Минск	«БелСофт»	(37517) 2227777
Казахстан, Алматы	«ESTel»	(73272) 920066
Литва, Вильнюс	«Артнет»	(37052) 330709
Россия, Тольятти	«Воланд»	(8482) 727268
Россия, Воронеж	«Деловые Коммуникации»	(0732) 768550
Узбекистан, Ташкент	«Антарекс»	(99871) 1376611
Украина, Киев	«Абака»	(38044) 4514731
Украина, Киев	«Анфер»	(38044) 4943362

Хранилище репутации

Алексей Лапиров,
бренд-менеджер компании R-Style Softlab

Концепция

Единая база заемщиков представляет собой базу данных, содержащую комплексную информацию о текущих и потенциальных заемщиках, или субъектах кредитных отношений. Эти сведения открыты для массового доступа, к примеру в рамках пула банков, заключивших договор об обмене информацией. Их набор ограничен как юридически — законами, охраняющими коммерческую тайну, так и практическими соображениями, поскольку далеко не все данные о заемщиках имеет смысл предоставлять по каждому запросу. В свете последних тенденций, намекающих в отечественном банковском сообществе, единая база заемщиков предстанет в ближайшем будущем, скорее всего, в виде платформы для образования общероссийского кредитного бюро.

В упрощенном виде кредитные бюро должны собирать конфиденциальную информацию о клиентах и кредитах, выдаваемых им различными банками, а затем передавать ее заинтересованным кредитным организациям по их

запросу (рисунок). Получается, что кредиторы на регулярной основе снабжают бюро информацией о своих клиентах, которая размещается в едином хранилище данных, а бюро в свою очередь дополняет ее из других источников (суды, государственные регистрационные, налоговые органы и т.д.) и формирует досье на каждого заемщика. Кредиторы, систематически предоставляющие достоверные сведения о своих клиентах, могут постоянно запрашивать у бюро отчеты о кредитных операциях и состоянии потенциальных заемщиков.

Заемщик со своей стороны должен быть одним из непосредственных участников этого процесса и своевременно информироваться об изменении своего статуса («Благонадежный»/«Неблагонадежный»), чтобы в случае несогласия иметь возможность вернуть свое честное имя через суд. При этом пользователь информации обязан с коммерческих позиций обосновать цели запроса или получить разрешение на доступ к ней у потенциального заемщика.

Наряду с задачей информационного обеспечения кредитные бюро также выполняют функцию обратной связи — они являются корпоративным инструментом воздействия на заемщиков с целью предотвращения невозврата кредитов (заемщик должен знать, что в случае невозврата он катастрофически ухудшает свою репутацию и в течение многих лет получение кредита в любом банке будет для него практически невозможно).

Технология и информация

Итак, концепция кредитного бюро ясна, теперь слово за технологией.

Однако именно здесь и видится основной источник проблем. Во-первых, информация должна передаваться безопасно. Любкой прецедент несанкционированного доступа скажется не только на доверии к конкретному кредитному бюро, но и значительно подорвет веру в концепцию как таковую. Более того, огромную трудность представляет собой и определение привилегий, поскольку все участники кредитного бюро должны получать только предназначенную для их глаз информацию. Сюда же необходимо отнести и контроль за изменением данных, то есть располагать возможностью узнать, кто изменил информацию, и вернуть старые данные (выполнить «откат»).

Во-вторых, информация должна быть достоверной. Важным отличием хранилища является то, что данные в нем содержат точное указание на время их размещения. Если в какой-либо информации, которая уже введена в систему, произошли изменения, то коррективы вносятся с фиксированием времени, когда было сделано обновление. Но при этом старая запись не уничтожается и можно проследить историю любой коррекции. Данный пункт легко проиллюстрировать простейшим примером из жизни, когда, выходя замуж, женщина меняет фамилию, — паспортные данные ее предыдущего досье историзируются, а в новом варианте досье фигурируют уже измененные.

В-третьих — информация должна быть непротиворечивой. Это актуально, если в информации, пришедшей от двух банков, указаны различные адреса одного и того же клиента. Поступающие данные проходят процедуру

А как у них

- В США более 70% кредитных записей содержат ошибки, в том числе неверные данные об открытом кредите (29%), опечатки, устаревшие данные или другие неточности (41%), отсутствующие отметки о погашении кредита (26%).
- Только 16% американцев когда-либо видели свою кредитную историю.
- Корпорации Experian (ранее TRW), Equifax и Trans Union располагают кредитным досье на 90% совершеннолетнего населения США.

Источник: U.S. Public Interest Research Group (PIRG)

проверки — так называемую очистку информации. Для этого применяются комплексные механизмы обнаружения несоответствий, оперативного создания новых правил проверки и выполнения автоматических корректировок.

Информация не должна дублироваться, то есть важно исключить случаи, когда по одному заемщику ведется несколько историй.

Отчетность

Известно, что хранилища данных служат идеальной базой для построения разноплановой отчетности. Безусловно, данный функционал востребован и для кредитного бюро, но с одной особенностью — в привязке к системе биллинга, что подтверждается мировым опытом.

Общепринято, что отчеты делятся на так называемые негативные и позитивные, или просто «черные» и «белые». Первые фиксируют случаи невнесения платежей или, относительно юридических лиц, более серьезные кредитные случаи, такие, как банкротство. Их основное предназначение — оценить способность или неспособность возратить кредит. Именно на основе подобных отчетов формируются отказы в получении кредита. Второй вид отчетов более детализирован. В них отражены все данные о средствах, которыми располагает получатель, предоставленных гарантиях, структуре задолженности по срокам и времени погашения. В тот же отчет может быть включена информация общего характера (время и место трудоустройства, должность, место проживания и т.д.)¹.

Стоимость отчетов для заказчика определяется исходя из их детализации, однако для негативных отчетов она традиционно ниже. Таким образом, кредитное бюро получает основные доходы, выставляя своим подписчикам счета за предоставление информации.

В рамках самого кредитного бюро может оказаться востребо-

ванной и комплексная аналитическая отчетность, когда, к примеру, при помощи OLAP-средства аналитик выделяет разнообразные группы клиентов и получает по ним статистику. Достаточно быстро и без применения сложных экономико-статистических методов можно подготовить оперативные отчеты о заемщиках в разрезе различных измерений (местонахождение, возраст и т.д.). Возможно применение различных методик качественного анализа заемщиков (допустим, коэффициентный анализ) и отображение их результатов в виде таблиц и диаграмм.

Вообще доступ к отчетности является краеугольным камнем для кредитных бюро не только с точки зрения ее построения, но и представления. Заметим, что сейчас наличие веб-интерфейса уже не служит конкурентным преимуществом, а скорее является обязательным требованием. Интернет-системы OLAP, опираясь на возможности «всемирной паутины», являясь одновременно простым и дешевым способом обращения к корпоративным хранилищам данных, делают сложный анализ доступным огромному количеству пользователей, дают им возможность обращаться к информации по своему усмотрению.

Однако и здесь без хранилища, по всей видимости, не обойтись — это уже хорошо поняли западные поставщики подобных решений. Построенные на современных промышленных платформах, таких, как Oracle 9i, изначально ориентированных на предоставление данных в веб-форматах (XML, HTML), системы хранилищ способны поставлять в режиме

Стоит задуматься...

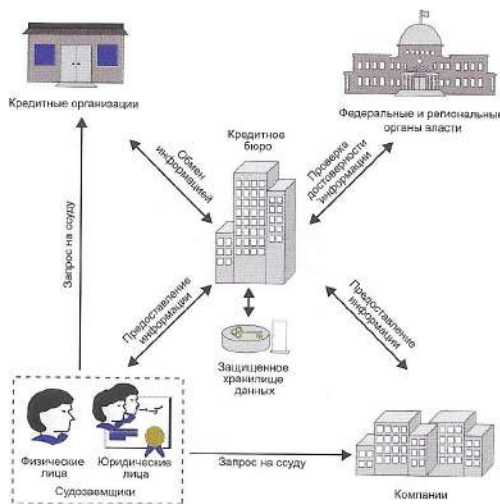
Согласно информации газеты RBC-Daily, по состоянию на 1 июня 2003 года российские банки выдали кредиты предприятиям, гражданам и банкам на общую сумму 2 трлн 311,8 млрд рублей. Свыше 43% из этого объема — чуть более 1 трлн рублей — выданы пятью крупнейшими кредитными организациями страны. При этом на их портфели приходится почти две трети совокупного объема просроченных кредитов, отраженного в банковских балансах, — 29,65 млрд из 48,3 млрд рублей.

Анализ динамики свидетельствует, что доля просроченных кредитов обнаруживает тенденцию к росту. По состоянию на 1 января 2003 года просроченная задолженность российских банков составила 1,95% совокупного объема выданных кредитов. У пяти крупнейших кредитных организаций значение данного показателя находилось на отметке 2,5%. Иными словами, удельный вес просроченной задолженности увеличивается почти на 0,1% ежемесячно, притом что макроэкономическая ситуация остается весьма благоприятной и ни банковский сектор, ни предприятия не испытывают проблем с ликвидностью.

Источник: Creditinfo.ru

онлайн большой объем консолидированной информации по клиенту с последующей ее детализацией. Например, можно анализировать структуру кредитов по срокам погашения, заемщикам, группам риска и т.д. Более того, именно веб-механизм с использованием защищенных протоколов и электронно-цифровой подписи позволил бы заемщикам самим

Концептуальная схема работы кредитного бюро



¹ Более подробно с требованиями к предоставляемой информации можно ознакомиться в тексте проекта Федерального закона «О Федеральном бюро кредитных историй Российской Федерации» № 336198-3.

направлять в бюро информацию с соответствующими подтверждающими документами, ибо создание о себе положительного кредитного резюме более всего отвечает интересам добросовестных заемщиков. Благодаря этому кредитные истории формировались бы не только кредиторами.

Методология

Оговоримся, что большинство упомянутых нами особенностей кредитного бюро относилось в основном к индивидуальным заемщикам. Однако для обслуживания юридических лиц информационная система кредитного бюро может предложить, кроме стандартного функционала (такого, как отчетность, анализ кредитной истории и OLAP-анализ), другие современные методы. Среди них следует перечислить:

- анализ методом «Дюпон», который позволяет количественно оценить влияние разных факторов на рентабельность фирмы и просчитать различные сценарии ее изменения. Метод основан на анализе соотношений, образующих коэффициент доходности акционерного капитала (Return on Equity, или ROE). Существует несколько версий метода, отличающихся степенью детализации;
- расчет рейтингов и ранжиров. Чрезвычайно популярная методика в западных кредитных бю-

ро. Рассчитывается на основании базовых количественных показателей и коэффициентов, характеризующих деятельность компании за определенный промежуток времени (обычно год) и динамику этих показателей;

- коэффициентный анализ баланса и отчета о прибылях и убытках на основе утвержденных аудитором отчетов по МСФО;
- статистическое моделирование (например, модели CART®, MARS®). Так, компания Salford Systems, применив CART, сумела в сжатые сроки выполнить необходимый анализ по 300 тыс. клиентов одного банка в тридцатилетней перспективе с точностью, превосходящей на порядок выкладки банковских аналитиков;
- детектирование признаков фиктивного или преднамеренного банкротства (экспертные системы, статистический анализ).

Решение

Теперь, когда концептуальная и технологическая картины проявились, остается лишь определиться с решением, на базе которого можно было реализовать необходимый функционал. Не вызывает сомнения, что в его основе должно быть корпоративное хранилище данных уровнем выше, чем просто набор аналитических и отчетных приложений. За счет этого кредитное бюро получает на выходе информационную систему, способную максимально эффективно обеспечивать информацией в виде отчетов разной степени детализации большое число пользователей с учетом их потребностей в сведениях и приоритетов в доступе к данным. Здесь уместно отметить, что ключевым фактором является надежность и безопасность системы, поэтому ряд решений, реализованных на платформах начального и промежуточного уровня и имеющих серьезные уязвимости, сегодня уже не может рассматри-

ваться как подходящий вариант для ведения базы заемщиков.

При разработке технологии автоматизации кредитного бюро компания R-Style Softlab опиралась на функционал программного комплекса RS-DataHouse, построенного на современной и мощной платформе Oracle 9i и реализующего технологии хранилищ данных и интеллектуального анализа. В ходе выполнения сложных ИТ-проектов сотрудниками компании был накоплен большой практический опыт по созданию единых баз данных заемщиков, ведению актуальных архивов информации по кредитной истории клиентов банков и подготовке необходимой отчетности. Воплотив в себе этот опыт, комплекс позволяет в максимальной степени автоматизировать все области функционирования бюро: от очистки и обработки разнородных данных, поступающих из множества источников, до подготовки и отправки заказчикам произвольных отчетов с запрошенной степенью детализации на основании доступной для данного пользователя информации. Безусловным преимуществом является наличие гибкой многоступенчатой системы управления доступом и разграничения полномочий.

При сегодняшнем объеме кредитования получение кредиторами необходимой информации самостоятельно, без помощи бюро, становится задачей трудновыполнимой, а зачастую практически невозможной. И если временные и финансовые затраты могут быть оправданы в случае выдачи большого кредита крупной коммерческой организацией, то они очевидно нецелесообразны при кредитовании отдельных физических лиц. Описанный в статье подход к построению кредитного бюро на основе хранилища данных отражает наиболее эффективное и наименее затратное решение возникающих бизнес-задач, что подтверждает и международная практика. 

В споре о необходимости создания кредитного бюро весьма показательным является мнение участников голосования, проведенного на сайте Bankir.ru. (всего в опросе участвовало 124 человека). Результаты таковы:

Да. Отсутствие бюро тормозит кредитование	32,37% (67)
Нет. Его отсутствие не влияет на выдачу кредита	4,83% (10)
В ближайшие 10 лет в России его не создать	9,66% (20)
Бюро можно создать, если будет господдержка	10,63% (22)
Бюро может организовать только Банк России	10,14% (21)
Под началом АРБ есть шанс основать кредитное бюро	6,76% (14)
Банкам больше, чем заемщикам, нужно кредитное бюро	18,84% (39)
Заемщики больше, чем банки, нуждаются в бюро	6,76% (14)

Источник: www.bankir.ru

*Время
перевёрнуть
страницу...*

www.diebold.com



**Новое революционное
поколение банкоматов**

DIEBOLD®

Opteva™

Московское представительство компании "Диболд, Инк."
115230, Москва, Каширское ш., д. 13 А, стр. 4, оф. 412
Тел.: (+7 095) 737-3618/19. Факс: (+7 095) 737-3620

Как карты лягут



Кредитные карты начинают вытеснять потребительское кредитование

На рынке «пластика» новая тенденция — банки все больше озабочены не тем, как увеличить общее количество выпускаемых карт, а как заставить эти карты работать. Кредитные организации стремятся разнообразить свои услуги, чтобы выгодно выделиться из толпы конкурентов.

Кредитные карты наступают

С одной стороны, международные платежные системы признают отечественный рынок пластиковых карт одним из самых перспективных и стремительно растущих. С другой — не секрет, что

львиная доля эмиссии российских банков приходится на зарплатные проекты, т.е. держатели карт используют их только для снятия наличных в банкомате раз в месяц.

Естественно зарплатные проекты будут использоваться банка-

ми еще долго. Однако последние заинтересованы в привлечении «клиента со стороны», не важно по какой причине он придет в банк. Одним из наиболее популярных способов привлечения клиентов в последнее время стало предложение кредитных карт, которые появились в результате бума потребительского кредитования. Они позволяют банку напрямую зарабатывать на пластике — получать комиссионные за выпуск, обслуживание (обналич-

Экспертиза «БО»

Как банки оценивают перспективы кредитных карт и совместных программ с торговыми сетями, за счет чего можно привлечь новых держателей пластиковых карт — с такими вопросами «Банковское обозрение» обратилось к экспертам кредитных организаций.

Сергей Горациенко, вице-президент, директор департамента маркетинга БИН-Банка:

О конкуренции дебетовых и кредитных карт говорить нельзя, это разные продукты, которые не следует сравнивать друг с другом. Я считаю, будущее за кредитными картами.

Совместные программы банков и торговых сетей — очень хорошая тенденция. Клиент нацелен тратить деньги в определенных сетях, ориентируясь на карты определенного банка. Он видит взаимодействие тех и других структур. У человека складывается представление, что он тратит меньше и при этом ему это делать удобнее. Отсюда лояльность клиента к этим брендам, что выгодно и банкам и торговым сетям.

В Бин-Банке запущен проект по автоматизации банковских офисов, который позволяет работать как по снятию наличных, так и по вкладам. Действует программа пакетной продажи пластиковых карт, согласно которой при открытии любого вклада получаешь карту.

Виктор Башкиров, директор департамента розничного бизнеса Сити-Банк:

Мы планируем развивать кредитные карты, которые, безусловно, составят конкуренцию дебетовым. Правда, в каком виде это произойдет — сложно сказать. Пока банки предлагают фактически два разных вида кредитных карт — револьверные и овердрафтные. В случае револьверной кредитной карты клиент,

чивание кредитных карт в банкоматах всегда платное, причем комиссии на 3—7% выше, чем при снятии денег по дебетовым картам), а также взимать ежемесячные проценты за пользование предоставленной ссудой. Уже сейчас кредитные карты получили широкое распространение. Практически все крупные эмитенты выпускают кредитные карты по «овердрафтной схеме», все больше банков начинают или планируют выпуск револьверных кредитных карт.

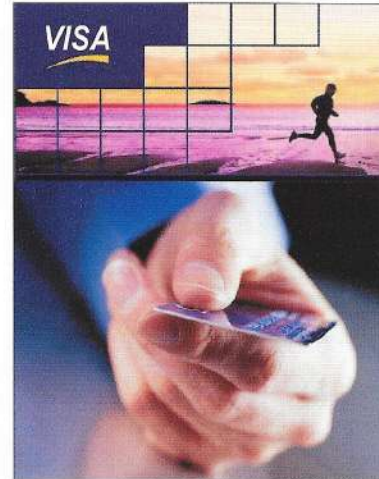
По оценкам экспертов банков, сейчас на рынке розничного кредитования наблюдается тенденция к замещению потребительского кредитования кредитными картами. Это связано с удобством использования кредитных карт. Ведь в случае обычного потребительского кредита банк начинает начислять проценты сразу после того, как клиент его получил. И проценты начисляются даже в течение того времени, пока клиент банка не успел его использовать. В случае с кредитной картой клиенту открывается кредитная линия, а значит, проценты начинают начисляться только после того, как истрачена какая-то

часть денег. При этом проценты начисляются только на истраченную сумму, а не на весь кредитный лимит. И хотя кредитные карты пока не являются привычным продуктом для отечественного потребителя, объемы их выпуска постоянно растут и банкиры достаточно оптимистично оценивают перспективы этого направления. Ведь кредитные карты дают банкам возможность не только заработать на физических лицах, но и привлечь новых вкладчиков.

Условия выдачи кредитных карт отличаются у различных банков по принципу оценки кредитоспособности клиента. Менее консервативные кредитные организации используют систему скоринга, которая по сути является экспресс-оценкой на основе доступных данных, более консервативные — оценивают каждую заявку на кредитном комитете.

Карты и торговые сети

При всей перспективности кредитных карт все же дебетовые карты еще долго будут оставаться основным карточным продуктом в нашей стране. Они гораздо доступнее, поскольку в этом случае



у банка нет необходимости проверять кредитную историю потенциального заемщика. Однако банку труднее привлечь клиента для получения дебетовой карты, чем кредитной. Ведь выбирая банк для открытия дебетовой карты, человек должен быть уверен в надежности его финансового положения. Сейчас у многих банков оно стабильно, поэтому важными становятся условия открытия карт. Прежде всего борьба между банками разворачивается вокруг предоставления дополнительных услуг. Например,

Экспертиза «БЮ»

потратив определенную сумму с этой карты, каждый месяц будет обязан погашать лишь часть суммы — а не всю сразу. Овердрафтная же кредитная карта обязывает заемщика погашать сразу всю потраченную сумму в течение одного месяца. На Западе банки предоставляют клиенту возможность погасить кредит по карте и при этом не платить процентов. Как правило, период, в течение которого клиент может погасить кредит с нулевой процентной ставкой, составляет 10—30 дней. Это так называемый *grace period*. Однако российские банки пока не предоставляют своим клиентам эту услугу в полном объеме. У нас в связи с налоговым законодательством (подходный налог) невозможно предоставить клиентам полноценный *grace period*. Эти деньги клиента рассматриваются как материальная выгода и облагаются налогом в 13%.

Совместные программы банков и торговых сетей выгодны для всех: у сетей увеличивается товарообо-

рот, у банков появляется возможность продажи всех банковских услуг и возможность привлечения клиентов.

Олег Капитонов, председатель правления Абсолют Банка:

На наш взгляд, кредитная карта составляет конкуренцию не только дебетовым картам, но и потребительским кредитам, поскольку предлагаемые нами условия по кредитным картам более выгодные, чем по потребительским кредитам. Мы уверены, это предложение покажется интересным многим клиентам.

Использование пластиковых карт и торговля связаны неразрывно, это звенья одной цепи, и логично, что в этой сфере будут создаваться новые программы, выгодные и интересные всем.


Нашим основным направлением является предоставление клиентам комплексных решений.

появляются такие уникальные сервисы, как оплата услуг по телефону. Некоторые банки предлагают сообщать обо всех операциях по карте при помощи SMS-сообщений. Другие позволяют осуществлять доступ к карточному счету через интернет. Еще кто-то предлагает наклеить на карточку вместо фотографии держателя карты фото его любимого кота и т.д.

Хорошим способом привлечь клиентов стали совместные программы банков с торговыми сетями или же коммерческими сервисными компаниями. Выгоду от подобных программ получают все: покупателям предоставляется скидка, у них появляются дополнительные возможности и услуги, возникает возможность участвовать в бонусных программах, магазин увеличивает оборот, а у банка есть доступ к клиентской базе. Так, МДМ-банк выпустил карточку «Visa Electron — Седьмой континент», при оплате



которой любая покупка в магазинах этой торговой сети обойдется, как минимум, на 5% дешевле. Аналогичные карты есть и у БИН-Банка — по ним в универсаме «Петровский» можно получить скидку в 5—12% в зависимости от вида карты — чем выше ее класс, тем больше скидка. Газ-

промбанк выпустил кобрендовые карты с ГУМом, «Аэрофлотом» (скидки при покупке билетов), а также с рядом салонов и магазинов для женщин, банк «Русский стандарт» — с ЦУМом и «Аэрофлотом». 

Оксана Дяченко

Экспертиза «БО»

Валерий Торхов, заместитель председателя правления банка «Авангард»:

Есть основания полагать, что российский карточный рынок развивается в том же направлении, что и рынки стран восточной Европы. Соотношение количества дебетовых и кредитных карт будет постепенно увеличиваться в пользу последних.

Совместные программы банков и торговых сетей — безусловно, перспективные вещи, позволяющие увеличивать клиентскую базу банков. Однако достижение значимых результатов в этом направлении зависит от согласованных усилий банка и партнера, что бывает на практике нечасто.

Основное направление в карточном бизнесе банка «Авангард» — револьверные кредитные карты. Банк предлагает сравнительно низкие ставки: 12% годовых по счетам в долларах США и евро и 18% годовых по счетам в рублях.

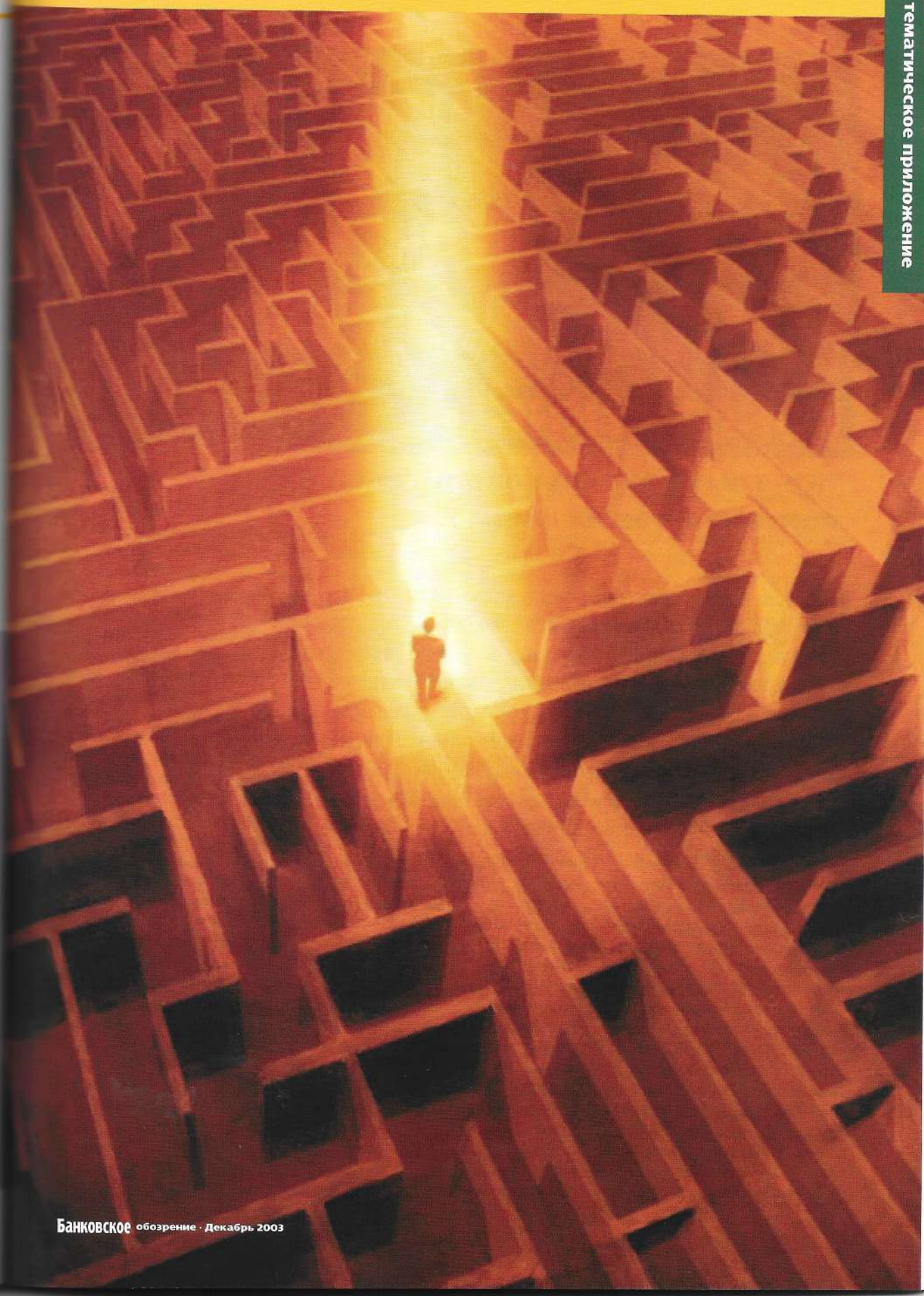
Владимир Ерибеков, начальник управления пластиковых карт Европейского трастового банка:

Кредитные карты уже стали одним из рычагов конкурентной борьбы между эмитентами, и доля

таких карт будет постоянно расти. Если будут внесены некоторые изменения в законодательство, то развитие кредитных карт получит новый толчок. Хотя в целом такой продукт наиболее востребован в регионах с более высоким средним доходом граждан.

Совместные программы банков и торговых сетей — очень красивый ход и очень правильное направление. Проект, реализованный в конце 80-х годов в США совместно с компанией General Motors (при оплате услуг компании посредством co-brand карты клиенты получали скидки), и по сей день является самым успешным.

Основным направлением по привлечению клиентов на пластиковые карты для банка является поиск средних и крупных корпоративных клиентов. Мы предлагаем ряд дополнительных услуг: овердрафтное кредитование сотрудников клиента по ставке 12% годовых; установка банкоматов в офисах клиентов; конверсия средств, перечисляемых для выплаты заработной платы в валюту, удобную клиенту. В ближайшее время банк вводит SMS-сервис.





Как не заблудиться в дебрях финансового консалтинга

«Круглый стол» руководителей консалтинговых фирм

Любая оплошность в финансовом менеджменте чревата для фирмы громадными убытками. Избежать их поможет финансовый консультант. Но как довериться стороннему советчику? На этот и другие вопросы нашего журнала отвечали участники «круглого стола»: заместитель директора департамента консалтинга Аудиторско-консультационной группы «Развитие бизнес-систем» Вячеслав Наумов, генеральный директор компании «Пачоли. Аудит и Консалтинг» Светлана Романова, директор ООО «БрокеркредитсервисКонсалтинг» Вячеслав Лугинин и председатель совета директоров группы компаний «Градиент Альфа» Павел Гагарин.

— Почему многие потенциальные клиенты в большинстве случаев не пользуются услугами финансовых консультантов?

Вячеслав Лугинин («БрокеркредитсервисКонсалтинг»):

Рынок консалтинговых услуг России еще на стадии становления, это достаточно новая для страны сфера деятельности. Небольшие компании не готовы привлекать сторонние организации для решения проблем в той или иной области, платить за это достаточно большие деньги и полностью раскрывать финансо-

вую информацию перед консультантами. Руководители многих фирм зачастую считают, что они в силах все сделать самостоятельно.

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Главным образом из-за несоответствия затрат на оплату услуг финансового консультанта ожидаемым результатам.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Пожалуй, это самый сложный вопрос, потому что приходится отвечать за потенциального кли-

ента. Причины могут быть самые разные. Как правило, клиенту не просто четко сформулировать проблему перед консультантом. Поэтому, во время переговоров мы стараемся максимально прояснить ситуацию для себя и для клиента.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Многие компании, в том числе кредитные организации, к сожалению, имеют опыт малорезультативной работы с консультантами. На рынке финансового консалтинга не поработал только ленивый, поэтому некоторая аллергия на слово «консалтинг», не будем делать из этого секрета, существует. Другой фактор — появление на рынке труда достаточного числа квалифицированных специалистов и соответственно их рекрутирование компаниями, как промышленными, так и финансового сектора.

— Влияет ли цена на отказ от услуг консультанта?

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Конечно, услуги консалтинговой компании стоят достаточно дорого и для небольших предприятий это существенное препятствие. Все зависит от финансового состояния заказчика. Крупные предприятия предпочитают работать с известными консалтинговыми компаниями, думая прежде всего о качестве услуг и зачастую переплачивая за имя.

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Цена является главным барьером для начала работы. Психологически очень тяжело доверить управление своим капиталом сторонней компании, и именно поэтому многие потенциальные клиенты, стараясь сэкономить на услугах профессионалов, теряют свои капиталы, нажитые непосильным трудом.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Ценовой фактор, конечно, является важным при принятии решения о выборе консультанта. Однако следует сразу сказать, профессиональный консалтинг по определению не может стоить дешево. Тем не менее клиент вправе требовать снижения вознаграждения консультанта, анализируя возможный эффект от консалтингового проекта с затратами на его реализацию.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Фактор цены услуг при решении вопроса о привлечении консультанта лично я оцениваю как вторичный. Сегодня все хорошо понимают, сколько стоят качественные услуги. Поэтому услуги покупаются, как только приходит осознание, что своими силами менеджеры компании не в состоянии решить актуальную проблему. При этом важно точно специфицировать эту проблему и за счет этого «сжать» поле деятельности консультанта, соответственно снизив стоимость работ до действительно необходимого уровня.



— Каким образом устанавливаются цены на услуги консалтинговых фирм?

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Определяется объем работ и количество специалистов, требующихся для выполнения данного проекта, а затем определяется его стоимость.

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Цены на услуги финансовых консультантов устанавливаются исходя из ряда опорных показателей и корректируются в ходе переговоров с клиентом.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Цены на услуги консалтинговых фирм зависят в основном от времени, которое консультант затрачивает на выполнение проекта и от квалификации специалистов, участвующих в проекте.

Возможно также и участие консалтинговой фирмы в получении — от внедренных мероприятий — конечном результате в том случае, когда эффект можно с большей степенью вероятности определить. Однако такие ситуации крайне редки.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Цены на услуги консультантов зависят от брэнда, а он в свою очередь — от успеха консультан-

та и его репутации, как поставщика качественных услуг.

— Какими критериями должен руководствоваться клиент, чтобы выбрать для себя действительно компетентного консультанта?

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

При выборе консультанта в первую очередь следует обратить внимание на деловую репутацию компании, а также постараться получить рекомендации о ней от проверенных партнеров по бизнесу.

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Одним из важных критериев является первичное собеседование и первичный семинар для клиента.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Критерии могут быть разными, в зависимости от проблемы, стоящей перед клиентом. Но по нашему мнению, важно обратить внимание на следующие моменты: на срок деятельности компании-консультанта на рынке и ее репутацию, наличие у нее серьезных клиентов, а также опыта по реализации проектов по интересующей проблеме и соответствующих лицензий. Необходимо выяснить, насколько консультант независим от своих клиентов, контрагентов и учредителей, как консалтинговая фирма позици-

онирует себя на рынке, определить степень ее открытости, наличие у нее полиса страхования профессиональной ответственности и т.д.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Таких критериев не так уж много. Например, можно попытаться оценить «индекс цитирования» того или иного консультанта в специальных изданиях или СМИ. Регулярные «профильные» публикации, издание книг, выступления на тематических конференциях, проведение собственных семинаров также рассматриваются как демонстрация компетентности. Если консультационная компания периодически публикует собственные аналитические обзоры по актуальным вопросам экономики, инвестиций и т.п., а также является членом профессиональных организаций, — это тоже хорошие признаки. Хотел бы сделать один очень важный акцент, коль скоро наша дискуссия призвана облегчить потенциальному клиенту выбор консультанта. Финансовыми консультантами сегодня называют себя совершенно разные по профилю своей деятельности компании, и клиент должен четко понимать эту разницу. Одни принимают в управление временно свободные денежные средства, другие помогают провести эмиссию ценных бумаг, третьи — консолидировать пакет акций нужного ОАО. Рынок таких стандартных услуг сейчас бурно развивается. Все это — важные, но «лоскутные» операционные задачи. Финансовые консультанты в «классическом» понимании этой профессии помогают своим клиентам создать эффективную систему управления финансами, как основную инфраструктуру их бизнеса.

— Должен ли консультант быть специалистом узкого профиля?

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Консультанту вовсе не обязательно быть специалистом узкого про-

филя, скорее наоборот. Опыт показывает, что и удобнее, и значительно выгоднее работать с компаниями, оказывающими комплексное обслуживание. Важно, чтобы представители компании были психологами с хорошей интуицией и обладали навыками управленческого консультирования для экспертной оценки реальных потребностей клиента.

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Узкая специализация далеко не всегда является положительным моментом. Все зависит от конкретной ситуации: при оказании таких услуг, как аудит, узкий специалист необходим, но в вопросах менеджмента — чем богаче опыт консультанта, тем лучше.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Консультант, конечно, должен обладать определенным успешным



Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»): «Серьезные консультанты редко пишут о себе то, что не смогут выполнить для клиента»

опытом по профилю, который интересует клиента. Иногда именно узкая специализация позволяет решить проблему клиента в кратчайшие сроки, если речь идет об исключительно специфических вопросах или требуется глубокое знание бизнеса клиента. В конечном итоге это экономит клиенту время и деньги. Но как говорил Козьма

Прутков: «Специалист подобен флюсу. Полнота его односторонняя».

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Экспертный потенциал и консультанта-индивидуала, и корпоративного консультанта обычно имеет какие-то фокусировки и это нормально. Не имея глубинной компетенции, консультант остается «недифференцированным», ничем не выделяющимся среди массы поставщиков стандартных услуг, т.е. обреченным на постепенную утрату конкурентоспособности. Поэтому специализация необходима. Однако, несмотря на то что специализация — это осознанный выбор консультанта, она всегда является продуктом достаточно широкого понимания проблемного поля своего потенциального клиента. Другими словами, специализация без определенной доли универсализма невозможна.

— Как клиент может познакомиться с послужным списком консалтинговой фирмы?

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Многие консультанты выкладывают список клиентов на корпоративном сайте. Мы считаем, что каждая консалтинговая компания должна иметь отзывы от собственных клиентов и размещать их в открытом доступе.

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

С послужным списком консалтинговой компании можно ознакомиться либо из рекламных материалов, в том случае если это открытая информация, либо в ходе переговоров с представителями компании.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Клиенту лучше всего «поднять» всю имеющуюся информацию и подвергнуть ее своего рода экспертизе, оценив при этом практическую ориентацию консультанта и его

потенциальную полезность для себя. Разумеется, это будут косвенные оценки. Наиболее объективным и непосредственным свидетельством компетентности консультанта, по моему мнению, являются отзывы о консультанте тех клиентов, с которыми он уже работал.

— Следует ли при выборе консалтинговой фирмы верить рекламе?

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Реклама косвенно говорит об уровне компании и чем больше компания, тем больше про нее пишут и журналисты в своих статьях, опираясь на мнение консультантов.

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Вопрос, верить ли рекламе, не корректен, поскольку реклама исполняет информационную функцию, извещая о работе компании, предлагаемом товаре или услуге. Потребитель рекламы лишь отмечает для себя сам факт существования подобного предложения.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Реклама, как правило, содержит выборочную и неполную информацию о консультанте. Хотя многие из них распространяют специальные брошюры, позволяющие сформировать достаточно полное представление о фирме. Доверять или не доверять рекламе — выбор самого клиента. Взглянув на рекламу, уже можно со значительной степенью вероятности понять, можно доверять ей или нет. По нашему мнению, серьезные консультанты редко пишут о себе то, что не смогут выполнить для клиента. Рынок чрезмерно конкурентен и чувствителен к недостоверной информации. Здесь как на минном поле — наступил не туда, позабудь о клиенте и может быть не об одном, а о целом направлении в консалтинге.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Консультанты любят украшать свои рекламные материалы «иконостасами» из логотипов крупных клиентов, так как это естественно формирует их имидж. Другое дело, что это, кроме самого факта сотрудничества с данным клиентом, ни о чем не говорит. Интересно заметить, что у разных консультантов «иконостасы» могут быть почти одинаковыми, так как крупные компании постоянно закупают услуги у многих



Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):
«Если о консультанте никто ничего не знает, советую воздержаться от закупки его услуг» консультантов. К рекламе следует относиться сдержанно, так как в ней отражается односторонняя информация.

— Можно ли получить объективную информацию о консалтинговой компании еще каким-то иным способом?

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Информацию нужно получать всеми путями. Прежде чем сделать выбор, посмотрите отзывы клиентов о консультанте. Можно самостоятельно познакомиться с клиентами данного консультанта и узнать их мнение о качестве его работ. Если возможно, посетите офис консалтинговой компании, это тоже даст вам определенную информацию о ее уровне.

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Так как данный бизнес очень завязан на доверии, то макси-

мально объективную информацию о консалтинговой фирме можно получить из рекомендаций партнеров или в ходе переговоров с представителями компании.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Более объективную информацию можно получить, имея доступ к различным ее источникам. Например, интернет может дать возможность получить ссылки на упоминание компании в масс-медиа, можно проанализировать сайт компании. Можно обратиться за рекомендациями к известным клиентам консультанта или в профессиональное объединение, куда входит консультант.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Список основных клиентов обычно доступен в промоутерских материалах консультационной компании и на ее сайте. Такая информация имеет фактический характер и в подавляющем большинстве случаев достоверна. Дополнительную информацию можно получить от клиентов консультанта, хотя тут тоже следует сделать ряд оговорок. Обычно в компании клиента только очень узкий круг лиц владеет информацией о сотрудничестве с данным консультантом. Готовы ли они поделиться этой информацией с посторонними, работают ли они до сих пор в этой компании, насколько эти оценки адекватны?.. Вопросы, вопросы... Тем не менее информация о консультантах в бизнес-сообществе циркулирует и оценки их репутации известны. Если о консультанте никто ничего не знает, советую воздержаться от закупки его услуг.

— Стоит ли клиенту сообщать консультанту о себе конфиденциальную информацию?

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Без этого не обойтись. Клиенту придется раскрыть информацию перед своим консультантом. Не-

Аудит и консалтинг

возможно внедрить управленческий учет на предприятии без полного доступа к финансовой информации компании.

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Предоставлять конфиденциальную информацию можно только в случае подписания соглашения о неразглашении коммерческой тайны.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Стоит или не стоит — опять же решать клиенту. Но если эта информация может стать ключевой при решении проблемы клиента, то ответ в данном случае очевиден. Точно поставленная задача или сформулированная проблема позволяют консультанту наиболее ясно представить себе способы ее решения.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Без особой необходимости не стоит. Эта необходимость должна быть ясно обоснована консультантом, которому, кстати, коммерческие секреты клиента для «спортивного интереса» не нужны. Однако в некоторых случаях без этого не обойтись.

— Насколько остро в финансовом консалтинге стоит проблема доверия и как она решается?

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Такая проблема существует, наша компания решает ее путем заключения соглашения о конфиденциальности, постоянного общения с клиентом.

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Проблема доверия стоит очень остро, в настоящее время она часто решается путем предоставления личной гарантии владельцем консалтинговой компании или поручительством лиц, заслуживающих доверия.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Вопрос конфиденциальности информации клиента, передаваемой консультанту, является одним из наиболее чувствительных при налаживании эффективных взаимоотношений. Эту проблему можно решить несколькими способами:

— консультант, дорожащий своей репутацией и именем, не позволит нарушить принципы конфиденциальности в отношении информации клиента, зачастую его репутация стоит намного дороже, чем договор с клиентом;

формации коммерческого содержания. Иначе ему на рынке финансового консалтинга делать нечего.

— Может ли консультант дать гарантию успеха, если клиент будет четко следовать его рекомендациям?

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

В интересах консультанта выполнять качественно свою работу, поскольку иначе страдает репутация компании. Другой вопрос, что не



Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):
«Консультанту вовсе не обязательно быть специалистом узкого профиля, скорее наоборот»

— необходимо в процессе переговоров определить круг вопросов, которые стороны согласились считать конфиденциальной информацией по отношению к конкретному проекту;

— заключить соглашение о конфиденциальности при выполнении заказа клиента.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Консультант должен принимать на себя ответственность за нанесение ущерба бизнесу клиента в случае утечки по его вине ин-

всегда клиент точно действует в соответствии с рекомендациями своего консультанта. Конечно его право, но тогда при подведении итогов данный факт нужно учитывать.

Павел Гагарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Консультант не только может, он обязан дать подобные гарантии. Но только в том случае, если клиент следует абсолютно всем его рекомендациям.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

Гарантия успеха в финансовом консалтинге является очень слож-

ным моментом в реализации проектов такого рода. По большому счету на успех проекта влияют две основные группы факторов: внутренние, связанные с бизнесом клиента, и внешние. Консультант может контролировать выполнение своих рекомендаций в рамках фирмы клиента, но как будут меняться внешние факторы, которые непосредственно влияют на эффективность проекта, он в состоянии только предвидеть.

В связи с этим сейчас наблюдается тенденция к тому, чтобы консультант не просто выдавал красочный и объемистый отчет о проделанной работе с пространственными рекомендациями, но и занимался внедрением проекта.

В условиях, когда стандарты на оказание консалтинговых услуг на законодательном уровне практически отсутствуют, клиент испытывает закономерную обеспокоенность, что консультант практически не несет ответственность за свои рекомендации и разработки. Как правило, консультанты ограничивают свою ответственность двух или трехкратной величиной стоимости договора. Вопрос ответственности консультанта является серьезным моментом при заключении договора.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

В принципе, да, хотя вопрос поставлен несколько абстрактно.



Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):
«Услуги консалтинговых компаний стоят достаточно дорого»

Правильнее говорить о выраженных в количественной форме задачах консультационной работы и фиксации условий ее выполнения.

— Существуют ли способы оценки практической пользы, получаемой от финансового консалтинга?

Вячеслав Лугинин («Брокер-кредитсервисКонсалтинг»):

Конечно, существуют. Другое дело, что не всегда конечный результат деятельности консультанта виден в краткосрочном периоде и его сразу можно оценить.

Павел Газарин (Группа компаний «Градиент Альфа»):

Это могут быть некоторые стандартные параметры и показатели, характеризующие изменения в финансовом состоянии клиента, вызванные в результате обращения к консультанту. Также в арсенале консультанта существует набор аналитических программ и формул, позволяющий получать результат с высокой степенью точности.

Светлана Романова («Пачоли. Аудит и Консалтинг»):

На наш взгляд, наиболее интересным может быть показатель прироста денежного потока у клиента после внедрения проекта. Другим интересным критерием может стать соотношение прироста чистых активов после реализации проекта к величине капитала клиента.

Вячеслав Наумов (Аудиторско-консультационная группа «Развитие бизнес-систем»):

Расчеты с необходимыми и достаточно убедительными для клиента обоснованиями служат и оценкой практической пользы, и гарантией успеха. Правда, до начала работы консультант может дать оценки, как правило, только в интервальной форме или в форме экспертных оценок «по прецеденту». Верить этим оценкам или нет — дело клиента. Элемент риска всегда есть, но не стоит забывать, что он — взаимный, причем консультант рискует своей репутацией. ☹

Подготовил Владимир Брюков

визитная карточка компании визитная карточка компании

Град **Альфа**
группа компаний

- Аудит
- Бухгалтерское обслуживание
- Юридическое сопровождение
- Финансовое и налоговое планирование
- Комплексный анализ деятельности предприятия
- Консалтинг в области общего управления и развития человеческих ресурсов
- Администрирование компьютерных сетей и поддержка программных продуктов
- Системы защиты информации
- Оценка

www.gradientalpha.com
Телефоны: (095) 105-3736; 710-3065; 710-3066

визитная карточка компании визитная карточка компании

Управленческий, финансовый и кадровый консалтинг.
Поиск и отбор персонала. Бизнес-обучение.
Интернет и IT-решения.

Евроменеджмент
Консалтинг в области управления персоналом в банках

Москва, ул. Верхняя, 34. Тел.: (095) 257-1867, 257-7859
Офис: 701-706
Факс: (095) 945-4119
consulting@emd.ru; www.emd.ru

Иностранные холдинги защитят российский бизнес

от экспроприации собственности и налогового пресса

На фоне недавних скандалов вокруг активов российских олигархов вопрос защиты прав собственности приобретает особую остроту. Одним из эффективных способов решения этой проблемы может стать создание холдинга с участием иностранных компаний. Помимо защиты активов, таким образом можно еще и оптимизировать налогообложение своего бизнеса.

Опыт работы через собственные иностранные компании, как правило, зарегистрированные в офшорных зонах, имеется уже у многих российских бизнесменов. Однако не все знают, что при организации зарубежных фирм и филиалов «цепочку» собственности и контроля во многих случаях бывает целесообразно «замкнуть» на компанию, находящуюся в льготной холдинговой юрисдикции. Иными словами, материнская компания может осуществлять владение дочерними фирмами и их крупными долями не напрямую, а через промежуточную компанию. Эта компания играет роль вспомогательного центра прибыли материнской фирмы, центра управления зарубежной недвижимостью и другими видами активов. Такие компании и определяются в международной практике как оперативно-холдинговые фирмы, реализуя две основные

цели: защиту активов бенефициарных владельцев бизнеса и налоговую оптимизацию на всей «цепочке» движения финансовых потоков от дочерних компаний к материнским (и далее к конечному бенефициару).

Пять причин

Под общим термином «защита активов» иной раз могут подразумеваться подчас весьма разные, а то и противоположные требования к создаваемой холдинговой структуре. Основные из них обычно сводятся к следующим:

- сохранение конфиденциальности владения акциями (долями в капитале);
- возможность при необходимости однозначного подтверждения своих прав на акции (доли в капитале);
- возможность осуществления прав управления, связанных с владением акциями (долями в капитале);

- невозможность передачи акций (долей в капитале) без санкции владельца;
- невозможность изъятия акций (долей в капитале) у владельца в пользу его кредиторов;
- возможность передачи акций (долей в капитале) по наследству.

Эти требования зачастую противоречат друг другу и однозначного решения не существует. Так, для сохранения конфиденциальности возможно два варианта: использование акций на предъявителя либо использование услуг номинальных акционеров. Минусы первого способа — возможность подделки ценных бумаг, подозрительное отношение банков к компаниям с предъявительскими акциями и т.д. Недостатки второго варианта — необходимость полагаться на малознакомых лиц (номиналов). Существует и третья возможность — передача акций в траст уважаемой специализированной компании по полноценному трастовому договору. Это отчасти решает проблему доверия. Но этот способ дороже — он обойдется минимум в несколько тысяч долларов в год за услуги доверительного собственника. Если же оформлять акции

на собственное имя, для сохранения конфиденциальности следует выбирать юрисдикцию, где информация об акционерах не хранится в государственных органах.

Что касается подтверждения прав на акции, то эта проблема находится в очевидном противоречии с тезисом о конфиденциальности. Для однозначного подтверждения прав собственника желательно внесение его имени (а не номинала) в реестр акционеров. Еще лучше, если список акционеров регистрируется государственным органом. Если речь идет о правах управления, то появляются дополнительные соображения. Холдинг в решении вопросов, относящихся к дочерней компании, как правило, участвует как единое целое. Поэтому права миноритарных акционеров оказываются под вопросом. Если же холдинг владеет еще один холдинг, акции которого распределены бенефициарам, дискриминация усиливается еще больше. Поэтому желательно, чтобы бенефициары владели акциями холдинга или напрямую, или через индивидуальные для каждого (офшорные) компании или трасты. Это обеспечит их участие в решениях холдинга в соответствии с его учредительными документами.

Возвращаясь к вопросу передела собственности и недружественных поглощений, стоит отметить, что в любой стране мира для изъятия акций у их законного владельца нужны очень веские юридические основания (например, в связи с банкротством). Опасения владельцев акций связаны прежде всего не с такими случаями, а с возможностью незаконных действий конкурентов с возможной подделкой передаточных документов, сговором с держателем реестра и т.п. Конечно, стопроцентных гарантий от подделки документов не существует. По-

этому есть смысл выбирать юрисдикции с достаточно сильной судебной системой, способной при необходимости разобраться в спорной ситуации.

Позабывшись о простоте подтверждения прав собственности и зарегистрировав акции холдинга на свое имя, владелец рискует тем, что на них в законном порядке может быть обращено взыскание по искам кредиторов, налоговых органов и т.п. Если акции зарегистрированы на имя

чьих-либо притязаний на определенный период, к примеру до наступления совершеннолетия наследника. Вопрос наследования зарубежных активов весьма актуален, хотя еще и не всеми осознан. Известен целый ряд практических приемов, позволяющих владельцу активов распорядиться ими на случай своей смерти: составление доверенности на имя потенциального наследника, заблаговременная передача посмертных инструкций номиналь-

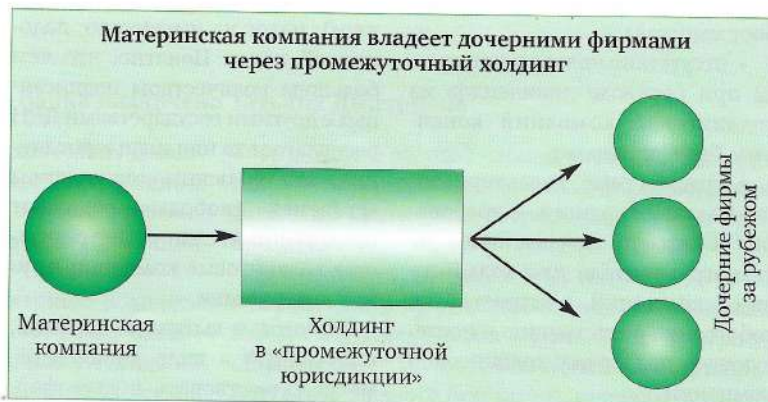
Холдинг — это компания, предназначением которой является владение и управление другими компаниями, что позволяет более эффективно решать задачи, стоящие перед владельцами бизнеса в целом.

номинального собственника или офшорной компании, принадлежащей фактическому бенефициару, это технически значительно затрудняет для кредиторов поиск и конфискацию активов, но не делает ее юридически невозможной. Наиболее юридически корректный вариант — передача акций в безотзывный траст. При этом не только кредиторы, но даже сам бенефициар формально не может вернуть из траста переданные ему акции.

В этом есть и обратная сторона — юридическая утрата контроля над активами. Однако к такому способу все же часто прибегают, стремясь защитить средства от

ному владельцу акций и т.п. Правда, такие приемы по большей части юридически небезопасны и практически небезопасны. Доверенность от покойника, разумеется, недействительна и легко может быть оспорена в суде. Кроме того, она может попасть после смерти доверителя в распоряжение, скажем, конкурентов либо доверенное лицо может воспользоваться ею еще до смерти доверителя вопреки его намерениям.

Юридически состоятельными являются лишь два решения. Во-первых, оформление акций на свое собственное имя с включением их в официальное завеща-



ние (минусы — отказ от конфиденциальности и связанность положениями законодательства своей страны о наследовании). Во-вторых, передача акций в траст с подробным описанием расходов на создание и поддержание траста, на проработку трастового договора, отказ от личного контроля над активами.

И снова про налоги

Надо сказать, что налоговая оптимизация бизнеса далеко не всегда является главной целью создания холдинговых структур. В то же время конкретные решения о том, в какой именно юрисдикции следует регистрировать ту или иную холдинговую компанию, вряд ли принимаются без учета такого важнейшего для любого бизнеса фактора, каким являются налоги. Применительно к холдингам можно выделить следующие основные группы факторов, оказывающих в конечном итоге решающее влияние на принятие конкретных решений о месте размещения холдинговой компании:

- наличие значительного количества действующих договоров об избежании двойного налогообложения (далее — ДДН), что позволяет минимизировать налог у источника на переводимые в холдинг дивиденды;
- наличие налоговых льгот на полученную в виде дивидендов прибыль непосредственно в стране регистрации холдинга;
- отсутствие налога на прирост капитала;
- отсутствие налога у источника при переводе дивидендов из холдинговой компании конечным бенефициарам;
- стоимостные характеристики создания холдинга — требования к размеру выплаченного уставного капитала для холдинговых компаний, затраты на собственно регистрацию и последующую поддержку холдинговой компании.

Суть предотвращения двойного налогообложения сводится к тому, что сумма налога, уплаченная за границей в соответствии с законодательством другого договаривающегося государства, засчитывается при уплате налога на прибыль в первом договаривающемся государстве. Соглашения о предотвращении двойного налогообложения, подписанные государствами, определяют основные условия взимания налогов с иностранных юридических и физических лиц на территории одной из договаривающихся сторон и обеспечивают гарантии однократности обложения прибыли таких иностранных лиц. При этом если международным договором установлены иные правила, чем те, которые содержатся в

мак — прямые льготы на дивиденды и льготы, получаемые через систему так называемого налогового кредита, при которой в стране получения дивидендов принимаются к зачету налоги, уплаченные на прибыль дочерней компании в стране их происхождения. Налог на прирост капитала уплачивается на сумму дохода, полученную от прироста стоимости пакетов акций, находящихся во владении холдинговой компании. Естественно что его полное отсутствие в налоговой системе той или иной страны или более низкие ставки являются конкурентным преимуществом в борьбе за право именоваться «холдинговой юрисдикцией». Ставка налога у источника при переводе дивидендов из холдинговой компании бе-

Основные цели создания иностранного холдинга — защита активов бенефициарных владельцев бизнеса и налоговая оптимизация на всей «цепочке» движения финансовых потоков от дочерних компаний к материнским (и далее к конечному бенефициару).

действующем законодательстве, то применяются правила международного договора.

Общепринятыми в межгосударственном налоговом регулировании являются следующие налоги: налог на прибыль/корпоративный налог; налог на добавочную стоимость (прирост капитала); акцизы; налог на репатриацию доходов (дивиденды, проценты, роялти); налог на имущество; подоходный налог. Понятно, что чем большим количеством подписанных с другими государствами ДДН располагает та или иная юрисдикция, тем большим количеством «степеней свободы» обладают предприниматели, регистрирующие холдинговые компании в такой юрисдикции.

Налоговые льготы на прибыль, полученную в виде дивидендов, могут существовать в двух фор-

нефициару (конечному или промежуточному) обычно колеблется от 15 до 30%. Она может быть значительно снижена (иногда до нуля) при переводе дивидендов бенефициару в государстве, подписавшем соответствующий ДДН со страной, в которой зарегистрирована холдинговая компания.

Таким образом, при выборе использования холдинга с участием иностранных компаний в качестве схемы управления бизнесом имеет смысл выделить и учесть приоритетные факторы. Особенности различных холдинговых юрисдикций на примере европейских стран будут рассмотрены в следующих номерах «Банковского обозрения».

(Продолжение следует)

Материал подготовлен консультантом компании Fortnostress Юрием Снешко

ЗАО «Альфа-Банк» (Украина)

Исполняющим обязанности председателя правления назначен Андрей Снегирев



Решением наблюдательного совета ЗАО «Альфа-Банк» (Украина) исполняющим обязанности председателя правления ЗАО «Альфа-Банк» назначен **Андрей Снегирев**. Прежний председатель правления Андрей Тарасов продолжит работу в ОАО «Альфа-Банк» (Россия) в связи с окончанием срока его контракта в ЗАО «Альфа-Банк» (Украина).

В настоящее время кандидатура Андрея Снегирева проходит согласование в Национальном банке Украины.

Андрею Снегиреву 52 года. Он закончил Горьковский государственный педагогический институт иностранных языков им. А.Н. Добролюбова в 1975 году и Киевский Славянский университет по специальности «Бухучет и аудит» в 1999 году. Свободно владеет английским и французским языками.

До прихода в Альфа-Банк около 10 лет работал в австрийской банковской группе «Райффайзен». В 1994—1998 годах возглавлял Представительство «Райффайзен центральный банк Австрия АГ» в Киеве. С 1998 года работал на руководящих должностях в АКБ «Райффайзенбанк Украина», где курировал работу с корпоративными клиентами. С 2002 года —

заместитель председателя правления АКБ «Райффайзенбанк Украина».

В сферу деятельности Андрея Снегирева войдут вопросы совершенствования системы стратегического управления банком, повышения эффективности работы с корпоративными клиентами и степени управляемости бизнес-процессами, организационно-административные и юридические аспекты работы банка. Он также будет осуществлять представительство банка в органах государственной власти и Национальном банке Украины.

По словам Марины Савельевой, председателя наблюдательного совета ЗАО «Альфа-Банк», стратегический интерес международной группы «Альфа-Банк» к Украине растет и поэтому возникла задача ускоренного развития ее дочернего банка в Киеве и «подтягивания» его к числу лидирующих украинских банков. «В связи с этим группе понадобился менеджер с опытом работы в системном западном банке, но при этом с хорошим знанием специфики украинского рынка», — объяснила Марина Савельева.

Комментируя свое назначение, Андрей Снегирев отметил: «Стратегия развития Альфа-Банка предполагает ориентацию на передовые западные банковские стандарты и технологии, мне интересно работать в такой динамичной структуре».

Межпромбанк

Галина Аванесова — новый заместитель управляющего

Галина Аванесова, начальник управления правового обеспечения банковской деятельности Международного промышленного банка (МПБ), назначена на должность заместителя управляющего банком. В новом статусе она продолжит курировать вопросы правового обеспечения деятельности МПБ.

Галина Аванесова в 1994 году с отличием окончила юридический факультет Московского государст-

венного университета им. М.В. Ломоносова. Кандидат юридических наук.

В МПБ — с 1994 года. Последовательно занимала должности юрисконсульта, начальника отдела, начальника управления. В настоящее время — заместитель управляющего банком по правовым вопросам.

Назначение Галины Аванесовой на должность заместителя управляющего МПБ согласовано с Банком России.

«Диалог-Оптим»

Первым зампредом правления банка назначена Татьяна Дмитриева



Банк России согласовал назначение **Татьяны Дмитриевой** на должность первого заместителя председателя правления банка «Диалог-Оптим».

Татьяна Дмитриева родилась в 1956 году. В 1979 году закончила МВТУ им. Н.Э. Баумана по специальности «Механическое

оборудование заводов черной металлургии», в 1998 году — Всероссийский заочный финансово-экономический институт по специальности «Финансы и кредит».

В банковской системе с 1992 года. С 1992 по 1996 год работала в Кунцевском отделении Московского банка Сбербанка России в должностях контролера, старшего экономиста отдела валютных операций, заместителя главного бухгалтера, главного бухгалтера.

В 1996 году была назначена на должность главного бухгалтера — директора управления бухгалтерского учета, технологий и отчетности Московского банка Сбербанка России, став членом правления.

С 1998 по 2001 год Татьяна Дмитриева занимала пост заместителя председателя правления Московского банка Сбербанка России. После реорганизации банка в 2001 году возглавила управление учета и контроля Сбербанка России.

До своего перехода в банк «Диалог-Оптим» работала во Внешторгбанке заместителем начальника

управления региональных учреждений и участия, помощником заместителя председателя правления — президента банка.

С октября 2002 года Татьяна Дмитриева — советник председателя правления банка «Диалог-Оптим», а с ноября 2002 года — заместитель председателя правления банка.

На новом посту Татьяна Дмитриева будет курировать деятельность основных структурных подразделений банка «Диалог-Оптим», входящих в его экономический блок, а также работу казначейства и сферу валютного контроля.

«Уралсиб»

Исполнительным директором стал Александр Михин



Александр Михин назначен исполнительным директором банка «Уралсиб».

Михин родился в 1961 году в Астрахани. В 1983 году окончил Астраханский технический институт рыбной промышленности и хозяйства. По окончании института ему была присвоена квалификация инженера-технолога. В 1989 году закончил Всесоюзный заочный финансово-экономический институт по специальности «Ревизия и контроль» с присвоением квалификации экономиста.

В банковском бизнесе с 1988 года. С 1994 по 1998 год занимал поочередно должности заместителя

председателя Астраханского банка Сбербанка России и первого заместителя председателя Архангельского банка.

С 1998 по 2000 год работал в Архангельском банке Сбербанка РФ в должности первого заместителя председателя.

С 2000 по 2003 год был председателем Сибирского банка Сбербанка России. В августе 2003 года Александр Михин стал советником президента банка «Уралсиб». В октябре 2003 года назначен на должность исполнительного директора банка по работе с корпоративными клиентами. В его ведомстве находится управление корпоративного маркетинга банка.

На сегодняшний день приоритетным направлением деятельности Александра Михина является анализ и развитие корпоративного бизнеса банка «Уралсиб».

«Диалог-Оптим»

Заместителем председателя совета директоров банка избран Алекс Адашев



Алекс Адашев, гражданин США, родился в 1963 году. В 1986 году окончил Fairleigh Dickinson University (Teaneck, New Jersey, USA). Имеет ученую степень бакалавра наук (экономика и финансы). После окончания университета Адашев работал на ответственных должностях в Midlantic National Bank (Edison, New Jersey) и Horizon Bank (Morristown, New Jersey), занимаясь новыми бизнес-проектами, портфельным менеджментом и проблемными кредитами.

С 1992 по 1998 год занимал пост вице-президента, руководителя бизнес-подразделений First National Bank of New England (Hartford, CT), отвечая за кредитный и портфельный менеджмент, организацию и создание представительств в Бразилии, Аргентине, Мексике, экспортные операции и новые

внешнеторговые бизнес-проекты, а также за развитие клиентской базы.

С 1998 по 2003 год Алекс Адашев работал вице-президентом/региональным менеджером Bank of New York, возглавляя работу по развитию делового взаимодействия и продвижению новых бизнес-проектов в странах Балтии, Центральной Азии, в Украине, Болгарии и Румынии, специализируясь в сферах торгового финансирования, управления наличностью и синдицированного кредитования.

В совете директоров «Диалог-Оптим» Алекс Адашев будет заниматься стратегическим планированием деятельности банка на международном финансовом рынке, развитием взаимодействия с международными финансовыми организациями и институтами, иностранными банками и компаниями, а также вопросами корпоративного управления и международной стандартизации банковской деятельности.

РОСБАНК

Управляющим филиалом в Санкт-Петербурге назначен **Илья Злуницын**

Илья Злуницын родился в 1972 году в Санкт-Петербурге. Окончил Балтийский институт управления и социальной защиты по специальности «Экономика и управление на предприятии» и Северо-Западную академию государственной службы по специальности «Юриспруденция». Работал ведущим специалистом отдела ценных бумаг, заместителем директора

казначейской дирекции в Санкт-Петербургском филиале Промрадтехбанка, начальником отдела зачетов управления фондовых операций в банке «Петровский», директором представительства АКБ «Инвестсбербанк», директором филиала КБ «Роспромбанк». С ноября 2002 года возглавлял рабочую группу по созданию филиала РОСБАНКа в Санкт-Петербурге.

«Глобэкс»

Евгения Князева назначена старшим вице-президентом банка



Евгения Князева будет курировать следующие структурные подразделения и направления деятельности банка: департамент бухгалтерского учета и отчетности, департамент расчетов и оформления операций; экономический департамент.

Евгения Князева родилась в 1964 году в Твери. В 1986 году окончила экономический факультет Калининского государственного уни-

верситета. С 1992 по 1996 год работала в Тверьуниверсалбанке. С 1997 по 1999 год Евгения Князева занимала пост начальника управления бухгалтерского учета и отчетности в АКБ «Автобанк», а с 1999 по 2000 год — пост финансового директора, заместителя председателя правления в банке «Ингосстрах-Союз».

С 2000 года и до перехода в банк «Глобэкс» Евгения Князева работала в АКБ «Автобанк-Никойл» (ранее АКБ «Автобанк») в должности главного бухгалтера — члена правления банка, где руководила Департаментом учета и отчетности.

«Диалог-Оптим»

Ирина Рычева — новый член правления банка

Банк России согласовал кандидатуру **Ирины Рычевой**, начальника юридического управления банка «Диалог-Оптим», на должность члена правления банка.

Ирина Рычева родилась в 1959 году в Москве. В 1986 году закончила Всесоюзный юридический заочный институт по специальности «Правоведение».

В банковской системе — с 1991 года. В 1991—1994 годах работала в коммерческом банке социально-экономического развития «Забота».

В 1994 году перешла на работу в «Мост-Банк», где занимала посты старшего юрисконсульта, главного юрисконсульта, начальника юридического отдела, начальника юридического управления.

В 1999 году работала заместителем председателя правления АКБ «Имидж». С 2000 по 2002 год занимала должность советника в ОАО КБ «Мост-Банк». До перехода в банк «Диалог-Оптим» возглавляла юридическое управление в Международном банке «Азербайджан-Москва». В октябре 2002 года назначена начальником юридического управления банка «Диалог-Оптим».

Альфа-Банк

Сергей Меднов назначен директором по информационным технологиям

Альфа-Банк объявил о назначении **Сергея Меднова** на пост директора по информационным технологиям. В этой должности г-н Меднов будет отвечать за стратегию развития комплекса информационных систем банка, оперативное руководство службами и подразделениями блока информационных технологий, курировать крупнейшие инновационные проекты, связанные с внедрением автоматизированных систем в различных областях банковской индустрии.

Комментируя свое назначение, Меднов отметил, что основной своей задачей считает «построение

наиболее эффективной и профессиональной ИТ-команды и внедрение ИТ-технологий, обеспечивающих конкурентные преимущества для банка».

Сергей Меднов начал работать в Альфа-Банке в сентябре 2000 года в должности заместителя директора по информационным технологиям. В апреле 2001 года он был назначен на должность заместителя директора по ИТ-технологиям, вице-президента. В августе 2003 года занял пост первого заместителя директора по информационным технологиям.



зарубежной прессы

Впереди — американцы

По данным британского журнала «Банкир», в 2001 году доходы 1 тыс. самых лучших банков мира снизились на 29,7%. За прошлый год их общая прибыль увеличилась на 13,3% — до 252,4 млрд долларов. При этом учтены потери 114 японских банков в размере 39,3 млрд долларов, понесших в 2001 году еще большие убытки на сумму 50,1 млрд долларов.



В прошлом году неплохо проявили себя американские банки, что особенно заметно на фоне низкой доходности японских и немецких кредитных организаций. 83 немецких банка заработали 2,7 млрд долларов при средней прибыли на акционерный капитал — 6,76%. Доходы 210 банков США выросли в 2002 году на 25,8% — до 124,1 млрд долларов, что составило 49% всех прибылей списка Тор 1000. При этом средняя прибыль на акционерный капитал составила 23,16%. Из 210 американских банков только у двух отмечены убытки, а 179 улучшили свои показатели.

Вот уже пятый год список возглавляет Citigroup.

Немецкие банки под надзором

Немецкие регулирующие органы, обеспокоенные ухудшением показателей в финансово-кредитном секторе, взяли под тщательное наблюдение по крайней мере десять крупнейших банков страны. Среди них Deutsche Bank, Commerzbank, HVB и Dresdner Bank, подразделение страховой группы Allianz.

Эксперты BaFin, главной финансовой регулирующей организации Германии, теперь с завидным постоянством появляются на заседаниях наблюдательных советов банков. Помимо крупных кредитных учреждений, от внимания регуляторов не ускользнули и земельные банки — Landesbanks, включая Bankgesellschaft Berlin (BGB), Bayerische Landesbank и NordLB, а также некоторые частные и кооперативные банки. Гельмут Бауер, директор отдела банковского надзора BaFin, отметил, что действия регулирующих органов направлены на укрепление и совершенствование банковской системы.

BaFin была создана более года назад для надзора за банковской деятельностью, страхованием и торговлей ценными бумагами. Аналитики восприняли решение BaFin неоднозначно. Некоторые выразили опасения, что этот ор-

ган будет вмешиваться в работу банков, подобное, по их мнению, недопустимо.

Почем углекислый газ

В последнее время на мировых рынках у таких традиционных товаров, как нефть, металлы и хлеб, появился конкурент — углекислый газ. Удивляться не стоит, это прямое следствие роста внимания развитых стран к сохранению природы. Как известно, Киотское соглашение, принятое в 2001 году, предусматривает постепенное сокращение выбросов в атмосферу диоксида углерода (CO₂), считающегося главным виновником глобального потепления. В Евросоюзе вводятся очень жесткие нормы по охране окружающей среды. А для того чтобы помочь предприятиям решить экологические проблемы, страны, заключившие это соглашение, ввели в обиход так называемый кредит на загрязнение. Не-



благополучные в экологическом отношении заводы получили оговариваемые права на вредные выбросы в атмосферу в виде сертификатов, свободно обращаемых на биржах. Эти ценные бумаги можно продать по рыночной цене, получив деньги на необходимую реконструкцию.

Так, словацкому предприятию в городе Сала для реконструкции требовались огромные средства. У правительства денег нет, а решать вопрос нужно, потому что Словакия собирается вступать в ЕС. Завод выставил на продажу свой «кредит на загрязнение». Значительную его долю купила

японская корпорация Sumitomo, которой остро понадобилась передышка для собственной реконструкции в связи с ужесточением природоохранных требований у себя дома. В результате, по оценкам специалистов, словаки получили около 1 млн долларов.

Людвиг Найссен, член правления Австрийской энергетической биржи, подтвердил намерение выставить на биржевые торги большие объемы выбросов. Примеру Венской биржи следуют другие. По данным фирмы Prognos из Кельна, к концу текущего десятилетия объем мировой торговли вредными выбросами достигнет 60 млрд долларов, в то время как сейчас эта цифра приближается к 10 млрд долларов.

Знай своего клиента

В США уже несколько месяцев действуют установленные федеральным правительством нормы «Знай своего клиента». Поэтому продавцы программного обеспечения предлагают продукты, не только соответствующие жестким финансовым требованиям, но и помогающие отслеживать мошенников, а также оценивать управленческие риски. Например, фирма KYC-OS продает решение, которое позволяет получить максимум информации о клиенте, при этом все данные хранятся в зашифрованном виде. Первоначально новый продукт стали использовать на островах Мэн, Каймановых, пролива Ла-Манш и Па-де-Кале, а также в Гибралтаре. Затем началось его применение в США.



Банковское обозрение · декабрь 2003

Одновременно KYC-OS организовала выпуск пластиковых карт для проверенных клиентов. Карточки могут использоваться в различных финансовых институтах. Иными словами, это — финансовый паспорт. Спрос на оригинальные услуги KYC-OS возник в результате вступления в силу соответствующих законов, принятых после нападения террористов на США в сентябре 2001 года.

Базель II — дорогое удовольствие

Согласно прогнозам Datamonitor, к 2006 году западноевропейские финансовые институты затратят более 4,8 млрд долларов на технологические усовершенствования и разведку. Эти средства пойдут на борьбу с мошенничеством и на обеспечение условий по соблюдению правил Базель II, которые требуют усиления мер по борьбе с отмыванием «грязных» денег.

Исследования показали, что расходы на приобретение программного обеспечения, необходимого для отслеживания клиентов, управления рисками и борьбы с махинациями, а также для выполнения норм Базель II будут увеличиваться почти на 7% ежегодно.

Американским предпринимателям тоже придется раскошелиться. Ассоциация бизнеса ценных бумаг (SIA) считает, что дополнительные требования по регулированию банковского капитала негативно скажутся на конкурентоспособности американских банков. Аналитики SIA подчеркивают, что новые предложения Базельского соглашения будут чрезмерно обременительны для американских инвестиционных банков, работающих в других странах.

Kroll смягчает потери

Фирма Kroll Factual Data, специализирующаяся на кредитных отчетах, выпустила пакет продуктов TruAlert, призванных помочь компаниям выявить риски в соот-

ветствии с последними законодательными актами США, направленными на борьбу с отмыванием денег и терроризмом. TruAlert включает в себя набор из трех программ, помогающих установить подлинную идентификацию клиента. Модуль RiskID выявляет все несоответствия в истории клиента, а программа SocialID ищет его SSN (порядковый номер в системе общественной безопасности), а также выясняет где и когда он был присвоен. Кроме того, происходит сканирование фамилий клиентов на предмет их сходства с именами известных террористов или лиц, подозреваемых в совершении терактов.

Банк Канады обрезал крылья террористам

Национальный банк Канады внедрил технологию американской компании Gifts Software. Новое решение называется GiftsWeb Enhanced Due Diligence Anti-



Money Laundering & OFAC и способствует выполнению законов США «О банковской тайне» и «Патриот». Программа позволяет отслеживать клиентов и их сделки в соответствии с требованиями департамента контроля над иностранными активами Министерства финансов США, который составил список известных и подозреваемых террористов. ☪

По материалам The Banker, Business.com, Banking Strategies и Forbs.com, Finextra Research Newswire, FraudBAN, American Banker Online, Bank Technology News

Подготовил Олег Щелов

Да́йджест



региональной прессы

Балтийский банк занялся региональной экспансией

КОНКУРЕНЦИЯ. Балтийский банк (Санкт-Петербург) планирует вложить свыше 50 млн долларов в создание общероссийской сети филиалов. Как сообщает ИА «Росбалт», в рамках проекта в течение трех лет предполагается открыть около 50 филиалов по всей России. Приоритетными в банке считают крупные города с населением свыше одного миллиона человек. В рамках первого этапа реализации программы развития сети (до августа 2004 года) планируется открыть 16 филиалов, в том числе в Курске, Ярославле, Самаре, Воронеже. Впоследствии банк рассчитывает выйти за Урал и создать филиалы в Екатеринбурге и Новосибирске. Пока у банка действует 11 филиалов, в основном они расположены в Северо-Западном регионе.

Илья Южанов не нашел на Дальнем Востоке финансового сектора

КОНКУРЕНЦИЯ. По сообщению РИА «Восток-Медиа», в ноябре полпред Президента РФ в Дальневосточном федеральном округе Константин Пуликовский и министр по антимонопольной политике Илья Южанов вместе с представителями местной исполнительной власти и руководителями крупнейших банков региона обсуждали вопросы защиты конкуренции на рынке финансовых ус-

луг. Выводы были сделаны неутешительные. Хотя, по словам Константина Пуликовского, за последние годы на Дальнем Востоке произошли значительные изменения — появились страховой бизнес, лизинг и ипотека, усилилась конкуренция среди банков, но по сравнению с другими федеральными округами рынок финансовых услуг пока развит слабо. Илья Южанов отметил, что десятки районов округа «вызывают тревогу», поскольку там работает лишь один банк и конкуренция в банковской сфере отсутствует. Например, в Якутии — 92% депозитов приходится на Сбербанк РФ. Единственный регион Дальнего Востока, где у Сбербанка нет монополии, — Приморье, но зато там около 80% рынка вкладов принадлежат Банку Москвы. По мнению главы МАП, не все в порядке и с рынком страховых услуг региона (например, в Еврейской автономной области работает лишь одна страховая компания).

Челябинвестбанк купил конкурента

СДЕЛКИ. Челябинвестбанк, входящий в тройку лидеров Челябинской области по размеру активов, объявил о завершении ряда сделок по приобретению контрольного пакета акций КБ «Миасс». По свидетельству газеты «Коммерсантъ. Екатеринбург», в перспективе планируется проведение реорганизации

обоих банков в единую структуру и создание на базе миасского кредитного учреждения филиала Челябинвестбанка. Привлекательность нового актива объясняется его клиентской базой, в которую входят такие предприятия, как Миасский машиностроительный завод, машиностроительное предприятие «Кедр», ФГУП «Государственный Ракетный Центр «КБ им. академика В.П. Макеева» и другие. Банк также является уполномоченной структурой по обслуживанию администрации города и муниципальных предприятий.

НРБ хочет половину пирога КРЕДИТОВАНИЕ.

«Национальная ипотечная компания» (НИК, 100-процентная дочерняя структура «Национального резервного банка») претендует на 50% петербургского рынка ипотечного жилищного кредитования. Об этом, по сообщению «Агентства бизнес новостей» (АБН), на презентации в Санкт-Петербурге заявила президент компании Елена Клепикова. Представительство НИК было открыто в Северной столице в ноябре (на московском рынке ипотечного жилищного кредитования компания действует с августа 2003 года). За этот период в Москве выдано 30 ипотечных кредитов на сумму более 1 млн долларов, рассмотрено более 500 заявок на кредитование, одобрено заемщиков на общую сумму более 5 млн долларов. Елена Клепикова пояснила свои амбициозные планы следующим образом: «При поддержке НРБ компания готова предоставить кредитов на сумму до 30 млн долларов, то есть наши ресурсы для петербургского рынка фактически не ограничены».



Иркутские бизнесмены не умеют писать бизнес-планы
КРЕДИТОВАНИЕ. Председатель Байкальского банка Сбербанка РФ Максим Полетаев на совещании губернатора с главами муниципальных образований Иркутской области заявил, что основной проблемой кредитования малого бизнеса в регионе является низкий уровень образования самих предпринимателей. Это в свою очередь приводит к низкому уровню обоснования бизнес-планов, передает ИА «Телеинформ» (Иркутск). Среди других проблем, препятствующих банкам в полную силу работать со средним и малым бизнесом, Максим Полетаев назвал непрозрачность бизнеса клиентов, отсутствие его истории, неустойчивое финансовое положение предприятий, а также отсутствие или недостаточность ликвидного обеспечения кредитов. Поэтому, по мнению специалистов местного представительства Сбербанка, для эффективного развития малого и среднего бизнеса в Иркутской области необходима помощь со стороны администраций муниципалитетов в части организации программ профессиональной подготовки предпринимателей и информационной поддержки бизнес-планирования, а также привлечения крупных предприятий Иркутской области к предоставлению поручительств и залогов по кредитам.

Альфа-банк уйдет под воду
КРЕДИТОВАНИЕ. Петербургский филиал Альфа-банка в ноябре предоставил ЦКБ «Рубин» (Санкт-Петербург) кредит для постройки на Северном машиностроительном



Банковское обозрение · декабрь 2003

предприятию (Северодвинск, Архангельская область) атомного подводного ракетоносца «Юрий Долгорукий». Сумма кредита сторонами не разглашается. По данным агентства АТК-Медиа (Архангельск), кредит будет погашаться за счет средств гособоронзаказа. Решением Агентства по судостроению и Минобороны РФ организована специальная группа, которая будет контролировать целевое использование кредитных средств и выполнение обязательств по кредиту.

Нижегородские банкиры сдались «Волгателекому»
ТЕХНОЛОГИИ. «Нижегородская служба новостей» сообщает, что генеральный директор ОАО «Волгателеком» Владимир Люлин и руководители ряда банковских структур региона собираются подписать договоры об эксклюзивном телекоммуникационном обслуживании. Свою готовность уже выразили нижегородские филиалы НОМОС-банка, Внешторгбанка, банков «Петрокоммерц», «Газап», «Ассоциация». Позднее к ним могут присоединиться ОАО «НБД-банк», Саратовбизнесбанк, Волго-Окский коммерческий банк и Россельхозбанк. Постоянным партнером местного оператора уже стали Волго-Вятский банк Сбербанка РФ, областное управление Федерального казначейства и региональное отделение ПФР.

Уральские банки сольют банкоматы в сеть
ТЕХНОЛОГИИ. На Урале еще один банк — «Екатеринбург» — объявил о намерении включить свои банкоматы в единую региональную сеть, передает UralOnline. Напомним, что не так давно ОАО «Уралвнешторгбанк» и ОАО «СКБ-банк» организовали «Первую объединенную сеть банкоматов на Урале», объединив свои банкоматные сети. В результате уже сейчас в Екатеринбурге клиенты могут бесплатно (без взимания комиссии) обслуживаться в 20 банкоматах Уралвнешторгбанка, 14

банкоматах СКБ-банка и 19 банкоматах банка «Екатеринбург».

Северо-Западный Сбербанк сменил главу
КАДРЫ. Новым председателем Северо-Западного банка Сбербанка РФ назначен Леонид Шац, ранее занимавший должность первого зампреда, сообщает АБН. Его предшественник Владимир Шорин покинул свой пост в связи с выходом на пенсию. Перемены в руководстве банка не стали сен-



сацией — именно Леонид Шац в последние годы был ключевой фигурой в местном филиале Сбербанка, являющегося лидером в банковской системе Северо-Запада. Не удивительно, что новый председатель сообщил о намерении сохранить существующую управленческую команду и политику банка без особых изменений. В подтверждение правильности выбранной стратегии на пресс-конференции Леонид Шац привел итоги деятельности за 9 месяцев 2003 года — активы банка с начала года выросли на 25% и впервые превысили отметку в 100 млрд рублей, достигнув 107 млрд рублей (кредитный портфель составил 36 млрд рублей). С января банк собирается активизироваться на направлении ипотечного кредитования, брокерского обслуживания и платиковых карт. ☉

Обзор подготовлен на базе данных агентства Медиалайн

«Финансовый мегарегулятор»

Правительство поручило Министерству экономического развития и торговли (МЭРТ), Минфину, ЦБ РФ и ФКЦБ до 1 февраля 2004 года представить концепцию создания единого регулирующего органа для всех финансовых рынков. На воплощение концепции отводится меньше года — к концу 2004 года новый орган уже должен работать.

На переходный же период, по словам министра экономического развития Германа Грефа, будет создан межведомственный орган, «финансовый мегарегулятор», который с участием саморегулируемых организаций будет координировать разработку нормативной базы во всех секторах финансового рынка. Идея полной перестройки уп-

равления финансовыми рынками принадлежит Министерству экономического развития и торговли, но она полностью поддержана премьером. На заседании правительства премьер Михаил Касьянов высказался за выработку единых правил работы российских финансовых рынков, которые пока остаются разрозненными.

Состоялось расширенное заседание совета Московского банковского союза

Совет обсудил ряд практических вопросов банковской деятельности, поставленных самими кредитными организациями. В частности, была затронута проблема создания благоприятных условий по расширению сети приема коммунальных платежей населения в пользу третьих лиц. Совет отметил определенные недостатки формирующейся сегодня системы приема таких платежей. Одним из ключевых вопросов является не-

обходимость заключения договоров на прием и перевод банками жилищно-коммунальных платежей с большим количеством (130) ДЭЗов, а также нежелание многих из них заключать подобные договоры. Другой вопрос — отсутствие у города единой тарифной политики по установлению комиссии банка за прием коммунальных платежей, основанной на анализе себестоимости данной услуги при различных формах приема платежей.

Еще одной важной темой обсуждения стал вопрос незаконности приема торговыми организациями Москвы платежей населения в пользу третьих лиц.

Также обсуждалось Постановление Правительства Москвы от 14 октября 2003 года № 861-ПП «Об утверждении Методики расчета арендной платы за пользование объектами нежилого фонда, находящимися в собственности города Москвы».

Спортивный дух банкирам не чужд

31 октября 2003 года состоялся первый отборочный турнир Официальной серии командных коммерческих турниров по боулингу «Любительская банковская лига «КегельБанк-2004», организаторами которой выступают Федерация спортивного боулинга России (ФСБР) и Спортивный клуб «Магеллан». Атмосфера боулинг-клуба «Дом отдыха», где проходило состязание, была накалена до предела. После напряженной борьбы «кегельбанкиров» победу одержал один из фаворитов прошлого сезона — МКБ им. С. Живаго (теперь это сборная команда рязанского банка и ГУ Банка России по Рязанской области), занявший первое место. Второе место досталось команде АКБ «Инбанкпродукт» «Ураган». На третьем месте оказалась команда «Шаробанк» (сборная Банка Москвы, Трансинвестбанка и информационного агентства АК&М).

Скромное участие в турнире приняла и команда, представляющая редакцию журнала «Банковское обозрение» — одного из информационных спонсоров турнира. Приложив все усилия, наша команда героически заняла 11 место, но это не помешало получить огромное удовольствие от игры.

Всего в финал вышли 10 из 17 команд-участников. Все финалисты получили рейтинговые очки,

которые повысят их шансы в дальнейшей игре, денежные призы и подарки от спонсоров — компаний Brunswick, АКБ «Инбанкпродукт», RTDService, Develop, «Лига Боулинга» и боулинг-клуба «Дом отдыха».

У команд-участников впереди еще 3 отборочных турнира, в которых они могут набирать рейтинговые очки, а 15 команд, набравших наибольшее количество очков, примут участие в Гранд Финале.



Постскрипtum к «заезженным»



банковским рекомендациям

Леонид Филипченко

Из всех мероприятий, внесенных в программу XII Международного банковского конгресса, который состоялся летом нынешнего года в Санкт-Петербурге, наибольший интерес у его участников вызвал... бал. Именно такая оригинальная концовка была уготовлена этой деловой встрече. Дамы и господа, облаченные в шикарные одежды, в перерывах между танцами оживленно вели за шведским столом беседы, не имеющие абсолютно ничего общего с их профессиональной деятельностью.

Банкир из Хабаровска, которого я попросил изложить свое мнение о конгрессе, в сердцах ругнулся: «Надоела эта обыденщина. Третий год сюда приезжаю и слышу здесь одни и те же рассказы. Сдвигов-то никаких. Пустая трата денег».

Между тем программа конгресса широко охватывала многие проблемы банковского сообщества России. Да и сама ситуация, сложившаяся сейчас в экономике страны, требует более тщательно анализировать роль банковского сектора в ее поддержке, искать новые подходы в вопросах тесного взаимодействия кредитных организаций и отраслей производства. На это, кстати, была направлена и тема конгресса — «Банковский сектор и устойчивый экономический рост».

А что вышло? Вышло как всегда. На пленарных заседаниях широко дебатировались такие гло-

бальные вопросы, как основные направления развития банковской системы, укрепление доверия к ней, дальнейшая интеграция российской банковской системы в международное сообщество. В секциях говорили о более насущном: страховании вкладов населения и совершенствовании банковского надзора, кредитовании реального сектора. Это лишь малая толика того, что обсуждалось три дня на конгрессе. Однако поражало не столько обилие тем, сколько их избитость, что ли заезженность. Споры нет, на проблемах, которые годами не решаются, надо сосредоточивать внимание. Но и надо искать пути их решения! На деле же они из года в год перекочевывают в программы очередных конгрессов, и, разумеется, песни поются на старый лад. В этом нетрудно убедиться, заглянув на сайт конгресса (www.mbk.spb.ru — Ред.), где подробно представлены темы всех 12 прошедших мероприятий. И даже их рекомендаций, во многом дублирующих друг друга. К слову сказать, уж здесь такой широкий арсенал предложений и советов, адресованных правительству, законодательным органам, Центробанку: принять к сведению, рассмотреть, утвердить, одобрить. Но, к сожалению, до сих пор, в рекомендациях не находит места опыт банка, которому под силу решать многократно излагаемые на бумаге и в ау-

диториях проблемы и который давно ждет одобрения и распространения. И потом, почему бы не поставить в повестку конгресса вопрос, как выполняются ранее принятые рекомендации.

Ораторы, между прочим, тоже не меняются, так сказать, строго штатные, не одним годом проверенные. Из Государственной Думы, из ЦБ РФ, из МАПа и т.д. Но у нашего вопроса есть и другая сторона. Ежегодно мне приходится бывать на многих различных банковских форумах, съездах, совещаниях. Там — такая же практика. Когда задаешься вопросом, много ответов видится. Естественно и такой: одни пописывают и рекомендуют, другие почитывают и помалкивают. Тут уместно сослаться на пример. Президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян в беседе рассказал: «Возьмите документы последних 5—7 съездов нашего сообщества и убедитесь, что мы из года в год трубим об одном и том же. А сколько записок отправлено в правительство и Банк России по конкретным банковским проблемам?!».

Наверное, причины еще и в том, что рассматриваемые банковскими сообществами темы прорабатываются не столь глубоко и остро. Или не совсем четко в принимаемом документе обозначены его сущность и значимость. Иначе заметили бы, дали ему ход. ☺

НОВАЯ финансовая литература

Лобанова Т.Н.

Банки: организация и персонал. Учебно-практическое пособие

М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2003



В издании рассматриваются различные характеристики эффективных банковских организаций, базовые функции и организационные структуры банков, задачи структурных подразделений, системы управления банком, специфика информационного банковского обеспечения, организационные распорядки и коммуникации в банке, пути совершенствования деятельности банковского учреждения, в том числе маркетинг в банковском деле, поиск деловых партнеров, технология ново-

введений. Особое внимание уделено банковскому персоналу, в частности раскрываются способы подбора и расстановки банковских работников, мотивационные ценности, методы повышения результативности, особенности работы банковских команд, механизмы влияния организационной культуры на деятельность банка, отношения банковских служащих с клиентами. Автор описывает технологии организационного развития персонала банковских учреждений.

Ляховский В.С., Серебряков П.А., Коробейников Д.В.

Налоговый учет и налогообложение операций коммерческого банка Справочник

Сост. и коммент. к.э.н. В.С. Ляховского, П.А. Серебрякова. М.: Гелиос АРВ, 2003. 640 с.



В сборник включены извлечения из Налогового кодекса и законов Российской Федерации, приказов, инструкций и писем налоговых органов, нормативных документов Банка России.

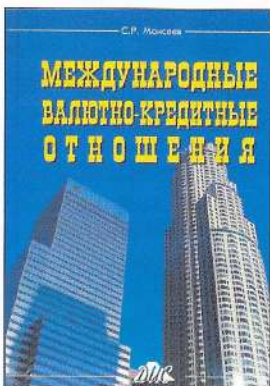
Законодательные и нормативные документы, касающиеся налогообложения, даны только в части, относящейся к банкам; отдельные

положения тех или иных глав Налогового кодекса, законов, нормативных актов, разделов, строк, граф налоговых деклараций непосредственно сопровождаются извлечениями из методических рекомендаций, которые их собственно и разъясняют. Нормативные акты приведены по состоянию на 1 августа 2003 года.

Моисеев С.Р.

Международные валютно-кредитные отношения. Учебное пособие

М.: Дело и Сервис, 2003. 576 с.



Издание представляет собой оригинальное учебное пособие по международным валютно-кредитным отношениям, делающее особый акцент на последних изменениях в структуре, механизме и функционировании мировой валютно-финансовой системы.

Подробно рассматриваются эволюция международной валютной системы, начиная от биметаллизма и заканчивая фиатным стандартом; валютное регулирование и кон-

троль за движением капитала; политика валютного курса в развивающихся странах, а также мировые финансовые рынки синдицированных кредитов, еврооблигаций, депозитарных расписок и финансовых деривативов. Особое внимание уделено таким новым темам, как валютная интеграция и расширение валютных зон, долларизация, анализ валютных кризисов и тенденции глобализации финансовой архитектуры.

Санта-Клаус и компания

Рождественские каникулы: от Валдая до Бали

Новый год — любимый праздник всех детей. С возрастом радость тускнеет и стирается. Туроператоры — опытные психологи — советуют время от времени вспоминать ощущения детства с помощью рождественских путешествий. Главное — разобраться с приоритетами. Что для вас важнее: выгодные покупки, экзотические диковинки или добрые традиции? Состоятельный турист сможет обеспечить себе каникулы на любой вкус.

Купи слона

Новый год и Рождество — время подарков. Весь мир в начале года превращается в один большой прилавок. Куда отправиться за праздничными покупками?

Начнем с магазина-легенды «Хэрродс», который гигантским монстром громоздится в знаме-

ните торговом районе Лондона Найтсбридж. «Хэрродс» роскошен как дворец султана, что отчасти объясняется вкусами его владельца Мухаммеда аль-Файеда. Здесь можно купить все. Во всяком случае так утверждает реклама. Самым экстравагантным приобретением, рассказывают гиды, стал

слон. Его заказал Рональд Рейган. Просто позвонил в «Хэрродс» и спросил, нельзя ли добыть в универмаге живого слона для избирательной кампании. Как вы думаете, что услышал будущий президент в ответ? «Вам африканского или индийского, сэр?»

Если слон вам не по карману или не по душе, можно присмотреть сувенир попроще. Например, чашечку с блюдцем, выпущенные к 150-летию «Хэрродс». Цена юбилейного «сервиса» — полторы тысячи евро. Или купить в подарок детишкам игрушечный автомобильчик Ferrari, который не только выглядит, но и стоит «по-взрослому» — около 40 тыс. евро. В период рождественских каникул — скидки. Зимние распродажи стартуют в «Хэрродс» в начале января. Недельный тур в Англию (во время которого туристы разумеется познакомятся не только с чудесами уникального супермаркета) стоит примерно 800 евро.

Не менее занятной окажется и поездка в городок Франкенмут (США, штат Мичиган), в котором расположен единственный в мире магазин новогодних подарков Bronners Christmas Wonderland. Встретить Рождество, разглядывая тысячи наряженных елок, санта-клаусов, снеговиков, ангелочков и гирлянд, тоже увлекательно и необычно. ►





Открыл удивительный магазин 18-летний паренек Уолли Броннер в далеком 1954 году. Сегодня территория универмага равна шести футбольным полям, а в ассортименте имеется 50 тыс. наименований товаров. С конца декабря до середины января Wonnerns Christmas Wonderland переживает настоящий туристский бум. Здесь можно встретить путешественников со всего мира, которые приезжают не только сделать покупки, но и полюбоваться праздничным шоу. С заходом солнца вокруг магазина зажигается двухмильная праздничная гирлянда из десятков тысяч разноцветных лампочек и начинается рождественская сказка.

Тур в США с посещением Франкенмута под Рождество — удовольствие недешевое, зашкаливает далеко за тысячу долларов. К тому же об американской визе придется позаботиться заблаговременно.

Попастись в Париж и проще, и дешевле. Куда отправиться после посещения Эйфелевой башни и Лувра? Конечно же, в «Галери Лафайет» на бульваре Осман, напротив здания оперы. Здесь все примерно так же дорого, как и в «Хэрродс», поэтому большинство посетителей приходят сюда не для того, чтобы выбрать подарки или приодеться, а просто погулять и приятно провести время. После «Галери» стоит обойти «Золотой треугольник» — авеню

Монтень, Елисейские Поля и авеню Марсо, где расположены самые известные Дома моды: Кристиана Диора, Ива Сен Лорана, Пьера Кардена. Тур на восемь дней в Париж стоит от 700 евро.

С горки на горку

Шопинг, так любимый представительницами слабого пола, мало подходит для семейного отдыха. После трехчасового марафона по магазинам, когда в мамах только-только просыпаются азарт и кураж, мужья и дети начинают ныть, просить пощады и еды. Удовольствие безнадежно испорчено, все недовольны.

За тихими семейными радостями с небольшой долей экстрима лучше податься на... север. Да-да, туда, где еще холоднее, чем в заснеженной Москве.

Дети не верят, что Лапландия существует на самом деле (это же страна из сказки про «Снежную королеву»!). Чтобы доказать малышам обратное, приходится покупать рождественские туры, которые при относительной дешевизне (от 600 евро) действительно напоминают путешествие в сказку.

Лапландия — самая северная область Финляндии со столицей Рованиеми. В этом городке, расположенном у самого Полярного круга, находится Санта Парк — уникальный центр новогодних аттракционов, где запросто можно встретиться с гномами и троллями, покататься на диковинных зверях и пообщаться со снеговиками. После целого дня, проведенного в парке, туристов обычно везут на праздничный ужин в деревню Санта-Клауса. Какой ребенок станет привередничать, если вместе с ним за столом сидит Дед Мороз, пускай и заграничный.

Из развлечений в стандартных новогодних турах запланированы также катания на оленях, гонки на собачьих упряжках, посещение самого северного в мире зоопарка Рануа и даже плавание на ледоко-



ле по скованному льдинами Ботаническому заливу, «изюминка» которого — купание в открытом море. Не бойтесь, даже самые незакаленные туристы не испытывают при этом дискомфорта, потому что тепло обеспечивается специальными гидрокостюмами.



Гостиницы в Финляндии, как правило, представляют собой комплексы из уютных деревянных коттеджей, в которых так приятно посидеть вечером, после прогулок по лесу и катания на снегоходах, у камина.

В Лапландию из Москвы летают прямые чартерные рейсы и ездят поезда «Москва-Рованиemi» с Ленинградского вокзала.

Тем, кто мечтает встретить Новый год на Родине и боится пропустить поздравительную речь президента, советуем отправиться на Валдай. Природа ничуть не уступает финской: густые леса, заледенелые озера, чистейший воздух. Один из лучших пансионатов расположен на Русалочьем полуострове и называется «Валдай». Главное развлечение — походы на лыжах до Иверского монастыря и катание на снегоходах и лошадях. После прогулок отдыхающие греются в сауне и отъедаются за столами, хотя и не шведскими, но очень сытными.

На Новый год и Рождество в пансионате устраивают гулянья, дискотеки и наряжают огромную елку. Стоимость одноместного номера — 1100 рублей в сутки.

Пальмочка, зажгись!

Если холод и снег успели вам надоесть в Москве и вы ужасно соскучились по шуму прибоя, теплоте песочку и ласковому солнышку, почему бы не встретить Новый год в какой-нибудь жаркой экзотической стране? Игрушки и гирлянды можно и на пальму повесить.

Самым перспективным направлением будущего сезона туроператоры считают Бали. И это неспроста. Измерить удовольствие от пребывания на острове нельзя, его можно только испытать. Именно здесь расположились одни из лучших в мире центров СПА, где можно подлечить измученные стрессами городской жизни нервы. Если словосочетание «оздоровительный отдых» вызывает у вас приступ скуки и воспоминания о диетической овсянке-размазне и морковных котлетах, значит, вы еще никогда не были на Бали.

На этом тихом индонезийском островке почти так же весело, как на молодежной тусовочной Ибике.

Особенно в Новый год. Европейцы, балийцы, австралийцы и русские куролесят вместе и отрываются по полной программе. До утра на улицах танцуют ряженые, не смолкает музыка, вспыхивают фейерверки. Гулять можно хоть в купальниках, температура воздуха в январе на Бали +28°C. Вместо елочки наши туристы обычно наряжают пальму, а шампанскому предпочитают арак — фирменный балийский напиток, состоящий из пальмовой водки, меда и лимона. Стоимость рождественского тура на Бали около 3000 долларов.

Тем, кому и это покажется недостаточно экзотичным, можно посоветовать приехать на Бали в марте, когда наступает «ньями дай» — балийский Новый год. Накануне праздника по острову в полном молчании проходят странные процессии людей в жутких масках и мрачных костюмах. В этот день нельзя разговаривать, закрыты магазины и рестораны. Так местные жители отпугивают злых духов, живущих в океане.

Другой «райский» остров, который рекомендуют посетить в рождественские каникулы туроператоры, «плавает» в Индийском оке-





ане и называется Маврикий. Погода в декабре — январе примерно как в Подмосковье в июле: днем жарко, ранним утром и ночью свежо. Лучшее время для отдыха — ноябрь — март. В отличие от большинства тропических стран на Маврикий сухо. Вязкая противная влажность не донимает отдыхающих даже после дождей, которые, к счастью, бывают нечасто.

Но климат — не единственное достоинство Маврикия. Этот остров — эталон отдыха для богатых. Сюда не летают чартеры и не приезжают большие и шумные туристические группы. Здесь нет дешевых отелей без собст-

венных пляжей и полей для гольфа, кухня везде отличная, в садах цветут орхидеи. Эти же благоухающие цветы вы можете найти в своем номере на покрывалах, в ресторанах и даже в оформлении коктейлей. Кстати, на Маврикий отличная рыбалка и каждую осень здесь проводятся соревнования по рыбной ловле. Цены соответствуют уровню сервиса: неделя отдыха обойдется примерно в 1300 долларов. При этом придется еще заплатить полторы тысячи долларов за билеты.

Более демократичные цены, но не менее интересная программа ждет туристов в Таиланде. От бур-

ного потока экзотики, обрушивающегося в первые же дни пребывания, становится даже немного не по себе. Местную кухню наши путешественники метко характеризуют как «пожар во рту». Среди садов и полей запросто, как какие-нибудь коровы, бродят, лениво помахивая хвостами, слоны, а познакомившись с хорошенькой девушкой на улице, вы запросто можете нарваться на трансвестита.

По статистике, всего лишь треть туристов приезжают в Таиланд, чтобы поваляться на пляже. Остальных привлекает ночная жизнь этой страны: стрип-бары, клубы с травести-шоу, массажные салоны. Особенно много таких заведений в районе Сукумвит в Бангкоке. Правда, если вы хотите не просто поразвлечься, а получить действительно качественный массаж, стоит поискать вывеску Physical massage. Из салонов с таким названием туристы действительно выходят обновленными и помолодевшими. Стоит сеанс массажа в среднем 7—9 долларов, «на чай» принято оставлять 2 доллара. Самые впечатлительные и игривые туристы привозят из Таиланда кассеты с записью шоу трансвеститов и наряд тайской танцовщицы, состоящий из бус, бисера и блесток и кусочка прозрачной ткани. ☺

Наталья Сысоева

Лучшие рождественские туры

Маршрут	Количество дней	Цена (у.е.)	Где встретить Новый год	Какие сувениры привезти
Лондон	7	800	В отеле, на вечеринке, которую организует ваше турагентство	Хрустальную миску или ангорский свитер для четвероногого друга
Франкфурт (США)	14	2500	В магазине новогодних подарков Bronners Christmas Wonderland	Деда Мороза — эфиопа, двухметрового Щелкунчика
Париж	7	750	На Елисейских Полях (обещаны гулянья и фейерверки)	Носовой платок от Кристиана Диора
Финляндия	7	700—900	В сауне или уютном коттедже у камина	Игрушечную оленью упряжку
Валдай	4	200	На дискотеке в пансионате «Валдай»	Колокольчики и бубенцы из музея колокольчиков
О. Бали	10	3000	На берегу океана	Бутылку пальмовой водки
О. Маврикий	10	4500	В номере отеля, с балкона которого открывается потрясающий вид	Букет орхидей
Таиланд	7	650—750	В одном из баров Nana Plaza в районе Сукумвит в Бангкоке на шоу-программе со стриптизом	Видеокассету с записью шоу трансвеститов

Подписка 2004

Уважаемые читатели!

Вы можете оформить подписку на журнал «Банковское обозрение» тремя способами.

1. В редакции, заполнив заявку на подписку по адресу: www.bdc.ru/podpiska или заказав счет по многоканальному телефону: **(095) 101-2334.**

Стоимость подписки составляет	
3 месяца	420 рублей
6 месяцев	840 рублей
12 месяцев	1680 рублей

Доставка журнала будет осуществляться:

- для Москвы — курьером
- для остальных регионов РФ — почтовой бандеролью

2. В любом почтовом отделении связи на территории России и стран СНГ. Наши подписные индексы:

- для Москвы — 41524
- для Московской области — 72689
- для остальных регионов РФ и стран СНГ:
 - Объединенный каталог — 41524, 10170
 - Каталог Роспечати — 72689, 82597



Вы можете получить ознакомительные экземпляры журнала за 2003 год, заказав их по многоканальному телефону: **(095) 101-2334.** Доставка по Москве будет осуществляться курьером, для остальных регионов Российской Федерации — почтовой бандеролью.

Как не заблудиться в дебрях консалтинга

Декабрь 2003

Банковское обозрение

Деловой журнал

www.bdc.ru

Почта России забирает у банков денежные переводы | Банкиры на лесоповале: слишком деньги «коротки» | Кредитные карты теснят потребительское кредитование



Банки: крупные поглощают мелких
Нравится всем

3. Альтернативная подписка — это своевременная доставка издания в согласованное с Вами время.

Москва	Интер-Почта	(095) 500-0060
	Дельта-Пост	(095) 928-8762
	Вся Пресса	(095) 787-3447
	Орикон-М	(095) 775-8386
	Сотра	(095) 160-5848
С.-Петербург	Союзпечать	(095) 319-8221
	Петербург-Экспресс	(812) 320-6789
Екатеринбург	Урал-Пресс	(3432) 75-8071
Волгоград	Коммерсант Курьер	(8442) 36-7214
Казань	Коммерсант Курьер	(8432) 99-7082
	Агентство Ласка	(3912) 65-1805
Красноярск	Начало Дня	(3912) 65-2306
	Бизнеспресс Курьер	(8312) 72-3555
Н. Новгород	Пресс-Центр	(8312) 65-8555
	Медиа-Курьер	(3832) 11-9059
Новосибирск	Деловая Пресса	(8482) 20-8635
Тольятти	Прессбюро	(3512) 78-0693
Челябинск		

Генеральный директор: СВ-ФР № 1526 от 25.01.1998 г.



Вам нужен партнер, чье слово стоит больше, чем деньги?

Для многих российских компаний таким партнером стал Альфа-Банк. Обязательства, предоставляемые Альфа-Банком, являются надежной гарантией для работы как с западными, так и с российскими деловыми партнерами. Даже без обязательного страховочного залога.

Мы не ограничиваемся ролью финансового посредника. Альфа-Банк оказывает своим клиентам широкую партнерскую поддержку и советом, и делом. Это принцип нашей работы. Приходите, убедитесь сами.



С каждым клиентом мы находим общий язык

www.alfabank.ru