

Банковское Обозрение

**На страховке
не экономят...**



| ДВУЛИКИЕ АДР

| ЗОНА ЕВРО
РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ

| НАЛОГ ПО ВЫБОРУ

Тематическое приложение:
БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЕ

ПОДПИШИТЕСЬ НА «БАНКОВСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ»



Представляем различные варианты подписки на журнал

1. Удобно и эффективно. Через редакцию.

- 1.1. Оплатите стоимость подписки на журнал через любое отделение Сбербанка России, почтовое отделение связи или банковским платежным поручением, обязательно указав в графе «Назначение платежа» код и количество экземпляров заказываемого продукта.
- 1.2. Вышлите копию платежного документа в отдел подписки Издательской группы «БДЦ-пресс» по тел./факсу: **(095) 933-8137, 933-8136, 154-9545** или по почте: **125008, Москва, ул. Б. Академическая, 39.**

В чем преимущество подписки через редакцию?

1. Быстрота. Свежие номера журналов высылаются подписчикам сразу после выхода.
2. Гарантия доставки. Почтальон принесет журнал лично Вам, под расписку.

Примечание. Подписка за наличный расчет возможна непосредственно в редакции.

2. Просто и традиционно. Через любое почтовое отделение.

Наиболее известная форма. Подписка оформляется на срок от одного до шести месяцев. Разница между двумя агентствами (Роспечать и АПР) заключается в том, что во втором случае доставка изданий производится заказным письмом или бандеролью под расписку.



72689 (стр. 143)



41524 (стр. 136)

3. Современно и технологично. Через Интернет.

Преимущества этого метода очевидны: не выходя из офиса, Вы имеете возможность за предельно короткий срок произвести заказ, получить более подробные сведения об издании и условиях подписки.

В настоящее время это возможно сделать на сайтах: www.bdc.ru/bo — официальном сайте журнала, www.pressa.apr.ru/index/41524 — интернет-каталоге АПР www.rospr.ru

4. Практично и близко. Через региональные подписные агентства.

Сейчас Вы можете оформить подписку через следующие подписные агентства:

АиФ-Эскорт	Москва	(095) 319-8215	ЧП Коннов	Казань	(8432) 18-5191
Дельта-Пресс	Москва	(095) 928-8762	Агентство Ласка	Красноярск	(3912) 65-1805
Интер-Почта	Москва	(095) 921-1138	Начало Дня	Красноярск	(3912) 65-2306
Деловая Пресса	Москва	(095) 962-1111	С-медиа	Н. Новгород	(8312) 38-0171
Вся Пресса	Москва	(095) 787-3447	Бизнеспресс Курьер	Н. Новгород	(8312) 65-7664
Экспресс+Тур	Москва	(095) 213-5564	Пресс-Центр	Н. Новгород	(8312) 65-6445
СОТРА-МН	Москва	(095) 160-5848	Роспечать	Новокузнецк	(3843) 78-6467
Урал-Пресс	Москва	(095) 962-1111	Медиа-Курьер	Новосибирск	(3832) 11-9721
Альфа-Пресс	Москва	(095) 421-3219	Петербург-Экспресс	С.-Петербург	(812) 325-0925
Буква Премьер	Москва	(095) 261-8204	Орикон	Тольятти	(8482) 30-4874
Пресс-Адрес	Москва	(095) 111-3280	ЧП Булыгина Л.Э.	Хабаровск	(4212) 21-2002
Роспечать	Екатеринбург	(3432) 22-9329	Прессбюро	Челябинск	(3512) 78-0693
ЦФЭИ	Иркутск	(3952) 46-4072	ЧП Ларичева Н.В.	Ярославль	(0852) 24-2597
Вятка-Инфо	Киров	(8332) 29-3762			

Название издания	Цена (с учетом доставки и включая НДС — 10%), руб.			
	1 мес.	3 мес.	6 мес.	9 мес.
Банковское Оboзрение ежемесячный деловой журнал	140=	420=	840=	1260=

Банковское Обозрение

Зарегистрирован в Государственном РД по печати 22 августа 1998 г. Рег. № 015637

Выходит ежемесячно

Компании и люди, упомянутые в номере



Главный редактор
Никита Логовский (logovsky@bdc.ru)

Ответственный секретарь
Александра Конакова

Руководители отделов
Александр Игнатьев
Елена Шувалова

Обозреватели

Александр Базаря
Виктор Саклаков
Михаил Чекулаев

Специальный корреспондент
Евгений Смирнов

Корреспонденты

Татьяна Верзун
Иван Воронцов
Лилия Зубченко
Олег Шелов

Верстка

Александр Садчиков

Корректур

Татьяна Волкова

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

Издательская группа «БДЦ-пресс»

Генеральный директор

Дмитрий Равкин

Шеф-редактор,

координатор проекта
Дмитрий Локтев (loktev@bdc.ru)

Коммерческий директор

Венеслав Королев (korolev@bdc.ru)

Директор типографии

Роман Юсубов (roman@bdc.ru)

Заместитель директора

по производству

Наталья Авсеевич

Финансовая служба

Светлана Зюкина

Подписка

Зоя Пожачалова (podpiska@bdc.ru)

Распространение

Галина Петрова (book@bdc.ru)

Реклама

Игорь Израэиль (руководитель)

Андрей Губанов

Наталья Петрова

Александр Радченко

(reklama@bdc.ru)

Подписка и распространение

Телефоны отдела подписки:

(095) 933-8137, 933-8138

Индекс издания в каталоге

Роспечать 72689

Индекс издания в Объединенном

каталоге 41524

Подписка в Интернет:

http://pressa.agr.ru/index/41524

Размещение рекламы

Телефоны отдела рекламы:

(095) 933-8137, 933-8138

Информационное обеспечение

Агентство «ФИНМАРКЕТ», Агентство страховых

новостей, «Банковский дайджест — КАПИТАЛ»

Телефоны для справок

(095) 933-8137, 778-7743, 154-9545 (+факс)

E-mail: bo@bdc.ru

http://www.bdc.ru/bo

Адрес и телефоны редакции

125008 Москва, ул. Б. Академическая, д. 39

(095) 154-9545, 778-7743, 933-8136 (+факс)

Отпечатано в типографии

Издательской группы «БДЦ-пресс»

Тираж 7500 экз.

Подписано в печать 21.05.02

Цена свободная

Коллаж на обложке

Елена Антонова

Мнения и оценки в авторских статьях могут не совпадать с позицией редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации в рекламных объявлениях. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

© Издательская группа «БДЦ-пресс», 2002

ABN AMRO Bank	73, 74
Ace	13
Aetna Casualty & Surety	15
AIG	13, 15
Allianz	11, 13, 47
American Express	76
Andersen	47
Axa	13
Bank Handlowy	41
Bank of America	74
Bank of New York	45
Bank of South Dakota	74
Bank Pekao	41
Barclays Bank	75, 76
Barclays Stockbrokers	64
Berkshire Hathaway	11, 13
BLG	40
BlueSky International	64
Caisse Centrale	13
de Reassurance	13
Ceska Sportelna	41
Charles Schwab Europe	47, 64
Citibank	74
CNA Financial	13
Computer Security	58, 59, 60
Institute	13
Copenhagen Re	40, 41
CSOB	40, 41
Deutsche Bank	65
Dresdner Bank	47
ERGO	21
FATF	28-31
First Marblehead	74
Halifax	64
Hannover Re	11, 13
Hansbank	41
Hermite Capital	43
Management	73, 74
HSBC Bank	73, 74
Insignia/ESG	12
Intel	6
Investicni a Postovni	40, 41
Banka (IPB)	40
KBC Bank N.V.	40
Komerčni Banka	41
KPMG	11, 16
Lloyd's	13, 15, 16
Merrill Lynch	47
Millman	12
Moody's Investors Service	13
Morgan Stanley	47
Munich Re	13, 21, 47
Network Association	58
Nomura Securities Co. Ltd.	40, 41
Nova Ljubljanska	41
Novellus Systems	6
Partner Re	11, 13
PentaSafe Security	58
Technologies	13
Pool Re	41
Privredna Banka	40, 41
Rijeka Banka	40, 41
Salve Mae	74
Salomon Smith Barney	47
Self Trade	64
Slovenska Sportelna	41
St Paul Re	13
Standard & Poor's	12, 15, 40, 41, 48, 65
Swiss Re	12, 13
Taisei	13
Tenfore	47
Texas Instruments	6
The Bank of New York	43
Travelers	13
VUB	41
Wellington Underwriting	16
XL Capital	13
Zagrebacka Banka	41
Zurich Financial	13

АльфаСтрахование	11, 19
АРБ	32-35
АРКО	6
Аэрофлот	42
Банк «Балтийский»	53
Банк Проектного	62
Финансирования	62
Банк федерального	61
резерва США	61
Банковский дом	21
«Санкт-Петербург»	41
Булбанк	21
Вимм-Биль-Данн	42
Внешторгбанк	6
Возрождение	6, 21
Всероссийский союз	8-11
страховщиков	8, 9, 34
ВТО	8, 9, 34
Вимпелком	42
Газпромбанк	33
Гармед	11
Германский страховой союз	9
Госдума	7, 45, 56, 60
Госстрах	10
Группа европейских	7
сбербанков	21
ГУТА-банк	11, 21
ГУТА-Страхование	21
Дина	42
Дойче Банк	42
Дэу	61
Employers Re	13
ЕБРР	7, 50, 73
Евросоюз	7, 22-25
Жива	11
ИБК	32, 34
Импелсбанк	62
Инвестсбербанк	62
Испанская конфедерация	7
сбербанков	50
КМБ-Банк	21
Колонна	6
Комитет по финансовому	6
мониторингу	6
Консалтинговая группа «Банки,	6
финансы, инвестиции»	6
Констанс-Банк	18
Корейский банк развития	61
Кузбасссбербанк	6
Кузбасспромбанк	6
КФМ	28-31
ЛУКОЙЛ	48
Moody's	65
Мастербанк	62
МВФ	37, 38, 73
МДМ-Банк	20, 21
Медстрахом	21
Международный банк	65
экономической кооперации	65
Международный	65
инвестиционный банк	65
Московская лизинговая	51
компания	51
Московское	21
перестраховочное общество	21
Моснарбанк	47
Мосэнергo	48
МТС	42
МЦБФТ	77
МЦФБ	48
Национальная	11
страховая группа	20
НИКОИЛ	20
Нью-Йоркская	42
фондовая биржа	42
Объединенный	41
Болгарский Банк	57
Пенсионный фонд РФ	21
Петербургская	21
перестраховочная компания	21
Петровская страховая	20, 21
группа	20, 21
Петровский народный	20, 21
банк	7
Принципал	20, 21
Промышленно-страховая	20, 21
компания	20, 21
Райффайзенбанк Австрия	47

РАО «ЕЭС России»	43, 48
РЕКО-Гарантия	20, 21
Росинбанк	18, 19, 33
Российско-Американский	53
инвестиционный фонд	11
Россия	48
Ростелеком	48
РТС	48, 49
РТС-Интерфакс	48
Русская компания	21
страховой опеки	21
Русский банк	21
имущественной опеки	21, 47
Русский банк развития	21, 47
Русский мир	35, 74
Сбербанк России	6
СБС-АГРО	6
Северо-Западная	21
страховая компания	21
Собинбанк	6
Спасские ворота	18, 19
Стандарт-Резерв	11
Страховая компания	20
правоохранительных органов	62
Судостроительный банк	43, 48
Сургутнефтегаз	42, 48
Татнефть	47
Уралвнешторгбанк	21
Уралсиб	58
Утимако Сейфвэр АГ	60
ФАПСИ	57
Федеральный Фонд	7
обязательного медицинского	50
страхования	56, 57
финмаркет	6, 7, 8, 31, 32, 33,
Фонд развития сельской	34, 35, 36-39, 52, 59
кредитной кооперации	17
Фонд социального	61
страхования	48
ЦБ РФ	68
Черкизовский мясокомбинат	76
ЧСК	11
Этин-Банк	21
ЮКОС	15
ЮНЕСКО	7
Блэклет Джери	32
Гейб Герд	32, 34-35
Головин Юрий	65
Гринберг Ханк	60
де Нюа Крис	32
Егоров Сергей	7
Жуков Александр	32, 34-35
Игнатьев Сергей	65
Колотухин Сергей	30
Коняевский Валерий	62
Кудрин Алексей	64
Кузнецов Паскаль	31
Ло Клард	33
Львов Юрий	7
Макдугал Аласдаир	77
Марсанов Владимир	6, 7
Мельников Виктор	18, 33
Начаев Андрей	20, 21
Николенко Николай	64
Нолан Сюзанн	48
О'Нилл Лео	58
Польманн Юрген	58, 59
Поттер Джеймс	48
Саватогин Алексей	14
Силверстейн Ларри	21
Степаненко Андрей	64-65
Тобин Джеймс	6
Турбанов Александр	6
Улюхаев Алексей	58
Уоткинс Питер	77
Фоклистов Михаил	65
Фрэнкел Мартин	18
Хаит Борис	6
Хандруев Александр	64
Хергассон Ханс	20
Цветков Николай	20
Шигаев Олег	53



Александр Коваль:
в интересах
российских
страховщиков
стр. 8



Практичные
альянсы
стр. 18



Российское
экономическое
чудо
стр. 26

Факты и мнения

Ракурс

Валерий Горегляд

Банковский капитал должен работать
на экономику5

Новости6

Гость номера

Александр Коваль

Страховщикам нужна поддержка8

Тема номера

На страховке не экономят...

Пробуждение после сентябрьского
кошмара12

Банковско-страховой симбиоз18

Макроэкономика

Валютная интеграция

Европейский валютный союз22

Точка зрения

Экономический подъем возможен26

Кредитная система

Актуальное интервью

Юрий Чиханчин

Когда выгодно быть честным28

Мнение

Уравнение со многими неизвестными .32

Банки

Цена рубля36

Иностранные банки

Банки в Восточной Европе40

Банковская деятельность

Инструменты

АДР: две стороны одной медали42

Закон — понятие территориальное . . .44

Новости компаний47

Индексы

Зеркало российской
промышленности48

Бизнес-среда

Предпринимательство

Тепличные условия на старте50

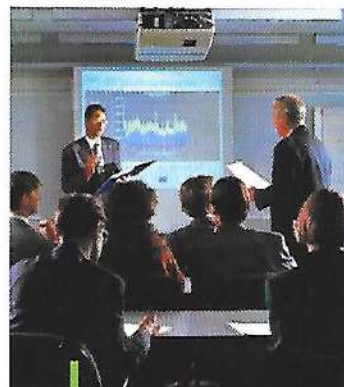
Алгоритм принятия решений53



Юрий Чиханчин:
равнение на FATF
стр. 28



Заметки
со съезда
стр. 32



Пропуск
в большой
бизнес
стр. 68

Инфраструктура

Законодательство

Жизнь взаимны54

Налог по выбору56

Безопасность

Расплата за беспечность58

Личный расход за чужой счет61

Информационные ресурсы

Рэнкинг сайтов российских банков ...62

Электронный банковский журнал ...63

Досье

Дайджест зарубежной прессы64

Новая финансовая литература66

Тематическое приложение

Бизнес-образование

Окно в мир68

Увидеть Париж и набраться ума...72

Банкиры мира в одной аудитории ...75

Короткая дистанция
к глубоким знаниям77

В конце номера

Страницы истории

Купчая крепость для фермера78

В БЛИЖАЙШИХ НОМЕРАХ:

- Павел Медведев:
в законе о ЦБ важна
каждая буква
- Как управлять экономическим
ростом
- Инвестиции для реального
сектора
- Цена родной земли
- Инсайдерские сделки:
наказание за компетентность
- Капитал выходит из тени
- Оффшоры:
тайное становится явным

9–11 октября 2002 года

V Всероссийская конференция



БАНКОВСКАЯ состояние и перспективы развития **БЕЗОПАСНОСТЬ**

Администратор



**ИНСТИТУТ
ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ И
ПОДГОТОВКИ
ФИНАНСОВЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ**

**Специальная
поддержка**



Банковское Обозрение

ПРИ УЧАСТИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ:

**СОВЕТА БЕЗОПАСНОСТИ РФ
БАНКА РОССИИ
КОМИТЕТА ПО БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ РФ
КОМИТЕТА РФ ПО ФИНАНСОВОМУ МОНИТОРИНГУ
КОМИТЕТА ПО КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ДУМЫ РФ
МИНИСТЕРСТВА ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РФ
МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ БЕЗОПАСНОСТИ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ НАЛОГОВОЙ ПОЛИЦИИ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОГО АГЕНТСТВА ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ СВЯЗИ И ИНФОРМАЦИИ
ВСЕРОССИЙСКОГО СОЮЗА СТРАХОВЩИКОВ
РОССИЙСКОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ ИНКАССАЦИИ**

Регистрация участников: (095) 231-2225 (многоканальный) , 277-1578, 277-1579

Оргкомитет конференции: (095) 277-1580

Подробная информация на сайте www.ipfs.ru

В рамках конференции будет работать выставка «ТЕХНОЛОГИИ И СРЕДСТВА БАНКОВСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ»

Банковский капитал должен работать на экономику



Валерий Горегляд,
первый заместитель
Председателя Совета Федерации

Поскольку бюджетные источники инвестиций весьма ограничены, привлечь капитал в реальный сектор экономики могут только банки. Но как сделать, чтобы их интересы и общеэкономические задачи совпали?

Основную проблему современного банковского сектора публицисты образно назвали «ростом без развития». Суть ее в том, что при значительных количественных сдвигах — росте активов более чем на четверть в 2001 году, увеличении акционерного капитала свыше 20% — принципиальных структурных сдвигов не происходит. Развитие банковского сектора осуществляется в основном за счет увеличения денежного предложения и высоких цен на российские экспортные товары, в результате чего в финансовую систему поступает значительный поток ликвидных средств.

Вовлечь же ресурсы в инвестиционных целях не удается. Се-

годня доля банковского капитала в общем объеме инвестиций составляет немногим более 3%. И это при том, что потребность в них чрезвычайно высока. Ведь средний возраст промышленного оборудования в России превышает 20 лет, а обновление и модернизация технического потенциала значительно отстают от общих темпов преобразований.

Чтобы направить банковский капитал на инвестиции в реальный сектор экономики, следовало бы существенно сократить число действующих кредитных организаций, прежде всего за счет так называемых карманных финансовых учреждений. Считается, что оставшиеся банки должны будут повысить капитализацию. Действительно, уровень в 8 млрд долларов по мировым меркам очень мал, если учитывать к тому же, что эта цифра распределяется между почти 1300 кредитными учреждениями.

Общие цели развития банковской системы, на мой взгляд, сегодня просматриваются весьма четко: надо укрепить ее устойчивость, чтобы исключить возникновение кризисов. А главное — возродить доверие к банковскому сектору со стороны инвесторов, вкладчиков, в первую очередь населения. Любой потенциальный инвестор должен находить в России надежные банки.

Но достижение этих целей не должно противоречить общей установке на укрепление роли государственного регулирования в рыночной экономике. Практика показывает, что национальные банковские системы ведущих промышленно развитых стран получают мощную государственную поддержку, и, в особенности, в нестабильных экономических условиях. Даже в США и Японии до сих пор действуют законы, которые

стимулируют банки к участию в государственных целевых программах, поощряют инвестиции в слаборазвитые регионы.

И если такое сочетание методов государственного и рыночного регулирования совсем не чуждо западным экономикам, вряд ли стоит России пытаться в очередной раз изобретать некий собственный путь.

Участие государства в процессах регулирования банковской сферы, в том числе и изнутри, путем стимулирования тех или иных направлений деятельности коммерческих банков, по моему мнению, не должно подвергаться сомнению.

Кроме того, стоит ли нам создавать тепличные условия для международного банковского капитала, когда следовало бы в первую очередь подумать об укреплении собственной, еще не уверенной в себе банковской системы? Думается, что дальнейшая активная приватизация кредитных организаций сейчас вряд ли целесообразна, поскольку может поставить под удар народные сбережения и вообще свести инвестиционный потенциал населения к нулю.

Если эффективность управления банками с государственным участием вызывает подчас обоснованные сомнения властей и участников рынка, то не следует ли попытаться найти консенсус не на условиях передела собственности, а на принципах совместного участия, чтобы в конечном счете повысить конкурентоспособность такого рода кредитных организаций?

В любом случае, активизация развития банковской системы — не самоцель, а процесс, который должен быть разумным со всех точек зрения. ■



«Российское правительство рассматривает возможность выкупа 100% пакета акций Внешторгбанка у Центробанка», — заявил первый замминистра финансов **Алексей Улюкаев**. Он отметил также, что в счет оплаты доли акций ЦБ РФ будут выпущены облигации. Касаясь процентной ставки по этим бумагам, Алексей Улюкаев сообщил, что «она будет на уровне, приемлемом для правительства и Центробанка».

«В настоящее время в правительстве обсуждается вопрос о возложении на АРКО функций корпоративного ликвидатора», — заявил его генеральный директор **Александр Турбанов**. При этом он отметил, что сроки разработки закона о корпоративном ликвидаторе, установленные правительством, еще не истекли.

Как сообщил Турбанов, кроме завершения реструктуризации банков, переданных под управление агентства, АРКО участвует в банкротстве Кузбасспромбанка и Кузбассоцбанка. Предстоит также завершить проект с банком «Возрождение», у которого агентство выкупило кредит Черкизовского мясокомбината. Продолжается совместный проект с Альфа-банком по развитию системы банковских услуг в депрессивных регионах.

Говоря о продаже 8% акций Собинбанка, гендиректор АРКО заявил, что агентство выкупит эти акции на себя по реальной цене и займется поиском выгодного покупателя.

В отношении ликвидации СБС-АГРО Турбанов отметил, что такой вариант никогда не исключался. При этом, по его словам, если на СБС-АГРО после расчетов с кредиторами найдется покупатель, он продолжит свою деятельность. Теоретически такой вариант возможен, но есть сомнения в его практической реализуемости, подчеркнул Турбанов.

Генеральный директор АРКО заявил, что объединение банков по-прежнему остается одним из вариантов завершения плана реструктуризации «Российского кредита». Турбанов считает, что во

втором полугодии станет ясно, в каком варианте будет завершён этот проект.

«В настоящее время евро растет по отношению к доллару, и это совершенно нормальное явление», — заявил руководитель консалтинговой группы «Банки, финансы, инвестиции», бывший заместитель председателя ЦБ РФ **Александр Хандруев**. — Это совершенно нормальное явление, когда после снижения курса евро по отношению к доллару наметилась тенденция к стабилизации, даже к повышению. Объясняется это тем, что закончился переходный период на новые деньги. Кроме того, несколько улучшилась макроэкономическая ситуация в странах Европы, в частности в Германии.

Александр Хандруев считает, что соотношение составит примерно 95 центов евро за один доллар.

Российские банки ежедневно отправляют в Комитет по финансовому мониторингу 1,5—1,8 тыс. сообщений о подозрительных сделках. Такие данные привел зампред ЦБ РФ **Виктор Мельников**.

По его словам, Центробанк получил ряд отзывов от банков в отношении работы в рамках закона «О противодействии легализации

Рост за счет либерализации

Американские высокотехнологические компании, ставшие в не столь далеком прошлом одной из главных причин экономического спада, вновь выбиваются в лидеры роста. Основные фондовые индексы подскочили до рекордной за последние более чем полгода отметки. Акции Intel подорожали с 4,9 до 29,51 млрд долларов. Компания сообщила о резком увеличении прибыли. Продажи за январь—март составили 6,8 млрд долларов, увеличившись на 2% по сравнению с аналогичным периодом 2001 года.

Успехи Intel, по мнению некоторых аналитиков, связаны с тем, что она не делала ставку на сокращение персонала, продолжая вкладывать значительные средства в научно-исследовательские разработки.

Помимо Intel, другими высокотехнологическими «героями дня» оказались Texas Instruments и Novellus Systems. Texas Instruments — компания, производящая чипы для мобильных телефонов, подорожала на 5,1% после сообщения о росте объема заказов.

Акции Novellus Systems, занимающейся изготовлением оборудования для производства микросхем, подорожали

на 6%. По заявлениям руководства фирмы, продажи во втором квартале превысят прогноз аналитиков.

Столь позитивные итоги деятельности компаний технологического сектора являются более чем благоприятным сигналом для всей экономики. До последнего момента наибольшие сомнения аналитиков вызывала именно возможность производителей вернуться к привычной деятельности.

Согласно ежегодному обзору Mercury News, совокупные убытки за прошлый год 150 самых крупных компаний «Силиконовой долины» составили 89,8 млрд долларов. Это превышает их совокупную прибыль за восемь предыдущих лет, а объем продаж упал на 55 млрд долларов.

Позитивные финансовые данные и хорошие прогнозы по технологическим компаниям, по мнению экспертов, могут говорить о том, что период спада наконец-то завершился. Бесспорно, если это предположение подтвердится дальнейшей практикой, в скором будущем экономике США ожидает новая фаза подъема, а также сохранение ее роли и места в системе мировой экономики.

незаконных доходов». Значительное число банков, по его словам, поддерживают реализацию предусмотренных законом мер и максимально стараются следовать принципу «знай своего клиента». В то же время, отметил Мельников, есть банки, которые крайне негативно относятся к предусмотренным механизмам противодействия легализации, считая закон крайне несвоевременным.

Потери европейских банков в связи с переходом на евро составили сумму, равнозначную их годовой прибыли. Такие данные обнаружил президент Группы европейских сбербанков **Крис де Нюз**. По словам банкира, которые приводит британская газета «Файнэншл таймс», пока трудно точно оценить все издержки, которые понесли банки в результате введения с 1 января 2002 года в 12 странах Евросоюза новой денежной единицы, так как «подсчет потерь продолжается».

Переход на евро потребовал от банков значительных дополнительных расходов, связанных с транспортировкой и обеспечением безопасности новой валюты. По данным Испанской конфедерации сбербанков, входящие в нее кредитные институты потеряли на этом около 1,2 млн евро. Во Франции, согласно оценкам экспертов, издержки в банковском секторе составили 4,7 млрд евро только на подготовку к введению валюты. Немецкие банки, как сообщает «Файнэншл таймс», потеряли лишь около 1 млрд евро благодаря оказанной им помощи со стороны своего Центробанка. По данным Австрийской ассоциации сбербанков, издержки входящих в нее институтов оцениваются в 600 млн евро.

Право регистрации выпусков ценных бумаг страховых компаний перешло от Министерства финансов РФ к Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ).

Соответствующее распоряжение ФКЦБ России принято на заседании ФКЦБ. Согласно документу Минфин России не вправе принимать к рассмотрению документы для регистрации выпусков, а также

После спада — в лидеры

Как заявил председатель бюджетного комитета Госдумы **Александр Жуков**, при сохранении существующих цен на нефть золотовалютные резервы ЦБ РФ к середине 2002 года могут достичь 40 млрд долларов. Он подчеркнул, что рост золотовалютных резервов продолжался и после уменьшения до 50% норматива обязательной продажи экспортной выручки. Жуков высказал мнение, что необходимо и дальше проводить либерализацию валютного рынка. Для этого, подчеркнул Жуков, необходимо принять новый закон «О валютном регулировании и валютном контроле». Глава бюджетного комитета не исключил, что новый вариант закона о валютном регулировании будет внесен в Госдуму в текущем году, а с 1 января 2003 года вступит в силу. Введение нового закона о валютном регулировании и дальнейшая валютная либерализация должны способствовать экономическому росту, подчеркнул Жуков.

отчетов об итогах выпусков ценных бумаг страховщиков. Всю эту документацию (кроме ежеквартальных отчетов и сообщений о существенных фактах) следует теперь направлять в ФКЦБ и ее региональные отделения.

Документ вступит в силу с момента его официального опубликования в ближайшем выпуске «Вестника ФКЦБ».

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) готов предоставлять средства для финансирования российских страховщиков, заявил представитель ЕБРР **Аласдаир Макдугал**. По его сло-

вам, ЕБРР заинтересован в развитии российского страхового бизнеса. Сейчас банк прорабатывает вопросы, связанные с предоставлением страховщикам средств в виде миноритарного акционерного капитала и в других формах. В перспективе ЕБРР планирует инвестировать не только в крупные страховые компании, но и в небольшие региональные.

ЕБРР уже является акционером российской страховой компании «Принципал» (Москва) и изучает вопрос о возможности инвестиций и выкупа части акций страховой компании «Адмирал» (Ростов-на-Дону). ■



ФИНМАРКЕТ

ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО

- оперативная информация с бирж
- новости экономики и финансов
- аналитические обзоры и прогнозы
- курсы обмена наличной валюты
- внебиржевой рынок и многое другое

<http://www.finmarket.ru>

тел.: (095) 964-3319/2355
e-mail: agency@finmarket.ru



Страховщикам нужна поддержка



Динамичное развитие отечественной страховой системы вселяет оптимизм. Уже сегодня российский рынок страхования составляет 3% валового национального продукта и имеет устойчивые перспективы для дальнейшего роста. О проблемах отрасли в беседе

с нашим корреспондентом рассказывает президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС), председатель подкомитета Государственной Думы по законодательству о страховании и негосударственным пенсионным фондам АЛЕКСАНДР КОВАЛЬ.

— Страховые компании и банковский бизнес должны очень тесно взаимодействовать. Насколько гармоничны их отношения в настоящее время?

— Многие страховые компании нашей страны активно работают с банками. Они страхуют залоговые операции и финансовые риски, предоставляют комплекс услуг для держателей пластиковых карт. Процесс интеграции в значительной мере был подорван кризисом 1998 года, но сейчас многие позиции отвоеваны. Там, где банки и страховые компании действуют совместно, прогресс особенно заметен.

Несколько сложнее обстоит дело с развитием сферы страховых услуг через отделения банков. Думаю, это вопрос времени. Просто наше население пока не привыкло идти в банк для покупки страхового полиса, предположим, по долгосрочному страхованию жизни. На-

до признать, что и банковский сектор пока не готов к масштабной реализации таких финансовых продуктов. Вместо того, чтобы занять свою нишу на рынке, банки и страховые компании зачастую ведут между собой ожесточенную конкурентную борьбу за средства клиентов. Конечно, постепенно острые углы удастся сгладить, и все поймут, что взаимодействие гораздо выгоднее, чем противодействие.

— Вслед за принятием правительством РФ и Центробанком «Стратегии развития банковского сектора» высшая исполнительная власть России разработала «Концепцию развития страхового бизнеса». Как, по-вашему, даст ли этот документ дополнительный стимул отечественному страхованию?

— Страховое сообщество активно обсуждало Концепцию. Дебаты развернулись в основном вокруг того, насколько должны быть детализированы этапы ее реализации. Документ одобрен в целом, но есть существенные положения, с которыми страховщики не могут согласиться. Поэтому Концепция нуждается в доработке.

— Что же вызвало несогласие с точкой зрения правительства?

— Прежде всего — то, что связано с либерализацией российского рынка и условиями доступа иностранных страховых компаний в наши пределы. Да, мы считаем, что вступление России во Всемирную торговую организацию может иметь позитивные последствия для российской экономики. Более того, мы также выступаем за то, чтобы отечественные и иностранные компании были поставлены на рынке в равные условия. Но являются ли они равными на сегодняшний день? Совсем наоборот. Представьте такую ситуацию: на ринг выходят два боксера, имеющие «равные возможности» — две руки, две ноги, пару перчаток, но при этом один боксер весит 100 кг,

другой — 40. Исход такого поединка предсказать нетрудно. Подобного положения мы и хотим избежать, говоря о необходимости поэтапного, растянутого на 8—10 лет, открытия страхового рынка перед иностранным капиталом. Мне пришлось изложить свою позицию в открытом письме главе правительства.

— Итак, какие ограничения на допуск иностранных страховщиков Вы считаете принципиально важными для страхового рынка России?

— Их несколько. Следует ограничить работу иностранцев с обязательными видами страхования. Ведь именно благодаря обязательному страхованию наши коллеги смогут существенно расширить свою клиентскую базу, а также повысить капитализацию компаний. Необходимо ограничить допуск иностранных страховщиков к рынку долгосрочного страхования жизни и запретить для них трансграничные операции.

Особо отмечу, что страховое сообщество России не требует введения указанных ограничений на все времена. Надо понять, что наш страховой рынок существует всего десять лет. Он еще не окреп, не набрал силы и не может соперничать на равных с иностранными компаниями.

— Недавно в Екатеринбурге Вы заявили, что обеспокоены ходом переговоров, связанных со вступлением России в ВТО. Поясните, чем вызвана Ваша тревога?

— Визит представителей ВСС в Германию и встречи в Германском страховом союзе укрепили мои опасения относительно того, что интересы российских страховщиков на переговорах по ВТО учитываются не в полной мере. Россия может оказаться под диктатом западных партнеров в части открытия страхового рынка. А этого нельзя допустить. Это мнение подтверждает переписка в ходе переговорного процесса между Европейским союзом и правительством России.

После ознакомления с этими документами страховой союз пришел к выводу, что правительство готово поступиться интересами российских страховщиков и открыть рынок на неблагоприятных для них условиях.

Между тем, в Женеве прошел очередной раунд переговоров по вступлению России в ВТО. В течение недели российская делегация обсуждала с 20 странами вопросы доступа на рынки товаров и с 15 — вопросы доступа на рынки услуг. Затем рабочая группа по присоединению России к ВТО на неформальном заседании в Женеве обсудила доклад рабочей группы по России — один из ключевых документов, описывающий будущие обязательства страны. Документ содержит обзор торгового режима, описание системы регулирования экономики, а также запросы партнеров России по переговорам в сфере обязательств по доступу на российский рынок товаров и услуг.

— Что же делать правительству?

— Мы хотим, чтобы правительство услышало наши требования. Конечно же, обязательное страхование должно остаться за российскими страховщиками. Наши компании надо привлечь к осуществлению обязательного страхования (в России может появиться до 80 видов), что позволит им накопить достаточный объем капиталов и собственных средств. Я уже не говорю об обязательном государственном страховании — здесь вообще никаких вопросов нет. На страхование жизни нужно установить определенные квоты, либо выдать лицензии ограниченному количеству зарубежных компаний. Причем, наше принципиальное условие такое: иностранные фирмы должны быть только резидентами, никаких филиалов и трансграничных операций. Я считаю также нецелесообразным отменять существующие сегодня ограничения для иностранцев по участию в уставном капитале и по совокупному уставному капиталу. В прошлом году они выбрали всего 4,1% сово-

купного уставного капитала (кстати, еще три года назад было 4,3%). И это при том, что на сегодняшний день квота на иностранное участие в совокупном уставном капитале страховщиков составляет 15%. Если в течение трех лет выбранный иностранцами процент увеличится до 8 или 12, тогда можно будет говорить о пересмотре ограничений.

— А стоит ли вообще опасаться иностранцев, ведь отечественный рынок для них очень рискованный?

— Бытует мнение, что обыкновенному гражданину все равно, какая компания с ним работает. Ему-де важны предоставляемые услуги и более ничего. ВСС внимательно изучает зарубежный опыт открытия страховых рынков. Так вот, нам бы не хотелось повторения венгерского сценария, когда весь рынок перешел к иностранцам.

Вопрос еще и в том, куда иностранные страховщики будут вкладывать свои средства. Ведь в долгосрочной перспективе мы рассматриваем страхование как источник инвестиций. Понятно, что в ближайшее время иностранцы погоды не сделают, но они отлично видят, как перспективен наш рынок.

Нельзя забывать и о национальной безопасности. В прошлом году на оборонное предприятие пришел вопросник от страховой компании с иностранным участием. Если внести в него все данные, то становится очевидным, какую именно продукцию производит предприятие, в каких объемах и куда она отправляется. Этот пример, может, и не очень наглядный, но показывает, что в принципе страховщики имеют доступ к секретной информации. Возможность участия иностранцев в страховании подобных объектов, по-моему, должна ставиться под большое сомнение.

Надеемся, что благоразумие в вопросе вступления России в ВТО восторжествует.

— Позвольте вернуться к разговору о Концепции развития страхового бизнеса. Воз-

можно, из новшества этого документа наиболее интересно предложение образовать федеральную перестраховочную систему.

— Из текста, к сожалению, не очень понятно, что подразумевали разработчики. Если речь идет о создании механизма, который бы стимулировал отечественных страховщиков развивать внутренний перестраховочный рынок, то тогда мы, безусловно, — за. Однако этот пункт Концепции можно трактовать иначе. Например, речь может идти о создании федеральной государственной перестраховочной системы или компании. Против этого выступает отечественное страховое сообщество. Насколько мы понимаем, развитие страхового рынка интересно государству прежде всего тем, что сам механизм страхования позволяет снять с государства значительную финансовую нагрузку, переложив ее на плечи страховщиков. Об этом говорил и президент России в ежегодном послании Федеральному Собранию. С нашей же точки зрения, создание федеральной государственной перестраховочной компании означает возврат к принципам советского Госстраха. И тем более такой шаг не согласуется с политикой правительства, нацеленной на продажу государственных долей в страховых компаниях.

— Что еще в предлагаемой Концепции вызывает беспокойство страховщиков?

— Разделение компаний по видам осуществляемых страховых операций: отдельно занимающихся страхованием жизни и отдельно — иными операциями. Да, подобное разделение является обычным на западном рынке. Однако, на наш взгляд, делать это в российских условиях пока рано. Тому есть несколько причин.

Во-первых, даже на западных рынках разграничение произошло далеко не сразу, а только после значительного роста страховых компаний. Ведь резкое разделение компаний потребует от

страхового рынка отвлечения больших средств, причем не только на саму процедуру разделения, а, прежде всего, на восстановление бизнеса: потребуются создать новые бренды, отвлечь средства на инфраструктуру, каналы продвижения продуктов, рекламные кампании и т.д.

Во-вторых, следует оценить объем рынка реального долгосрочного страхования жизни, чтобы понять — для подобных изменений время еще не пришло. Вполне достаточной мерой является разделение балансов и отчетности страховых компаний. Резервы по этим операциям, как мы знаем, и без того формируются отдельно.

— Поможет ли Концепция развития страхового рынка устранить пробелы в законодательстве?

— Принимаемая Концепция неразрывно связана с формированием законодательной базы. Именно отсутствие таковой, на наш взгляд, тормозит развитие отечественного страхового рынка.

Базовые законы, например Закон об организации страховой деятельности, который был принят еще в 1992 году, к сегодняшнему времени безнадежно устарели. Новая редакция указанного закона находится в разработке уже почти четыре года.

Столь же важен для развития страхового рынка Закон о страховом надзоре, о механизме осуществления обязательных видов страхования. К сожалению, в Концепции не нашло отражение, какие именно виды обязательного страхования, с точки зрения правительства, должны быть введены.

— Но движение в этом направлении все-таки происходит. Недавно принят Закон об обязательном страховании ответственности владельцев транспортных средств.

— Это стало большим достижением. Мы уверены, что введение в действие данного вида обяза-

тельного страхования даст существенный толчок к развитию рынка, его инфраструктуры, повысит страховую культуру населения, существенно увеличит клиентскую базу российских страховщиков.

Однако предстоит большая работа по его обеспечению. Необходимо принять соответствующие нормативные акты, впереди — огромная организационная и информационная деятельность. Всероссийский союз страховщиков готов принять в ней самое энергичное участие. Ведь речь идет о почти 30 млн частных лиц, которые будут вовлечены в страхование.

— Как совершенствуется управление страховым рынком?

— Многое зависит от взаимоотношений Всероссийского союза страховщиков и департамента страхового надзора Министерства финансов РФ. С развитием рынка становится очевидным, что государственный страховой надзор в нынешнем виде не сможет справиться с растущим объемом работы. Уже сейчас наблюдаются задержки в процессе лицензирования, согласования документов и т.д. С увеличением объемов операций, введением обязательных видов страхования роль надзора резко возрастет. Поэтому полагаем, что его статус необходимо повысить до государственного комитета.

Одновременно назрела необходимость образования дополнительной саморегулируемой организации (СРО). Убежден, что возможности ВСС были бы значительно шире, если бы союз страховщиков удалось преобразовать именно в СРО. Это позволит укрепить его самостоятельность и авторитет на страховом рынке, повысит статус, значительно расширит число членов Союза и усилит позиции в переговорных процессах различного уровня.

С другой стороны, ВСС в качестве саморегулируемой организации мог бы взять на себя часть надзорных и регулятивных функций.

Принятие соответствующего федерального закона «О саморегулируемых организациях» установит масштаб свободы деятельности такой организации как со своими участниками, так и с государством.

Мы получили согласие Министерства финансов на передачу части регулятивных функций уже сейчас, т.е. до принятия упомянутого мной закона.

Проходит согласование позиций ВСС и Минфина, в результате чего Всероссийскому союзу страховщиков передаются предлицензионная подготовка и экспертиза документов, сбор и обработка статистики (в том числе статистики по страховым случаям), вопросы стандартизации, сертификации руководящего и исполнительского состава компаний, выра-

ботка стандартов профессиональной деятельности.

Рассчитываем, что это соглашение скоро будет подписано, после чего можно сказать, что Всероссийский союз страховщиков начнет преобразовываться в саморегулируемую организацию. ■

Беседу вел
Виктор Саклаков

НОВОСТИ СТРАХОВАНИЯ

Немецкий страховщик Allianz вместе с группой международных партнеров предлагает авиалиниям новый страховой продукт, покрывающий военные и террористические риски.

Полис предусматривает лимит ответственности страховщика в размере 1 млрд долларов на самолет при максимальном покрытии в 2 млрд долларов на авиалинию в год. Действие полиса автоматически прекращается после четырех крупных страховых случаев (на столько крупных, что, например, события 11 сентября в США не прекратили бы действие покрытия). Подход, реализованный в новом продукте, позволяет, с одной стороны, удовлетворить спрос авиакомпаний на страховую защиту, а с другой — защищает резервы страховщика в случае накопления катастрофических событий.

Партнерами Allianz по этому продукту выступают Berkshire Hathaway, Hannover Re и Partner Re.

Страховщикам нужно срочно улучшить методы оценки размера капитала, требуемого для покрытия того или иного риска. Такой вывод содержится в отчете, подготовленном консультантами KPMG для Европейской комиссии. Авторы отчета также отмечают необходимость большей унификации правил бухгалтерского учета, оценки рисков и раскрытия финансовой информации в странах Евросоюза.

«Никто не мог предвидеть событий 11 сентября в США, но страховщики обязаны учитывать возможность событий такого масштаба в своих резервах, — полагает соавтор отчета Герд Гейб, возглавляющий в KPMG консультирование по страховым вопросам. — Мы обнаружили, что используемые сегодня страховщиками системы управления рисками, за редким исключением, значительно отстают от уровня достигнутого в банковском секторе. Кроме того, отсутствие единой практики оценки рисков в странах Евросоюза крайне затрудняет корректное сравнение подверженности рискам».

Существующие правила оценки платежеспособности страховщиков опираются на простые фиксированные коэффициенты, обозначающие границы безопасности, что совершенно не соответствует реальному набору рисков, которым подвержены компании, считают авторы отчета.

Еще семь страховых организаций стали членами Российского антитеррористического страхового пула. Теперь его участниками являются 13 страховщиков, а емкость пула возросла до 570 млн рублей по каждому полису.

Новым членами пула стали компании «АльфаСтрахование», «Гармед», «ГУТА-Страхование», «Жива», «Национальная страховая группа», «Россия» и «Стандарт-Резерв». Кроме них, желание присоединиться к пулу выразила петербургская страховая компания «Русский мир».

Доли участников пула — до 10% от объема собственных средств. По словам организаторов пула, его создание позволит российским компаниям принимать на страхование и перестраховывать внутри страны риски терактов с существенной страховой суммой, уменьшив тем самым зависимость от западного страхового рынка. Риски со страховыми суммами, превышающими емкость пула, будут перестраховываться в международных специализированных компаниях. Сегодня риск терроризма можно застраховать на международном рынке по ставке около 5% от страховой суммы. Участники пула намерены установить тариф в пределах 0,025—0,25%.

В январе—марте текущего года российские страховщики собрали по всем видам страхования 74,1 млрд рублей премий, что составляет 108,6% от аналогичного прошлого года. По данным Департамента страхового надзора Минфина России, общая сумма выплат отечественных страховщиков в первом квартале равнялась 34 млрд рублей, или 136,8% от аналогичного показателя 2001 года.

По добровольному страхованию российские страховые компании собрали 62,2 млрд рублей (84% от общей суммы премии и 102,8% от аналогичного прошлого года). При этом поступления по страхованию жизни снизились по отношению к показателю января—марта 2001 года на 21,8% — до 33,7 млрд рублей (45,5% от общей суммы премии).

В Государственном реестре страховщиков Минфина России по состоянию на 1 апреля 2002 года зарегистрировано 1366 страховых организаций.

НА СТРАХОВКЕ НЕ ЭКОНОМЯТ...

Пробуждение после сентябрьского кошмара

*Геннадий Трофимов,
главный специалист
Института финансовых исследований*

События 11 сентября прошлого года оказали огромное влияние на американский рынок страховых услуг, который до этого игнорировал многие риски. Ситуация усугубляется еще и тем, что государством не были выработаны меры для поддержания стабильности отрасли. Все это отрицательно отразилось на рынке страхования США и может неблагоприятно повлиять на экономику страны в целом.

Оценки потерь

До трагедии 11 сентября в Нью-Йорке страховой бизнес переживал не лучшие времена. Сначала из-за ситуации на фондовом рынке, когда было выгоднее инвестировать деньги в акции, чем в страховые компании, а затем по причине начавшегося экономического спада и лавины последовавших банкротств. С 1997 по 2000 год разница между доходами и расходами страховщиков сократилась почти на 95% — с 75,5 до 4,1 млрд долларов. По данным научно-исследовательского филиала швейцарской страховой компании Swiss Re, выплаты жертвам землетрясений, наводнений, пожаров, авиационных и других катастроф в 2000 году составили 10,6 млрд долларов.

Некоторые крупнейшие страховые компании, например та же Swiss Re, заявляли, что готовы страховать от любых катаклизмов. Один из руководителей этой компании даже внес предложение о страховании от падения метеорита.

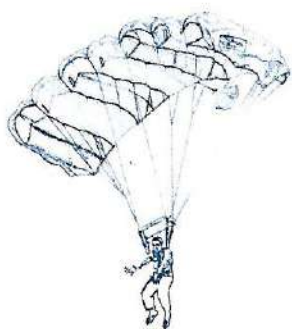
Но Swiss Re даже в кошмарном сне не могли себе представить, что произойдет катастрофа, подобная сентябрьской.

Для страховых компаний последствия самого масштабного в мировой истории теракта обернулись огромными убытками. Их оценки все еще сильно разнятся, хотя рынок в целом сумел оправиться от удара. По данным агентства S&P, потери могут составить 17,5 млрд долларов. Консультационная фирма Milliman прогнозировала убытки страховщиков в размере 72 млрд долларов. Это в 3,5 раза больше ущерба, нанесенного ураганом Эндрю в 1992 году, до сентябрьских событий считавшимся самым дорогостоящим в истории страхования.

Некоторые аналитики называют оценку компании Milliman завышенной, ссылаясь на подсчеты потерь конкретных страховых фирм. Однако с учетом косвенных последствий, таких, как долговременные издержки, цифра в 72 млрд долларов многим специалистам не кажется фантастической. Опыт крупномасштабных катастроф показывает, что по сравнению с первоначальными оценками фактическая величина потерь со временем, как правило, возрастает.

По оценке Нью-Йоркской брокерской фирмы Insignia/ESG, занимающейся недвижимостью, во Всемирном торговом центре (ВТЦ) было уничтожено около 1,2 млн кв.м площади. С учетом поврежденных расположенных поблизости зданий эта цифра возрастает до 2,5 млн кв.м.

Более 5000 человек погибли и пропали без вести. Многие из них застрахова-



ли жизнь или обладали страховой ключевой персоны (менеджеры, имеющие особую ценность для фирм). Большинство сотрудников ВТЦ имели индивидуальные полисы и могли быть застрахованы по корпоративным соглашениям, в 2—3 раза превышающим годовую заработную плату.

Страхование жизни ключевых персон обычно составляет сумму от 1 до 5 млн долларов. Размеры частных страховых полисов варьируются, однако в среднем можно достаточно точно рассчитать эту компоненту потерь страховой индустрии. Согласно данным Moody's Investors Service, выплаты по страхованию жизни в связи с терактами составят в конечном итоге около 5 млрд долларов.

Ожидавшиеся убытки страховщиков в связи с другими требованиями несколько выше. Две башни ВТЦ были застрахованы на сумму 3,6 млрд долларов, а врезавшиеся в них самолеты — на 1,75 млрд каждый. Кроме того, страховщики были обязаны заплатить и по другим имущественным полисам, хотя и в меньших размерах. Наибольшие убытки понесла фирма Berkshire Hathaway — 2,2 млрд долларов.

11 сентября стало самой крупной катастрофой в 320-летней истории Lloyd's, ряд синдикатов которой специализируются на страховании имущества и перевозок. Lloyd's ожидала получить требования на сумму 1,92 млрд долларов.

Перестраховочные фирмы Munich Re и Swiss Reinsurance Co оценивали свои потери в 1,9 и 1,3 млрд долларов соответственно. Они вынуждены были повысить стоимость контрактов перестраховки в среднем на 20%. Теперь они четко оговаривают случаи страхования терактов и строго определяют компенсации по ним, чтобы не платить ни цента сверху. Перестраховщики помельче не выдерживают конкурентного давления, поскольку не в состоянии значительно повышать расценки. Датская Copenhagen Re, американская St Paul Re, японская Taisei

и многие другие компании-перестраховщики вынуждены сворачивать свою деятельность.

Оценка суммарных потерь по 27 страховым и перестраховочным компаниям, имевшим наибольшие обязательства в связи с событиями 11 сентября, составляла 14,7 млрд долларов.

Сегодня, по прошествии более полугода, цифры потерь стали более точными. В середине марта 2002 года швейцарская страховая компания Swiss Reinsurance Ltd заявляла, что в 2001 году в результате терактов и природных бедствий, унесших жизни около 33 тыс. человек, индустрия

страхования потеряла около 34,4 млрд долларов. Уточнив предыдущие оценки, Swiss Re сообщила, что имущественные и страховые убытки только от терактов 11 сентября в США составили 19 млрд долларов.

С поправкой на террор

Для рынка страхования проблема состоит не только в масштабах потерь, но и в отсутствии данных о вероятности повторения подобных терактов. По этой причине многие страховые компании после 11 сентября отказались от страхования авиаперевозок или заявили об изменении тарифов, что поставило многие авиакомпании на грань кризиса.

До атаки на ВТЦ американский страховой рынок игнорировал возможность крупных потерь от терактов. Эти риски относили к разряду экзотических и их практически не учитывали при определении премий. Большинство страховых компаний в США рассматривали выплаты в связи с подобными событиями как сами собой разумеющиеся.

В отличие от США страны, имеющие опыт борьбы с терроризмом, разработали действенные механизмы государственной поддержки страховой отрасли.

В Великобритании, много лет

страдающей от терроризма Ирландской республиканской армии, были выработаны механизмы защиты страховой индустрии. После серии взрывов в 1993 году страховые контракты включали дополнительную премию за риск терактов. Более того, государство создало компанию взаимного страхования Pool Re,

До атаки на ВТЦ американский страховой рынок игнорировал возможность крупных потерь от терактов. Эти риски относили к разряду экзотических и их практически не учитывали при определении премий.

приняв на себя обязательство поддерживать ее, когда страховые премии вместе с резервами не будут покрывать потерь от терактов.

Во Франции также существует перестраховочная компания Caisse Centrale de Reassurance. Она имеет государственные гарантии и принимает участие в выплатах частных страховщиков.

Данные о наиболее крупных потерях для 15 страховых и перестраховочных компаний в связи с терактами

Компании	Потери (в млн долларов)	Страна
Berkshire Hathaway	2200	США
Lloyd's of London	1900	Великобритания
Munich Re	1900	Германия
Swiss Re	1300	Швейцария
Allianz	975	Германия
XL Capital	600—700	США
Employers Re	600	США
Axa	550	Франция
Travelers (Citigroup)	500	США
AIG	500	США
Partner Re	350—450	Бермуды
Zurich Financial	400	Швейцария
Ace	400	Бермуды
Hannover Re	365	Германия
CNA Financial	200—350	США

Источник: Financial Times, 4.10.2001

В Израиле государство также покрывает прямые потери от терроризма. Сразу же после атак на ВТЦ отношение к риску терактов в США резко изменилось. Прежде всего, это проявилось в росте расценок или отказе страховать риски в полном объеме. Пока государство искало оптимальный выход из создавшейся ситуации, ставки по авиаперевозкам выросли на порядок. И хотя заявления о поддержке отрасли стабилизировали ситуацию, тарифы возросли втрое. Помимо увеличения премии на авиаперевозки американские страховщики резко сократили максимальные размеры обязательств перед третьей стороной на случай войны или терактов — до 50 млн долларов за каждый самолет, т.е. за «событие». Ранее эта величина в целом составляла 1,5 млрд, сюда включалась компенсация ущерба, причиненного людям и зданиям, в случае авиакатастрофы независимо от ее причины. Выплаты шли всем пострадавшим, включая авиакомпанию.

После трагедии 11 сентября ее жертвы стали выискивать способы для повышения выплат. Например, Ларри Силверстейн, арендовавший здания ВТЦ, за-

явил о намерении потребовать 7,2 млрд долларов за разрушение центра, что в 2 раза превышает размеры страхования. Он объясняет это тем, что было совершено два теракта, а не один. Соответственно, по мнению арендатора, сумму компенсаций в размере 3,6 млрд следует удвоить. Страховщики, в том числе и Swiss Re, указывают на единичность страхового события, поскольку оба удара по башням были подготовлены как один теракт. Страховщики уже договорились между собой, чтобы рассматривать в дальнейшем атаку 11 сентября как одно событие.

Государство в стороне не останется

Сразу же после теракта власти Нью-Йорка предложили весьма амбициозный план, предполагающий прямое и косвенное субсидирование страхового сектора в размере 54 млрд долларов. Цель этой программы — восстановление зданий на Манхэттене и помощь бизнесу, пострадавшему от атаки. План основывался на выпуске необлагаемых налогами облигаций для

финансирования нового строительства в зоне разрушений, выплаты работодателям, сохраняющим свои офисы в этой зоне.

Аналогичные решения приняли и власти европейских стран, прежде всего для поддержания авиаперевозок. Под давлением авиакомпаний, угрожавших отменить все авиарейсы, правительства стран Евросоюза договорились обеспечить временное покрытие их расходов, включая обязательства за повреждения на земле.

В свою очередь Конгресс США принял чрезвычайный акт, гарантирующий выплаты американским авиакомпаниям в течение 180 дней, а также покрытие их обязательств на случай войны или терактов, превышающих 100 млн долларов. Предпринятые меры на полгода обеспечили возможность страхования авиаперевозок в необходимом объеме, что должно позволить авиакомпаниям и страховщикам разработать новые правила ведения бизнеса. Конгресс согласился оплачивать дополнительные издержки, если страховщики не станут отказываться от покрытия рисков. После принятия данного акта страховщики увеличили максималь-

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СТРАХОВКА

В середине 80-х годов страхование стало дорогим удовольствием, и компании вынуждены думать о том, как подешевле застраховаться и кому передать риски «на хранение». Так появились альтернативные страховщики. Правда, особого внимания они к себе не привлекли, поскольку вскоре их премии понизились, и все обратили взоры на традиционные страховые компании.

Сегодня вновь вспомнили об альтернативной передаче рисков, которая пока занимает около 8% всего профильного рынка. Альтернативные методы, как правило, используют так называемые кэптив-ные страховые компании (КСК), которые учреждены или контролируются одной или несколькими крупными корпорациями, причем не обязательно страховыми. КСК берут на себя риски родителемской структуры, для которой это удобный источник финансирования.

Более половины альтернативного страхования приходится на США. Причем американские «альтернативщики» для регистрации облюбовали Бермудские острова, с их прекрасным климатом и таким же налоговым законодательством. Только в прошлом

году в этом райском уголке появилось 108 новых КСК. Это в 2 раза больше, чем годом раньше.

Самострахованием в настоящее время пытаются заниматься многие. Это и авиационные фирмы, понесшие огромные убытки в результате трагических событий 11 сентября, и компании, стремящиеся возместить военные потери, и торговые корпорации.

Одно из новшеств, введенных КСК, это выпуск особых облигаций-обязательств по катастрофам: компания оформляет необходимые документы и выпускает облигации, которые продает инвесторам. Проценты по этим бумагам значительно выше, чем у обычных облигаций. Но в случае катастрофы вкладчик рискует потерять проценты, а то и все свои деньги. Для компании выпускать подобные бумаги довольно накладно, а для инвестора покупать их — захватывающая дух игра. Подобные бумаги появились еще в 1994 году. Но сегодня на них смотрят по-другому. Эксперты швейцарской страховой компании Swiss Re убеждены, что лет через семь ежегодно будет выпускаться таких облигаций на 10 млрд долларов.

Олег Щелов

ную суммы возмещения потерь до 1 млрд долларов на один самолет, что в 20 раз превышает уровень выплат, предлагавшихся сразу после теракта.

Американские страховщики настаивают на продолжении государственной поддержки. В противном случае они не смогут обеспечить на должном уровне возмещения убытков клиентов без массовых банкротств в страховом секторе. В ответ на это правительство США выразило готовность в необходимой мере участвовать в возмещении ущерба от терактов.

Власти штатов после трагических событий фактически приняли на себя роль «страховщиков последней инстанции» по каналам государственных гарантийных фондов, обеспечивающих выплаты при неплатежеспособности первичных страховщиков. Такие фонды финансируются платежами ex-post, а не премиями ex-ante, поступающими от страховщиков в случае банкротств той или иной страховой фирмы данного штата.

Для поддержки страховой индустрии британское правительство на время приостановило действие некоторых правил, ограничивающих инвестиционные решения страховых компаний, поскольку Лондонский фондовый рынок после теракта 11 сентября сразу упал на 10%. Согласно существующим правилам, страховщики обязаны поддерживать необходимый уровень риска. Поэтому негативная конъюнктура неизбежно ведет к дальнейшему падению фондового рынка по принципу «снежного кома», так как фонды, управляющие активами страховщиков, вынуждены распродавать их при снижении цен. Решение ослабить требования к структуре портфелей страховщиков повлияло на динамику фондового рынка, предотвратив эскалацию последствий и обеспечив быстрое восстановление рынка до предсентябрьского уровня.

Выживают сильнейшие

American International Group (AIG) — крупнейший в мире стра-

ховщик — несмотря на страшные катаклизмы прошлого года, никому не уступает лидерства. Крушение двух зданий-близнецов ВТЦ обошлось компании AIG более чем в 800 млн долларов страховых выплат. Это не помешало компании открыть страховую линию в размере 500 млн долларов для американских авиакомпаний, остро нуждающихся в инвестициях в связи с резким сокращением пассажиропотоков.

Потенциал AIG впечатляет. Рыночная капитализация этого страховщика превышает 190 млрд. За первый квартал текущего года чистый доход AIG вырос на 7%, до 1,98 млрд долларов, главным образом за счет увеличения премий и расширения финансовых услуг. Фирма Standard&Poors присвоила компании самый высокий рейтинг — AAA.

В компании, имеющей 300 отделений, работают 85 тыс. человек. Почти 17 лет неуклонного роста прибылей создали AIG отличную репутацию у инвесторов.

Все отмечают, что компания умеет делать деньги. AIG использует множество брендов: Lexington, National Union, United Guaranty, Societe Anonyme d'Intermediaires Luxembourgeois и др. В компании низкие оклады, но высокие бонусы, зависящие от конкретного вклада работника. У каждого отдела есть свой четкий план действий на перспективу.

Во многом успех AIG — это заслуга генерального директора и председателя компании 76-летнего Ханка Гринберга. Эксперты ожидают, что скоро за штурвал



компании встанет подрастающая смена. Как это повлияет на дальнейшую судьбу AIG, пока сказать трудно.

Стратегии страховщиков

Предыдущий кризис страховой индустрии произошел в конце 1980-х — начале 90-х годов из-за серии катастроф и последовавших за ними выплат по страхованию здоровья. К этому добавились массовые судебные иски. Тогда ряд компаний, например Lloyd's, оказались на грани банкротства. Сегодня же страховщики достаточно оптимистичны. Это объясняется четкой позицией государств, а также существующей капитальной базой страховщиков. Отрасль в состоянии выдержать страховой случай размером до 50 млрд долларов, а возможный ущерб от терактов скорее всего нахо-

СПРАВКА

Некоторые страховые фирмы попытались отказаться от своих обязательств под тем предлогом, что события 11 сентября являются последствием военных действий. Тем более, что президент Буш назвал события 11 сентября началом войны. Во всех странах эти потери компенсирует государство, а не рынок, что дает возможность перенести свои издержки на «страхователя последней инстанции» в лице правительства. Аналогичную линию поведения выбрала в свое время компания Aetna Casualty&Surety, которая была страховщиком самолета, сбитого в 1986 году над шотландским городом Локкерби. Компания пыталась представить этот теракт как военное событие. Но апелляционный суд вынес отрицательное решение, мотивируя его тем, что войну начинает суверенное государство.

Олег Щелов



дится в этих пределах. Руководство ассоциации Lloyd's, в частности, заявляет, что капитальной базы в 27 млрд долларов будет достаточно для дополнительных выплат.

Реформы, проведенные Lloyd's, позволяют компании рассчитывать на более высокую устойчивость к внешним шокам, чем 10 лет назад. В ходе преобразований было существенно сокращено число инвесторов Lloyd's, так называемых имен, с 30 тыс. в 80-х годах до 2,8 тыс. к концу 90-х.

Капитальная база ассоциации теперь включает централизованный фонд, предназначенный для устранения риска неплатежеспособности отдельных синдикатов. Каждый синдикат Lloyd's обязан депонировать в этом фонде капитал на процентной основе к андеррайтинговой мощности. Иначе говоря, в рамках ассоциации действует механизм резервирования средств. В связи с терактами Lloyd's предложил своим членам внести в централизованный фонд дополнительно по 435 млн долларов. Кроме того, данный фонд защищен перестраховочными соглашениями.

При общности стратегии каждый синдикат в Lloyd's ищет собственные возможности, причем речь идет не только о выживании, но и о резком расширении дея-

тельности. По мнению аналитиков, спрос на страховые услуги может возрасти уже в ближайшее время даже несмотря на рост ставок. Wellington Underwriting, один из синдикатов Lloyd's, планирует увеличить свою андеррайтинговую мощность в 2 раза уже в 2002 году. В целях развития бизнеса предполагается привлекать капиталы различными способами, включая возможности фондового рынка.

Представители рынка Lloyd's, в который входят 86 страховых компаний, утверждают, что готовы удовлетворить все возникшие страховые случаи, несмотря на их чрезвычайно высокую общую стоимость. Lloyd's уже выплатил 1,3 млрд фунтов стерлингов в ноябре и феврале по страховым полисам, имеющим отношение к разрушению ВТЦ в Нью-Йорке. Это не первый случай, когда Lloyd's вынужден погашать требования на астрономические суммы. Достаточно вспомнить так называемые асбестовые дела 90-х годов, которые разорили многие компании. Тогда Lloyd's тоже зашатался, но выстоял. Впоследствии лондонскому рынку приходилось выплачивать большие страховые премии, включая возмещение ущерба, нанесенного террористическими атаками в разных частях света.

Несмотря на значительные потери, Lloyd's рассчитывает на прибыль уже в 2002—2003 годах за счет резкого повышения страховых ставок после теракта. Руководство ассоциации рекомендовало синдикатам двукратное увеличение тарифов по некоторым договорам, не относящимся к авиаперевозкам.

Оптимистичные прогнозы

Спустя полгода после 11 сентября консалтинговая компания KPMG заявила: рынок страхования справится с выплатами ущерба по терактам в Америке, даже если убытки составят 100 млрд долларов. Эксперты компании отмечают, что прошедший год был самым тяжелым для страхового сектора. По разным оценкам, убытки страховщиков составляют от 30 до 100 млрд долларов. Однако страховщики справятся с этой задачей, поскольку капиталы только американских страховых компаний составляют 250 млрд долларов. В совокупности с капиталом крупных перестраховочных компаний и синдикатов Lloyd's страховая индустрия способна обеспечить стабильность рынка.

Состояние страховой индустрии во многом зависит от возможности перестраховывать риски, прежде всего — крупномасштабные. Несмотря на события 11 сентября в перспективе ожидается устойчивое увеличение спроса на услуги перестрахования. Снижение ставок может быть обусловлено государственной поддержкой, возможностью расширения капитальной базы и уточнением вероятностных оценок.

Состояние рынка финансовых инструментов страховых и перестраховочных компаний не позволяет надеяться на их способность привлечь в широком объеме дополнительные ресурсы. Поэтому страховые расценки, вероятно, будут сохраняться на высоком уровне в течение нескольких лет. В этой ситуации можно рассчитывать только на помощь государства. ■

Чрезвычайная страховая компания

Мнение эксперта

По оценкам отечественных и зарубежных экспертов, в ближайшие два—три года в России можно ожидать настоящий страховой бум.

Основной тенденцией 2002 года аналитики отмечают изменение направлений сотрудничества банков и страховых компаний. Развитие рынка финансовых услуг для населения (ипотека, потребительское кредитование, активизация частных инвесторов на рынке ценных бумаг) и кардинальные изменения в законодательстве диктуют новые правила. Вектор партнерских отношений смещается в зону реального страхования, что позволяет привлекать новых клиентов. Совместные программы банков и страховых компаний позволяют предоставлять клиентам сбалансированный пакет услуг, объединять рекламные бюджеты, стимулировать развитие сети продаж. Компании, способные быстро отреагировать на изменения рынка, использовать весь арсенал инструментов, будут иметь преимущества перед конкурентами и поднимут свой рейтинг.

Чрезвычайная страховая компания (ЧСК) учреждена в 1994 году структурами МЧС и специализируется на отраслевом подходе к оказанию страховых услуг юридическим лицам. В 2002 году к уже имеющимся корпоративным клиентам ЧСК присоединились предприятия, работающие с инвестициями. Это явилось результатом сотрудничества ЧСК с Московской ассоциацией инвесторов. В ходе разработки Программы страхования инвесторов эксперты ЧСК выявили риски, которые оказались тесно связаны с банковской деятельностью.

Таким образом, появился проект Программы, предлагающий пакетное соглашение на страхование банковских структур.

Банковская деятельность классифицируется как риск высокого уровня сложности. В последние годы именно банковские структуры несли основные убытки в результате завышенной оценки бизнеса или недвижимости для выделения кредитов или привлечения инвестора.

Чрезвычайная страховая компания имеет положительный опыт разработки пакетных программ: аналогичные отраслевые страховые продукты уже созданы для фармацевтической деятельности и антикризисного управления.

Летом 2002 года Чрезвычайная страховая компания выйдет на рынок с новым актуальным проектом — Программой страховой защиты электронных платежей.

Существует практика создания небольших страховых компаний банковскими структурами в качестве дочерних предприятий для страхования собственных рисков. Создание такой компании требует значительных вложений. Независимые эксперты оценивают эффективность кэптивных страховых компаний как низкую. Крайне низка и степень конкурентоспособности таких компаний, они работают вне рынка.

Именно поэтому инвесторы отказались от идеи создания своей страховой компании и предложили Чрезвычайной страховой компании принять на себя обязанности партнера в Программе страхования инвестиционной деятельности, разработанной по заказу Московской ассоциации инвесторов.

Лидия Мокрова

СПРАВКА

ОАО «Чрезвычайная страховая компания» основана в 1994 году и имеет 37 филиалов и представительств на территории РФ. Компания имеет лицензию Министерства финансов РФ на право проведения страховой деятельности № 3454 Д от 29 июля 2001 года на 38 видов страхования.

В число акционеров «Чрезвычайной страховой компании» входят Государственный центральный автомобильный отряд МЧС России, Государственное унитарное авиационное предприятие МЧС РФ, ОАО «МАКС», ОАО «Башкредит» и т.п.

Приказом МЧС России от 11.05.99 г. № 261 компания является головной в разработке государственных программ: «Программа страховой защиты от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» и «Программа по предупреждению и смягчению последствий промышленных аварий и стихийных бедствий».

ОАО «Чрезвычайная страховая компания» имеет многочисленных партнеров по перестрахованию, в числе которых Syndicate of Lloyds, Houston Casualty Company, Swiss Reinsurance Company и др.

Банковско-страховой симбиоз

Кому и зачем это нужно

Виталий Богданов,
Екатерина Двойникова,

Агентство страховых новостей —
специально для «Банковского Обозрения»

Не так давно возникла новая форма сотрудничества банков и страховщиков, основанная на принципах стратегического партнерства и не предполагающая популярного в последнее время объединения в рамках единой банковско-страховой группы.

Подобную идею, в частности, реализовали московская страховая группа «Спасские ворота» и банковский холдинг «Росинбанк».

Соглашение о стратегическом партнерстве, в соответствии с которым группа «Спасские ворота» вошла в состав акционеров холдинга «Росинбанк», было подписано 15 мая этого года. Оно предусматривает покупку страховщиком пакета акций головной организации банковского холдинга. Приобретаемый пакет частично будет оплачен контрольным пакетом акций акционерного коммерческого «Констанс-Банка», принадлежащего «Спасским воротам». Остальная часть, возможно, будет выплачена деньгами. Акции «Констанс-Банка» будут переданы по номинальной стоимости, а акции «Спасских ворот» передаваться не будут.

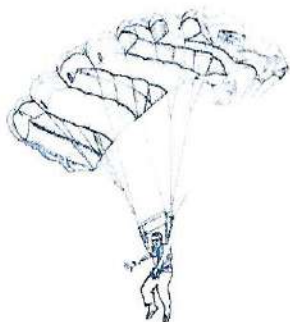
Информация о том, какую долю в итоге получают страховщики в банковском холдинге, не разглашается. Однако, как отметил председатель Совета директоров банковского холдинга «Росинбанк» Андрей Нечаев, «Спасские ворота» получают тот пакет, который интересен и страховщику, и банковскому холдингу. По некоторым сведениям, этот пакет меньше блокирующего, но

позволяет председателю Совета директоров «Спасских ворот» Борису Хаиту войти в состав Совета директоров холдинга. По словам г-на Хаита, партнеры не хотят фиксировать долю участия страховщика в банковском холдинге, и по мере развития сотрудничества количество принадлежащих «Спасским воротам» акций может увеличиваться.

Г-н Хаит отметил, что в России уже намечается тенденция распада существующих банковско-страховых альянсов: первоначальные надежды, связанные с их созданием, себя не оправдали. Аналогичного мнения придерживается и г-н Нечаев, определяющий опыт приобретения банками страховых компаний как «скорее, неудачный».

Новая схема сотрудничества «Росинбанка» и «Спасских ворот» представляется достаточно перспективной, так как она основана на бесконфликтности интересов. «Мы решили избавиться от непрофильного бизнеса и полностью сосредоточиться на страховании. «Констанс-Банк» неплохо выполнял возложенные на него функции, но мы понимаем, что участие в холдинге гораздо перспективнее, чем владение небольшим банком, — говорит г-н Хаит. — Кроме того, «Спасские ворота» нуждаются в профессиональном управлении финансовыми потоками».

По мнению сторон соглашения, практическим результатом стратегического партнерства должно стать расширение банковского обслуживания и страхование проектов с высокой долей государственного содействия, а также участие в государственных страховых програм-



мах. Другими перспективными направлениями взаимодействия являются страхование залогов, финансовых рисков, ипотечное кредитование.

Несмотря на заявления руководителей «Спасских ворот» и «Росинбанка» о принципиальной новизне формы их сотрудничества, не совсем понятно, в чем она заключается. Не очень типично лишь то, что в роли покупателя акций банка выступает страховщик. Обычно бывает наоборот, поскольку страховой бизнес в России серьезно уступает по масштабам и мощи банковскому.

Что же касается ожидаемых «практических результатов» стратегического партнерства, то на сегодняшний день, пожалуй, не осталось ни одного банковско-страхового альянса, который не заявил бы о пользе и планах совместного использования каналов продаж и клиентских баз, о воплощении идеи «финансового супермаркета».

Зачем они нужны друг другу

Возникает вопрос: зачем банкам нужны страховщики? Причин для покупки страховой компании банком может быть несколько, включая самые тривиальные с точки зрения тенденций развития рынка (стандартное желание расширить или диверсифицировать бизнес традиционными способами или облегчить использование налоговосберегающих схем). Но есть и знаковые для сегодняшнего дня причины, например, создание «финансового супермаркета», предоставляющее вполне реальные конкурентные преимущества.

Банковско-страховой симбиоз, продвижение банковских и страховых услуг и продуктов через общие каналы распространения и (или) для одной и той же клиентской базы — направление достаточно новое и перспективное.

Разумеется, формы банковско-страховой интеграции могут быть самыми разными — от обыкновенных соглашений о со-

трудничестве до покупки той или иной стороной всех акций партнера. Различаются и формы симбиоза — от простейшей, при которой каналы продаж одной стороны выводятся на клиентскую базу партнера, до, например, соглашения, в соответствии с которым банк становится официальным представителем страховщика.

В любом случае подобная интеграция может существенно увеличить доходность и продуктивность банка. Так, по мнению специалистов страховой группы «АльфаСтрахование» (образованной, кстати, консорциумом «Альфа-Групп» и «Альфа-Банком»), в результате сотрудничества со страховщиком банк увеличивает прибыль в виде комиссионных, снижает эффект фиксированных банковских расходов вследствие их распространения на сферу страхования, увеличивает продуктивность работы персонала за счет расширения спектра предлагаемых услуг. Специалисты группы «АльфаСтрахование» называют и другие предпосылки для интеграции, в числе которых — смещение предпочтений клиентов в среднесрочном и долгосрочном инвестировании в сторону страховых продуктов и взаимных фондов, увеличение благодаря страхованию числа показателей, отражающих финансовое и социальное положение клиентов. Кроме того, большой объем оказываемых услуг способствует предотвращению ухода клиентов к конкурентам.

Выгодно тесное сотрудничество с банками и для страховщиков: их конкурентоспособность растет, количество клиентов увеличивается, спектр услуг расширяется. Прибыль значительно превышает расходы. Кроме того, страховщики получают возможность внедрять новые продукты, которые ранее не пользовались спросом из-за высокой себестоимости.

«Финансовый супермаркет»: чем и как можно торговать

Специалисты группы «Альфа-Страхование» приводят солид-

ный перечень банковско-страховых продуктов, пригодных для продажи в «финансовом супермаркете». Их можно разбить на две группы: финансовые продукты и продукты для вкладчиков.

К первой группе относятся:

- страхование кредитов (ипотека, ссуды юридическим и физическим лицам, договор о продаже с рассрочкой платежа);

- страхование овердрафта на сумму, использованную умершим клиентом, или на максимальную сумму (в этом случае остаток после погашения овердрафта получают наследники);

- капитальное возмещение ссуд на строительство и образование, при котором клиент выплачивает банку только проценты по ссуде, а ссуда погашается страховщиком.

Во вторую группу продуктов входят:

- личное страхование (например, на дожитие) с выплатой премии банком или вкладчиком; покрытие здесь, как правило, пропорционально остатку на депозитном счете с определенным коэффициентом;

- страхование накоплений до определенной суммы, в том числе для депозитов, на которые деньги перечисляются регулярно. При наступлении страхового случая (смерти, потери трудоспособности и т.д.) вкладчику или его наследнику страховщик выплачивает разницу между остатком на депозитном счете и установленной суммой накопления, а оставшуюся сумму выплачивает банк;

- простые стандартизованные продукты, например групповые полисы с комбинированным покрытием, которые обходятся клиенту дешевле, чем их приобретение поодиночке;

- другие продукты: страхование на дожитие, на случай смерти, потери трудоспособности, от несчастного случая, пенсионное и медицинское страхование.

Как правило, продажи организуются по каналам агентов страховщика, консультантов или банковских служащих. Не последнюю роль здесь будет играть прямая реклама или адресная рассылка. ...▶



Практичные альянсы...

Примерами банковско-страхового симбиоза в целях создания «финансового супермаркета» могут служить такие связи, как «НИКОЙЛ» — «Промышленно-страховая компания» (ПСК) — «Автобанк» и «РЕСО-Гарантия» — «Петровский народный банк» — «Петровская страховая группа». Последний случай, впрочем, несколько выбивается из общей колеи — в основном, благодаря действиям «МДМ-Банка».

В конце апреля финансовая

органов», в которой ПСК имеет значительную часть акций. В ближайшее время акционеры финансовой корпорации определят форму и способы инвестирования.

Ранее, в марте этого года, ПСК и «Автобанк» заключили соглашение, главной целью которого заявлено «достижение конкурентных преимуществ на рынках страховой и банковской деятельности и получение сторонами дополнительной финансовой выгоды».

В документе оговорены приоритетные направления совместной деятельности. Это создание и развитие современных систем и технологий банковско-страхового обслуживания; наиболее эффективное использование интеграции банков-

ской и страховой деятельности при комплексном обслуживании клиентов; создание региональной сети интегрированных банковско-страховых структур; обслуживание потребностей банка и его клиентов в страховых продуктах; оптимизация расходов.

В рамках совместной деятельности с «Автобанком» ПСК намерена использовать свои целевые

страховые продукты «Банк — партнер страховой компании», «Предприятие — партнер страховой компании» и «Палитра страховых красок». Кроме того, страховщик предполагает привлечь к реализации совместных проектов свои дочерние структуры. Помогая «Автобанку» завязать контакт со своими клиентами, ПСК будет содействовать расширению клиентской базы банка. При участии специалистов банка страховая компания разработает и осуществит комплекс мероприятий по организации страховой защиты его имущественных интересов.

В свою очередь «Автобанк» будет содействовать расширению клиентской базы ПСК за счет привлечения в страховую компанию своих клиентов. Стороны уже приступили к созданию общих информационных баз, содержащих сведения о клиентах, в том числе и потенциальных. Срок действия соглашения между ПСК и «Автобанком» — 5 лет. По истечении этого срока оно может автоматически продлеваться по желанию сторон.

«Автобанк» уже приступил к продаже через свою сеть страховых продуктов ПСК — с 15 апреля в его московских отделениях и филиалах появились полисы страховщика. На первом этапе через филиальную сеть банка будут распространяться полисы страхования граждан, выезжающих за рубеж и находящихся за пределами постоянного места жительства. Кроме того, клиенты «Автобанка» смогут приобрести полисы страхования от несчастного случая и страхования автогражданской ответственности. В дальнейшем перечень страховых продуктов планируется расширить.

В скором времени (предположительно, к осени) клиенты отделений и филиалов «Автобанка» смогут приобрести принципиально новый продукт ПСК — банковско-страховые пластиковые карты. По свидетельству вице-президента ПСК Николая Николенко, этот страховой продукт выполнен в виде чиповых карт (пластико-

Формы банковско-страховой интеграции могут быть самыми разными — от обыкновенных соглашений о сотрудничестве до покупки той или иной стороной всех акций партнера.

корпорация «НИКОЙЛ», недавно купившая «Автобанк», завершила сделку по приобретению 99,66% акций ПСК. В настоящее время корпорация «НИКОЙЛ», по словам ее президента Николая Цветкова, готовит инвестиционную программу для развития страхового бизнеса в рамках ПСК, а также «Страховой компании правоохранительных

вых карт обычного размера, оснащенных микросхемой). Держатели карт будут обеспечены комплексным страхованием в ПСК, а также финансовыми услугами «Автобанка». «В настоящее время мы рассматриваем вариант, при котором чиповая карта будет одновременно расчетной (как, например, в системе Visa) и дисконтной картой, и страховым полисом ПСК по определенным рискам», — говорит г-н Николенко.

...в том числе междугородние

Не менее интересен и опыт работы другого тройственного союза — «РЕСО-Гарантия» — ПНБ — ПСГ. В конце июля 2000 года «МДМ-Банк» и «РЕСО-Гарантия» объявили о заключении стратегического альянса, в результате чего блокирующий пакет акций страховщика был продан дружественным банкам компаний. Одновременно страховое общество приобрело незначительную долю в «МДМ-банке». Через некоторое время банк увеличил свою долю в компании «РЕСО-Гарантия» до 40,4%. По заявлению руководства банка, основной целью союза было создание конгломерата партнеров для предоставления клиентам широкого спектра финансовых услуг — банковских, страховых, лизинговых.

Между тем, в середине марта 2001 года в Петербурге страховые компании-партнеры «Петровского народного банка» (ПНБ) объявили о создании холдинга «Петровская страховая группа» (ПСГ). В настоящее время в состав этого холдинга входят четыре страховые компании («Северо-Западная страховая компания», «Колонна», «Петербургская перестраховочная компания» и ЗАО «Медицинская страховая компания «Медстрахком») с совокупным уставным капиталом свыше 101 млн рублей.

По словам гендиректора ПСГ Андрея Степаненко, целью создания страховой группы было стремление быстро и качественно

пополнить страховое поле региона. «В принципе компании группы сохраняют свою специализацию на определенных видах страхования, однако их объединение под эгидой холдинга позволяет предоставить клиентам полный спектр страховых услуг», — отмечает г-н Степаненко.

Председатель правления и председатель Совета директоров ПСБ Юрий Головин считает, что для банка основной элемент сотрудничества со страховщиками заключается в

страховании имущества, передаваемого заемщиком в залог в обеспечение кредита. Банк страхует в образующих холдинг компаниях риск невозврата кредита, пластиковые карты и т.д. Часть страховых продуктов, в частности полисы страхования автогражданской ответственности, предполагается распространять через сеть почтово-банковских отделений и филиалов ПНБ. При всем этом до 45% страховых резервов компаний ПСГ размещается в ПНБ. Почти через год после сделки между «МДМ-Банком» и «РЕСО-Гарантией» ПСГ объявила о покупке контрольного пакета своих акций у «Петровского народного банка», который был также куплен «МДМ-банком». Несколькими месяцами ранее «МДМ-банк», ПНБ, «РЕСО-Гарантия» и ПСГ подписали соглашение о стратегическом партнерстве и объявили о создании Северо-Западного банковско-страхового альянса. В этой связи представители общества «РЕСО-Гарантия» отметили, что их в значительной степени интересуют компании, входящие в ПСГ, в связи с хорошо развитыми технологиями по продаже банковских и страховых продуктов на базе почтово-банковских отделений «Петровского народного банка».

Благостная картина масштабного банковско-страхового сотрудничества была бы вполне логически законченной, если бы вдруг зимой этого года «МДМ-банк» не продал все при-

надлежавшие ему акции компании «РЕСО-Гарантия». Ни банк, ни страховщик не комментируют эту сделку, однако некоторые источники в страховой компании утверждают, что эти акции проданы дочерней структуре «МДМ».

Намечается тенденция распада существующих банковско-страховых альянсов: первоначальные надежды, связанные с их созданием, себя не оправдали.

По некоторым сведениям, компанию «РЕСО-Гарантия» предполагается продать немецкой страховой группе ERGO — дочерней структуре крупнейшей в мире перестраховочной компании Munich Re. Как предполагается, до конца года ERGO купит блокирующий пакет акций крупного российского страховщика с правом в течение 5 лет «довести» этот пакет до контрольного.

Подводя итоги...

Тесная связь банковского и страхового бизнеса в России, да и во всем мире, — общеизвестный факт. Равно как и то, что многие банки в той или иной мере владеют акциями страховщиков (вот только некоторые из «связок»: «Русский банк имущественной опеки», «Русская компания страховой опеки», «Русский банк развития» — «Дина», «Банковский дом «Санкт-Петербург» — «Русский мир», банк «Уралсиб» (бывший «Башкредитбанк») — страховая группа «Аккорд», «ГУТА-банк» — «ГУТА-страхование», банк «Возрождение» — «Московское перестраховочное общество» и т.д.). В настоящее время трудно предугадать наиболее вероятные пути развития банковско-страховой интеграции. Вполне возможно, что, например, «финансовый супермаркет» в обозримом будущем станет неотъемлемой частью российской действительности. Все предпосылки для этого уже налицо. ■

Европейский валютный союз

Кандидаты всех стран, присоединяйтесь!

Наталья Щеголева,

*к.э.н., доцент кафедры стратегического управления
Московского государственного университета
экономики, статистики и информатики*

Введение евро относится к числу важнейших событий в послевоенной истории Европы и мира. В наступившем столетии оно будет оказывать серьезное воздействие как на судьбу самих участников зоны евро и их европейских соседей, так и на глобальные экономические и политические процессы. Вместе с тем, дальнейший путь новой денежной единицы связан с преодолением ряда препятствий.

До конца нынешнего десятилетия евро останется иностранной валютой для большинства стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Если первые 3—5 стран и вступят в Евросоюз в 2005—2006 годах, то в зоне евро окажется лишь часть из них.

В настоящее время восемь из десяти стран-кандидатов имеют опирающиеся на евро режимы валютного курса (таблица). В 1999 году все они заменили на евро немецкую марку. Польша поменяла на евро часть корзины, составленной из западноевропейских валют: немецкой марки, фунта стерлингов, швейцарского и французского франков. Словакия перешла от курса, фиксированного по отношению к корзине, составленной из немецкой марки и доллара США, к управляемому плаванию на базе евро. Полностью перевела на евро свой валютный режим и Венгрия. Государственное использование евро в качестве меры стоимости, т.е. валюты привязки, предполагает формирование офици-

альных резервов в евро. И хотя общая сумма валютных резервов стран ЦВЕ в последние годы увеличилась, в целом она составляет небольшую, по международным меркам, величину. Так, в середине 2000 года валютные резервы Польши составляли 19 млрд долларов, Чехии — 9 млрд, Венгрии — 8 млрд.

Как правило, значение того или иного экономического партнера для страны измеряется долей во внешней торговле. Пять стран, претендующих на первоочередное вступление в ЕС, — Словения, Венгрия, Чехия, Эстония и Польша, плюс Румыния — направляют в Евросоюз более половины своего экспорта. В Литве, Латвии, Болгарии и Эстонии этот показатель колеблется в пределах 33—44%. Однако данное соотношение не принимает в расчет степень открытости экономики (которая исчисляется как доля экспорта в национальном ВВП). Оказывается, что Словения, Эстония и Чехия вдвое больше зависят от поставок в ЕС, чем Румыния, Латвия и Польша¹. Есть основания полагать, что, чем больше экспортируемая в ЕС часть национального продукта, тем легче производители будут идти навстречу пожеланиям западноевропейских покупателей, в том числе и такому, как заключение контрактов в евро. Таким образом, у местных компаний Словении, Чехии и Эстонии больше стимулов переключить внешнюю торговлю на евро, нежели у компаний Латвии и Польши.

Говоря о перспективах единой валюты в Центральной и Восточной Европе, нельзя

¹ Statistical Service of the European Parliament. Statistical Annex on Enlargement. Luxembourg, 1998. Briefing №22. 30 June; European Economy Supplement A. 1998. №5.

Режимы обменных курсов в странах-кандидатах в 1998—2000 годах

Страна	Середина 1998 года	Апрель 1999 года	Начало 2001 года
Болгария	Валютное управление — немецкая марка	Без изменений	Валютное управление — евро (1955,83 левов = 1 EUR)
Венгрия	Наклонный коридор — корзина валют: 70% DEM, 30% USD	Наклонный коридор ($\pm 2,25\%$) — корзина валют: 70% EUR, 30% USD	Наклонный коридор — евро
Латвия	Фиксированный курс — СДР (0,8 лата = 1 СДР)	Без изменений	Без изменений
Литва	Валютное управление — доллар США (4 литы = 1 USD)	Без изменений	Без изменений
Польша	Наклонный коридор — корзина валют: 35% DEM, 45% USD, 10% GBP, 5% FRF, 5% CHF	Наклонный коридор — корзина валют: 55% EUR, 45% USD	Свободное плавание (управляемое плавание с апреля 2000 года)
Румыния	Свободное плавание	Без изменений	Управляемое плавание — доллар США
Словакия	Фиксированный курс — корзина валют: 60% DEM, 40% USD	Управляемое плавание — евро	Без изменений
Словения	Управляемое плавание — немецкая марка	Управляемое плавание — евро	Без изменений
Чехия	Управляемое плавание — немецкая марка	Управляемое плавание — евро	Без изменений
Эстония	Валютное управление — немецкая марка	Валютное управление — немецкая марка и евро	Валютное управление — евро (15,69664 эстонских крон = 1 EUR)

Источники: EBRD; ECB Monthly Bulletin, 1999, August, P.52; European Economy, Supplement A, Economic Trends, 1998, №5, P.4; Butler W.H., Grafe C. Central Banking and the Choice of Currency Regime in Accession Countries// SUERF Studies, Vienna, 2001, №11, P.12; EU Enlargement Monitor, Deutsche Bank Research, 2001, №3, P. 27

не отметить некоторые специфические факторы, способные ускорить или затормозить ее распространение в тех или иных странах. Один из таких факторов — географическая структура внешней торговли. Так, Эстония, Латвия и Литва традиционно поддерживают интенсивные экономические отношения с Великобританией, Швецией и Данией, которые в ближайшее время останутся за пределами экономического валютного союза (ЭВС). Кроме того, в силу своего географического положения, страны Балтии тесно связаны с Россией. Между тем, до 80% российских внешнеторговых контрактов заключается в долларах США. Балтийские республики в больших количествах вывозят различные виды сырья (включая реэкспортируемые из России нефтепродукты). А подавляющая часть товаров этой группы продается и покупается на мировых рынках за американскую валюту. Очевидно, что главной сферой обращения евро, в том числе во внешнеэкономической сфере, будет именно Европа, тогда как операторы из других регионов еще долго будут опираться на доллар США и другие валюты. Поэтому неевропейский компонент в торговле той или иной страны ва-

жен с точки зрения перевода ее внешнеэкономических связей на единую валюту. В восьми из десяти стран-кандидатов доля направляемого за пределы Европы экспорта составляет от 10 до 25%. Только Болгария и Румыния имеют устойчивые связи с государствами Азии и других частей света, на которые в сумме приходится 40% их зарубежных поставок.

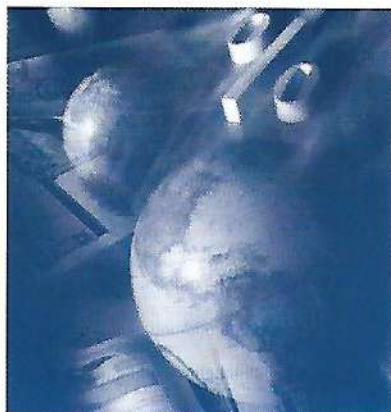
Живая очередь

Проведенный анализ позволяет разделить страны ЦВЕ на две группы в зависимости от предпосылок использования ими евро во внешнеэкономических отношениях до вхождения в ЭВС. Первая группа включает Словению, Чехию, Венгрию и Словакию. Все они — первоочередные кандидаты на вступление в ЕС, и их экономика в значительной степени ориентирована на зону евро. В экспорте преобладают промышленные товары, а на долю сырья приходится от 3 до 10%. До введения евро валютные режимы этих стран опирались на немецкую марку или на корзину, где ей принадлежало главенствующее место; теперь все национальные денежные единицы тем или иным способом связаны с евро.

Польша занимает промежуточное положение между первой и второй группой. Хотя она вполне может попасть в число стран, которые будут приняты в ЕС, ее экономика менее открыта по сравнению, например, с Чехией, и меньше зависит от торговых связей с ЕС. Польша ведет более активную, чем вышеозначенная четверка, торговлю с Великобританией, Россией, Беларусью и Украиной и в заметных количествах экспортирует сырье, в частности уголь.

Вторая группа включает Эстонию, Латвию, Литву, Болгарию и Румынию. В государствах Балтии распространению евро будет препятствовать то, что они поддерживают тесные связи с тремя «аутсайдерами»: Великобританией, Данией и Швецией, а также с Россией и, кроме того, имеют высокую долю сырья в экспорте.

Болгарию и Румынию примут в Евросоюз в последнюю очередь, т.е. где-то к 2010 году. Этим двум странам предстоит многое сделать, чтобы модернизировать национальную экономику и поднять жизненный уровень населения. Болгарский лев самым жестким образом привязан к евро, что будет способствовать росту официальных резервов, банковских ак-



тивов и пассивов, а также наличных сбережений в единой валюте. Вместе с тем значительная часть болгарской торговли не связана с Европой. Аналогичная ситуация характерна и для Румынии, где, к тому же, курс национальной валюты — лей — ориентирован на американский доллар.

До вступления в ЕС страны-кандидаты должны предпринять меры, которые проводились в нынешних странах зоны евро в течение первой фазы строительства ЭВС. К числу этих мер относятся либерализация движения капитала, запрет прямого государственного субсидирования предприятий, лишение государственного сектора привилегированного доступа к средствам финансовых учреждений, юридическое закрепление и обеспечение фактической независимости Центробанка, основной задачей которого является поддержание ценовой стабильности в стране.

После вступления в ЕС страны ЦВЕ в течение какого-то времени будут оставаться вне зоны евро. Их статус будет аналогичен нынешнему статусу Великобритании, Дании и Швеции. На данном этапе новые члены должны выстраивать свою политику обменного курса в соответствии с общими интересами Союза. Кроме того, им вменяется в обязанность согласовывать свою макроэкономическую политику с политикой ЕС, избегать сверхнормативного дефицита госбюджета, привести статус Центробанка в соответствие с Уставом ЕСЦБ, а также продвигаться в сторону выполнения маастрихтских критериев. Вопрос о вступлении

страны в зону евро будет решаться Советом ЕС. Он должен будет не только оценить выполнение маастрихтских критериев, но и, главное, определить, насколько страны добились реальной экономической конвергенции с основным составом ЭВС и способными ли они в течение длительного периода поддерживать достигнутые результаты. Вместе с тем до вступления в ЕС государствам ЦВЕ вовсе не обязательно выполнять маастрихтские нормативы.

По состоянию на начало 2002 года наиболее подготовленными к вступлению в ЕС были Словения, Венгрия, Чехия, Эстония и Польша. По оценкам экспертов ЕС, их экономика действует на рыночных принципах и в ближайшей или среднесрочной перспективе будет способна выдерживать конкуренцию со стороны других членов ЕС. Наиболее вероятным сроком вступления этих стран в ЕС специалисты называют 2005—2006 годы. По прогнозам западных аналитиков, Словакия, Латвия и Литва могут войти в Евросоюз в 2006—2007 годах. Однако не исключено, что после приема первой группы стран ЦВЕ Евросоюз возьмет тайм-аут, чтобы провести соответствующие институциональные изменения, уладить разногласия между давними участниками Союза, в частности по поводу вновь вступивших. Немалых усилий потребует распределение средств из региональных фондов ЕС, поскольку их нынешние бенефицианты — Испания, Греция и Португалия — прикладывают максимум усилий, чтобы не допустить уменьшения дотаций.

В последнюю очередь в ЕС будут приняты Болгария и Румыния, случится это не раньше 2010 года. Эти две страны имеют самый низкий уровень ВВП в расчете на душу населения (всего 7—8% от среднего по ЕС) и высокую долю сельского хозяйства в структуре национального производства (13 и 18% соответственно, по сравнению с 2% в странах ЕС и 4—6% в других государствах-кандидатах). Кроме того, эксперты считают, что экономики Румынии и Болгарии пока что не выдержат конкуренции

в условиях единого внутреннего рынка ЕС.

Начиная с 1990 года в связи с переходом к рыночной экономике во всех бывших социалистических странах произошел резкий взлет инфляции, которую удалось сбить до однозначных величин только во второй половине 90-х годов. Так, в 1997 году в Венгрии цены увеличились на 18%, в Польше — на 15%, в Румынии — на 156%, в Болгарии — в 10 раз (там стабилизировать ситуацию удалось только после того, как болгарский лев был жестко привязан к немецкой марке). К 2002 году общая картина заметно улучшилась, однако соответствующий маастрихтский критерий смогли выполнить только две страны — Латвия и Литва. Всем остальным государствам предстоит долгая борьба за ценовую стабильность.

Верным курсом...

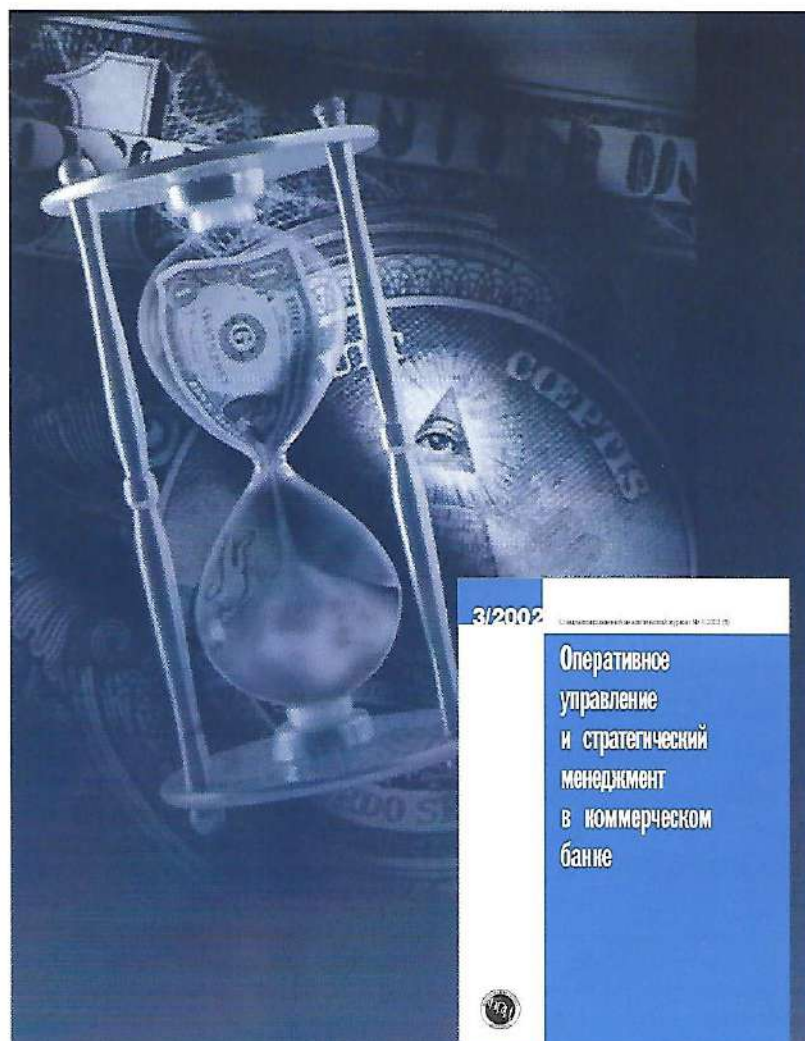
Что касается обменных курсов, то наиболее устойчивыми были денежные единицы Чехии, Эстонии, Литвы, Словакии и Латвии. В течение указанного периода их рыночная стоимость уменьшилась не более чем на 25%. В Польше, Венгрии, Словении и Литве национальные валюты подешевели в 2—2,5 раза. В десятки раз были девальвированы румынский лей и болгарский лев. Но уже к концу десятилетия всем странам-кандидатам, за исключением Румынии, удалось стабилизировать валютные рынки, так что амплитуда колебания котировок не превышала установленного в Европейской валютной системе диапазона $\pm 15\%$. Все страны-кандидаты, кроме Болгарии, выполняют критерий, касающийся относительной величины государственного долга. Причем в восьми из них задолженность гораздо меньше, чем у нынешнего состава ЭВС. В большинстве стран дефицит государственного бюджета не превышает закрепленного Маастрихтским договором 3% лимита. В 2001 году в Словакии, Чехии, Румынии и Венгрии этот показатель составил 4—5%, что выглядит вполне удовлетворительно на

фоне 6—9%, отмечавшихся в середине 80-х годов в ряде западно-европейских стран, входящих ныне в зону евро.

Вместе с тем, при ухудшении экономической конъюнктуры, отрицательное сальдо государственных бюджетов может резко возрасти. Это объясняется тем, что в целом экономика стран ЦВЕ, и особенно их финансовые рынки, не обладают запасом прочности, который имеется у их западных соседей. Вопрос о том, сколь длительным может быть промежуток времени между вступлением государств ЦВЕ в Евросоюз и их присоединением к зоне евро, пока остается открытым. Нынешние кандидаты не смогут уклониться от перспективы членства в ЭВС, как это сделали Великобритания и Дания, поскольку, в соответствии с Маастрихтским договором, такое право было предоставлено исключительно этим странам. По правилам ЕС, до вступления в зону евро страна должна, по меньшей мере, два года участвовать в механизме обменных курсов EBC-2.

Таким образом, в ближайшие десятилетия евро будет оказывать существенное влияние в двух регионах: в самой Европе (включая западноевропейские государства-аутсайдеры, и страны ЦВЕ), а также в Западной, Центральной и отчасти Северной Африке. Более тесные отношения Евросоюза со странами Средиземноморья, Латинской Америки и АКТ будут способствовать проникновению евро в их внешние расчеты, но в большинстве случаев главенствующая роль там останется за долларом. Зоной активного противостояния и долговременной напряженности в валютной сфере между Евросоюзом и Соединенными Штатами станут Россия и некоторые страны СНГ. Японская йена, швейцарский франк и фунт стерлингов не смогут составить конкуренцию евро на внешних рынках, так же как и новые коллективные расчетные единицы, которые могут возникнуть в некоторых регионах мира. ■

Окончание следует



3/2002

Оперативное
управление
и стратегический
менеджмент
в коммерческом
банке

СОПУТСТВУЕМ УСПЕХУ

- Актуальная информация
- Новое в банковском регулировании
- Интервью
- Дискуссия
- Общее управление
- Менеджмент операций
- Финансовый менеджмент
- Управление инновациями
- Управление персоналом

ПОДПИСКА
РОСПЕЧАТЬ: 80434 ПРЕССА РОССИИ: 38611
Издательская группа «БДЦ-пресс»:
(095) 933 - 8137, 933 - 8136

www.bdc.ru/mng

Экономический подъем возможен

Грамотная ценовая политика может творить чудеса

Десятилетие рыночных реформ в России так и не увенчалось экономическим подъемом. На самом деле смысл рыночных реформ заключается в создании механизмов, снижающих или повышающих цены до уровня равновесных. Так считает член Комитета Государственной Думы по экономической политике и предпринимательству ВАСИЛИЙ ЧЕРЕМУШКИН.

— Согласитесь, что нередко идея «экономического чуда» воспринимается в нашей стране как нечто, похожее на большой мыльный пузырь.

— Очень жаль, но к идее быстрого подъема экономики у нас относятся весьма иронически, вспоминая, например, программу «500 дней». Тем не менее элементарная логика подсказывает, что вариант быстрого экономического роста все-таки должен существовать. Необходимо создать условия, при которых будут востребованы все производительные силы страны. Это позволит гарантированно обеспечить рост среднего уровня доходов граждан не на проценты, а многократно.

Удивляет, что до сих пор никто всерьез не задумался об истинных причинах затянувшейся экономической депрессии. Главный аргумент, выдвигаемый реформаторами в свое оправдание, — «трудности переходного периода».

Но при аналогичных реформах в послевоенной Германии и в современном Китае падения уровня жизни не наблюдалось. Равно как и тех трудностей, о которых у нас принято постоянно говорить. Экономический подъем в вышеназванных странах начинался с первых дней реформ и был очень высоким. Так, к примеру, в послевоенной Германии объем производства товаров за первые полгода рыночных реформ возрос на 50%.

Объективных трудностей «переходного периода» нет и никогда не было. Беда в том, что высшие органы государственной власти и отечественный бизнес еще не обеспечили поиск эффективного пути экономических преобразований. Дальнейшая пассивность заведет нас в тупик.

— Что конкретно Вы имеете в виду?

— Окончательный износ основных производственных фондов и дальнейшее падение квалификации труда. По уровню квалификации мы еще находимся в числе высокоразвитых стран. Но по уровню качества управления, оплаты труда и криминализации мы уже переместились в ряды слаборазвитых государств. Долго так не может продолжаться: либо по квалификации и образованию мы скатимся до уровня слаборазвитых государств, либо поднимем качество управления обществом и создадим условия для востребованности труда ученых, инженеров и рабочих, а значит, сравняемся через некоторое время с развитыми странами по среднему уровню доходов.

Возможен и второй вариант, результатом которого станет быстрый экономический подъем. Формула роста экономики состоит в том, что подавляющее большинство предприятий должно работать в полную силу на благо общества. Тогда можно будет снижать себестоимость продукции, повышать уровень рентабельности предприятий, наращивать производство товаров и повышать их качество.

— С чего следует начать реформу управления экономикой?

— Отвечая на этот вопрос, я хотел бы сослаться на разработки Фонда «Фундаментальные исследования в общественных науках». В соответствии с докумен-

том, представители государственной власти при участии деловых кругов должны разработать комплекс мер, направленных на изменение системы цен на средства производства (снижения их до уровня платежеспособного спроса предприятий), на снятие налогового пресса с предприятий, на обеспечение реального сектора дешевыми кредитами.

Больше всего споров и политических противостояний в России было связано с вопросом либерализации цен. Ошибки в ценовой политике не позволяют разобраться в истинных механизмах, обеспечивающих работу рыночной экономики.

Если деньги перестают участвовать в процессах измерения наших потребностей, становятся независимыми от продажи товаров и услуг, то они превращаются либо в обережения, либо в инструмент азартных финансовых игр. Инфляция и дефляция делают деньги «резиновыми». Неправильное ценообразование ведет к поражению экономики, а по достижении предельного значения ошибок — к разрушению экономической системы в целом.

В свою очередь ложные цены приводят к ошибочным хозяйственным решениям (ложные банкротства, ложная неплатежеспособность, ложные показатели рентабельности).

— Как определить, какие цены — правильные, а какие — ложные?

— У каждого товара есть две цены: цена продавца и цена реализации. «Правильные» цены устанавливаются при равенстве спроса и предложения. Если нет механизмов снижения или повышения цен продавцов до уровня равновесных, то экономика заболевает и умирает. Происходит разрушение рынков либо из-за отсутствия на них товаров при низких ценах (дефицит товаров), либо из-за невозможности продать товар при высоких ценах (дефицит денег, затоваривание).

Смысл рыночных реформ заключается в создании механизмов, снижающих или повышающих

цены на товары до уровня равновесных. Нужно задействовать те экономические силы, которые окажут влияние на каждого продавца, включая монополистов, и заставят их снижать цены до тех пор, пока спрос не сравняется с предложением.

— Как бы Вы оценили сложившуюся в нашей стране ситуацию с ценами?

— На мой взгляд, цены на российском потребительском рынке в основном стремятся к равенству спроса и предложения. Уровень их колебаний — в допустимых пределах. Цены же на средства производства (исключая экспортные товары) до сих пор определяются по затратному принципу, как в плановой экономике. В результате, наблюдается отрыв цен от платежеспособного спроса.

Либерализация «по-польски» освободила цены на средства производства не только от государства, но и от потребителей. В итоге цены оказались непомерно высокими. Это парализовало работу предприятий и привело к поражению реформ практически во всех бывших социалистических странах. На смену всеобщему дефициту товаров пришел еще более разрушительный всеобщий дефицит денег, дефицит платежеспособного спроса. Это в свою очередь привело к резкому увеличению себестоимости производства товаров и к ложным выводам о неэффективности предприятий и их неконкурентоспособности.

— А заодно — и к неплатежам, к бартеру?

— В сложившейся ситуации неплатежи и бартер стали способами выживания предприятий. Принудительная их ликвидация (банкротства, запрет бартера) приведет к параличу экономики. Отключение электроэнергии за долги, закрытие «нерентабельных производств» — все это роковые

шаги страны к экономической катастрофе. Все разговоры о позитивных тенденциях в экономике при продолжающемся отрыве цен на средства производства от платежеспособного спроса непременно закончатся тем же, чем и «успехи» в Аргентине, приведшие к падению государственной власти всего за несколько дней. Так же, на первый взгляд, неожиданно, из-за всеобщего дефицита товаров рухнула власть и в СССР. Падение государственной власти в России из-за всеобщего дефицита денег, из-за неплатежеспособности народного хозяйства — вопрос времени. И август 1998 года стал первым предупреждением.

Рыночные цены не могут быть ни социально приемлемыми, ни плохими, ни хорошими. Они могут быть либо истинными, либо лож-

Ложные цены приводят к ошибочным хозяйственным решениям (ложные банкротства, ложная неплатежеспособность, ложные показатели рентабельности).

ными. Причем «правильными» могут быть только цены, стремящиеся к равенству спроса и предложения. Вот почему необходимо безотлагательно корректировать экономическую политику в стране в сторону кардинального снижения цен на средства производства до уровня равновесных. Речь идет, прежде всего, о радикальном снижении цен на электроэнергию, топливо. Это приведет к резкому уменьшению себестоимости производства отечественных товаров (в том числе самих энергоресурсов), а следовательно, и к росту их конкурентоспособности в первую очередь на внутреннем рынке.

Идея форсированного роста экономики страны должна стать общенациональной. Реализовать ее смогут инициативные государственные деятели и бизнесмены, кровно заинтересованные в процветании России. ■

Беседу вел
Евгений Смирнов

Когда выгодно быть честным

Банки — не прачечные для «грязных» денег



Вот уже четвертый месяц в России действует Комитет по финансовому мониторингу (КФМ), а интерес к нему со стороны банковского сообщества не ослабевает. И это вполне объяснимо — новому органу федеральной исполнительной власти предстоит создать надежный заслон

отмыванию «грязных» денег. Об основных целях и методах работы финансовой разведки в беседе с нашим корреспондентом рассказывает первый заместитель председателя Комитета ЮРИЙ ЧИХАНЧИН.

— О деятельности КФМ пока известно немного. Объясните, пожалуйста, как строится работа финансовых разведчиков, какие основные задачи ставятся перед ними?

— Мы должны выявлять подозрительные операции на финансовом рынке, собирать и анализировать соответствующие данные, взаимодействовать с родственными международными структурами. В конечном счете необходимо создать государственную систему, которая позволит российскому бизнесу свободно существовать без так называемых крыш и не иметь отношения к грязным деньгам.

В первую очередь надо добиться, чтобы нашу страну вычеркнули из пресловутого черного списка FATF. И для этого банковское сообщество может сделать

очень много. Надо стремиться к тому, чтобы кредитная система работала честно и открыто, чтобы денежные операции были прозрачными для финансовых институтов мира. Банкиры и их клиенты должны ясно понимать: если игра будет вестись не по правилам, то ответственность, в том числе и уголовная, неизбежна. Как показал международный опыт, честность и открытость выгодны для серьезного бизнеса.

Лавина денег, полученных преступным путем, обрушилась на мировую экономику и зачастую стала диктовать свои условия. И если мы и дальше будем смотреть сквозь пальцы на этот процесс, то тем самым станем потворствовать распространению наркотиков, процветанию торговли оружием, проституции. Отмытые деньги идут на подкуп чиновников и дальнейшее развитие преступного бизнеса. И мы никогда с этим не справимся без решительных мер и в одиночку.

— Какими правами наделена финансовая разведка?

— В соответствии с буквой закона КФМ вправе получать информацию от кредитных и других организаций по поводу совершаемых ими сделок. Наши службы изучают финансовые операции, превышающие 600 тыс. рублей, а также отслеживают такие процессы, как превращение наличных денег в безналичные, приобретение за наличные средства ценных бумаг и т.д. Таких операций насчитывается 17. Кроме того, согласно закону, банки должны самостоятельно сообщать в КФМ о фактах, которые, на их взгляд, несут признаки отмывания грязных денег.

— Например, какие?

— Скажем, если некий гражданин обращается в банк с просьбой провести платежи на сумму, пусть, меньшую, чем

600 тыс. рублей, но раздробленную на несколько частей. Или если в каком-либо банке на один счет буквально «падают» суммы, которые в целом даже ниже указанного предела. Наверное, будут и другие обходные приемы, которые преступный мир начнет применять, чтобы спрятать свои незаконные доходы.

Профессионализм банкира в том и состоит, чтобы хорошо знать своего клиента и, предвосхищая его порой необдуманные

бе с отмыванием грязных денег — финансовые институты. Если мы решим главную задачу, и ликвидируем так называемые прачечные, то сможем выбить опору из-под ног криминального и околориминального бизнеса.

Сотрудничество того или иного банка с КФМ — гарантия надежности кредитной организации, когда она выходит на мировой уровень делового общения.

Недавно я встречался с представителями финансовых разведок Запада. И мне было приятно слышать, что ряд российских банков очень активно сотрудничает с крупными финансовыми центрами Швей-

царии, Люксембурга, Лихтенштейна. При этом в адрес российских банков звучали весьма благоприятные отзывы. Надо отметить, что и у нас эти кредитные организации не вызывают никакого подозрения.

И все же анализ поступающей информации позволяет сделать вывод о том, что ряд банков и других организаций в России используется как прачечные.

— Каковы же предположительно обороты незаконного бизнеса в России?

— Банки предоставляют данные об утечке из страны примерно 15 млрд долларов в год. Причем, как правило, с этим связаны налоговые, таможенные и другие нарушения. Эксперты по-

СПРАВКА

7 августа 2001 года российский парламент принял закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем». В соответствии с Указом президента России от 1 ноября 2001 года был образован Комитет по финансовому мониторингу.

лагают, что около 5—10% данной суммы — криминальные деньги. В одном из российских городов в течение месяца гражданин положил на счет до востребования более миллиарда рублей. Каждый день он пополнял свой счет наличными. Вы можете поверить, что у этого гражданина законные источники дохода?

Кроме того, во время встреч с представителями зарубежных финансовых разведок я узнал, что и в других странах ведутся дела в отношении некоторых россиян.

— Борьба с отмыванием доходов, полученных преступным путем, — благое дело. Но не превратится ли банковская система в своеобразный силовой орган, используемый преимущественно для подобных целей?

— Финансовые институты являются очень важным инструментом в борьбе с отмыванием денег. Заинтересованность и банков, и государства в лице Комитета по финансовому мониторингу должна быть обоюдной. Успех дела во многом зависит от

Ежегодно в мире отмывается до 1,5 трлн долларов, которые получены в основном от торговли наркотиками и оружием.

или, хуже того, заведомо рискованные действия, защитить финансовое учреждение от возможных неприятностей. Ведь в современной деловой среде очень трудно скрыть информацию. Как правило, каналы ее дублируются: не сообщит один банк, даст сведения другой. Поэтому надо думать о том, что важнее — заработать, или испортить себе репутацию.

— Практика свидетельствует о том, что деньги, полученные преступным путем, отмываются не в том месте, где получены. Как правило, они уходят на другие территории.

— Мировое сообщество способно поставить надежный заслон на пути незаконных финансовых потоков. Для этого лишь нужны согласованные действия всех заинтересованных участников.

Финансовые разведки существуют более чем в 60 странах. И они подтверждают, что готовы предоставлять нам соответствующие данные о российских гражданах и юридических лицах, действующих за рубежом. Часть информации к нам уже поступила. Очень надеюсь, что она будет приходить и впредь.

Мы не скрываем, что главный союзник в развернувшейся борь-

СПРАВКА

В 1989 году Большая семерка — ведущие государства мира — приняла решение о создании международной общественной организации FATF, задачей которой стала борьба с отмыванием грязных денег. Постепенно от рекомендаций FATF перешла к жестким действиям. Был выработан единый подход к государствам, которые не сотрудничают с FATF в противодействии легализации доходов, полученных преступными способами. Был составлен так называемый черный список, куда наряду с Украиной, Венгрией и рядом островных государств в 2000 году попала и Россия. Банки и компании стран, которые включены в черный список, находятся на особом режиме контроля со стороны государств — членов FATF. Основанием для включения России в разряд неблагонадежных стран явился отказ от ратификации Страсбургской конвенции 1989 года о борьбе с отмыванием грязных денег и отсутствие соответствующего закона.

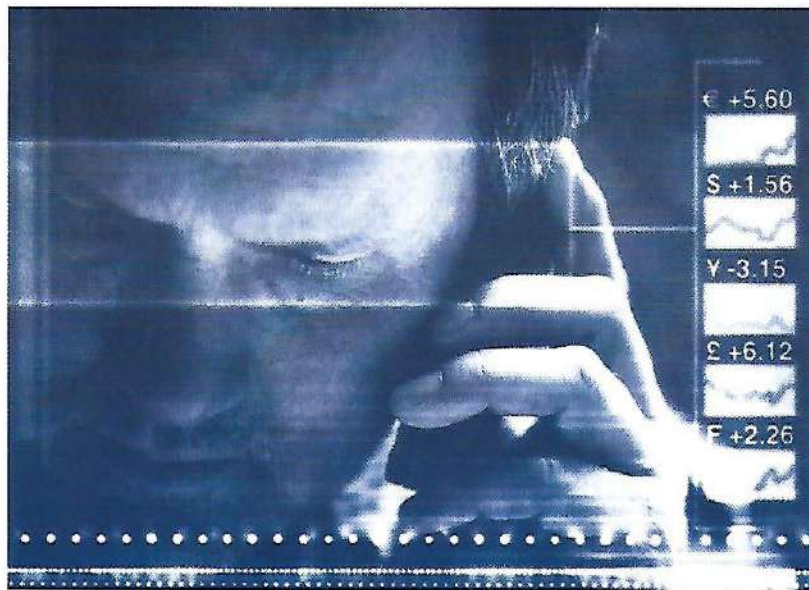
того, насколько правильно и грамотно отреагируют банки на положения закона, направленного против отмывания грязных денег. Без непосредственного участия банков невозможно обеспечить чистоту финансовых операций.

От этого напрямую зависит репутация любого банка. Уже сегодня видим, какие банки сотрудничают с нами, а какие воздерживаются. Похоже, последние забывают, что законом предписывается вести надзор именно за подобными финансовыми учреждениями. Мера наказания при обнаружении нарушений высока: лишение лицензии на ведение операций. Кроме того, мы намерены озвучивать итоги своей работы.

— **Безусловно, отношения между банками и Комитетом по финансовому мониторингу должны строиться не только на взаимном доверии, но и на взаимной ответственности.**

— За сокрытие банками сведений о своей деятельности предусмотрены определенные меры воздействия. Одновременно установлено наказание — до восьми лет лишения свободы — сотрудникам финансовой разведки, допустившим утечку информации.

Мы понимаем, что каждому отдельному банку надо учитывать интересы клиентов и заботиться о доходной стороне бизнеса. Но не следует упускать из вида, что отечественной экономике необходимо соответствовать международным стандар-



там. Это возможно только в том случае, если в наш адрес перестанут звучать упреки в том, что наша страна является мировой прачечной по отмыванию грязных денег.

— **Похоже, выстраивается целая система, противодействующая легализации преступных доходов?**

— Это действительно так — в нее входят КФМ и правоохранительные органы, да и вообще все государственные структуры, поскольку по закону они обязаны предоставлять финансовой разведке информацию о подозрительных операциях. Банки в этой системе занимают особое место. Большинство из них очень правильно реагирует на нововведения, направленные на борьбу против нелегальных доходов.

— **Иными словами, банковское сообщество понимает ваши усилия?**

— Наш комитет получил несколько десятков тысяч сообщений от банков о сомнительных операциях. Это говорит о том, что система начинает работать, хотя проблем в ее функционировании предостаточно.

На сегодняшний день некоторые материалы уже переданы в правоохранительные органы. С активных позиций выступил один из банков: он не захотел быть прачечной.

Чтобы определить, какие финансовые операции имеют преступный характер, разработана целая методика. Безусловно, нельзя требовать, чтобы банк сходу отказывал клиенту, тем более что источник происхождения денег сразу не определишь. Впрочем, бояться этого и не надо. Напомню: ответственности, скажем, за проводку платежей, банк не несет. Но он будет нести ответственность, если не сообщит о подозрительных финансовых процедурах.

— **Было немало разговоров о том, что новые правила если не разрушат, то уж точно разбалансируют банковскую систему.**

— Речь идет не о чьей-то прихоти, а о наведении порядка. Всякое новое дело, особенно если оно связано с ограничениями, неизбежно вызывает сопротивление. Финансовой разведке США исполнилось 30 лет, свои многолетние истории имеют аналогичные структуры Франции и Бельгии. Разве их работа повредила местным финансовым центрам? Совсем наоборот, были созданы более благоприятные условия для функционирования банковских систем западных стран. Принцип действия финансовых разведок в отношении банков примерно одинаков: либо вы боретесь с отмыванием денег, либо мы вас наказываем.

Ограничения же, дополни-

СПРАВКА

Недавно в России побывала группа независимых экспертов FATF, изучавшая обстановку на месте. Ожидается, что в июне 2002 года КФМ доложит FATF о том, как устраняются отмеченные этой организацией недостатки. В результате, по мнению экспертов, возможно исключение России из черного списка.

В настоящее время членами FATF являются около 40 стран.

тельные требования, вводятся в том числе и для того, чтобы любой бизнесмен мог пользоваться услугами банка и был полностью уверен, что этот банк не криминальный и он не станет предметом скандала. И что можно с кредитной карточкой этого банка выехать в любую точку мира, ее везде примут и не будут заявлять, что данный банк, как и вся наша страна, находится в черном списке FATF.

Давайте взвесим, что для нас важнее — интересы какой-то группы людей или интересы государства в целом, банковской системы и лично каждого из нас.

— И все-таки, порой можно услышать мнение о том, что банки хотят превратить в подобие силовой структуры.

— Это не так. Банк не заставляет проводить служебное расследование. Требуется предоставлять только ту информацию, которая определена законом. Никто ведь не возражает, когда предлагают предъявить паспорт и заполнить анкету при размещении в гостинице. Дело-то обыденное. Вот и в данном случае не надо воспринимать в штыки разумные правила.

Представляя дело так, будто банки принуждают заниматься стукачеством, некоторые господа передергивают факты. На самом деле — это форма защиты репутации финансового учреждения и его клиентов. Чтобы банк не был признан неблагонадежным, требуется только одно: не закрывать глаза на факты прохождения грязных денег.

Мне часто приходится встречаться с представителями отечественных деловых кругов. Никто из них не ставит под сомнение необходимость борьбы с отмыванием незаконно полученных средств. Сами бизнесмены устали от разгула беспредела и вседозволенности. Они хотят действовать в правовом поле.

— Существует проблема соблюдения банковской тайны. Какова позиция КФМ по этому вопросу?

ПРЕСС-ЦЕНТР КФМ СООБЩАЕТ

Недавно в Москве состоялась официальная церемония подписания протокола о намерениях между КФМ России и Минфином США об оказании технического содействия России в разработке организационных и правовых мер, необходимых для противодействия отмыванию преступных доходов стран. Согласно протоколу, Минфин США окажет техническую помощь в обучении российских специалистов. Американская сторона также окажет КФМ содействие в установлении деловых отношений с аналогичными органами других стран.

— Мы в Комитете по финансовому мониторингу не изобретали велосипеда. Практика родственных учреждений мира показывает, что они получают информацию от банков. И честному банкиру нечего бояться — ни западному, ни нашему. КФМ будет действовать в этом вопросе крайне взвешенно и строго в соответствии с правилами, очерченными законом. Надо особо отметить, что на использование информации, полученной от финансовых разведок, обязательно запрашивается разрешение. КФМ очень серьезно относится к банковской тайне. Мы дорожим взаимоотношениями с банками, особенно с теми, которые сотрудничают с нашим Комитетом, и, естественно, для нас важна собственная репутация. Мы бы хотели, чтобы наши взаимоотношения на рабочем, деловом уровне были нормальными. Поэтому сами допускать утечку конфиденциальной информации, безусловно, не намерены.

— Подтвердились ли опасения об оттоке денег из банков за период, прошедший с начала работы Комитета?

— Нет. Каких-либо изменений после создания КФМ не произошло. Когда мы изучаем финансовые потоки, то естественно наблюдаем происходящие макроэкономические процессы. Если под ними нет криминальной подоплеки, мы претензий не имеем.

— Какова роль Центробанка в противодействии легализации доходов, полученных преступным путем?

— Мы считаем его одним из союзников в борьбе с грязными деньгами. Если тот или иной

банк ведет себя некорректно с нашей точки зрения, мы обращаемся в Центробанк и просим осуществить необходимые меры в пределах его надзорных функций.

— Ощущаете ли вы, что банковское сообщество в целом готово к сотрудничеству?

— Отторжения нет. Сомнения и опасения шаг за шагом снимаются. Сегодня я не могу назвать ни одного банка, который отнесся бы с непониманием к общей борьбе с грязными деньгами.

— Учитывалась ли практика других стран при написании и реализации соответствующего закона, и как оценивают вашу деятельность иностранные партнеры?

В основу закона положены 40 рекомендаций FATF. Кроме того, использован опыт Германии, Франции, США. Американцы особое внимание уделяют проблемам борьбы с наркотиками. Нам стало известно, что некоторые российские банки были включены в транзитную перекачку денег из Юго-Восточной Азии в Европу. Были приняты соответствующие меры.

Что же касается оценки нашей деятельности, то КФМ получил официальное поздравление от президента FATF и благодарность за участие в специальном форуме этой международной организации в рамках проводимой ею борьбы с финансированием терроризма. Президент FATF госпожа Клари Ло высоко оценила усилия России в этой борьбе. ■

Интервью провел
Виктор Саклаков

Уравнение со многими неизвестными

Заметки с XII съезда АРБ

Выступление президента Ассоциации российских банков (АРБ) Сергея Егорова на последнем XII съезде ассоциации в части оценки состояния отечественной банковской системы невольно напомнило майский, 1998 года, VIII съезд. Уж больно схожими оказались формулировки. Банковский сектор России на твердом фундаменте. Значительно выросли активы, капиталы, объемы кредитования экономики... Примечательно, что и вопросы первостепенной важности тогда, в 1998 году, были те же — перспективы денежно-кредитной политики, усиление банковского надзора. Случайное это совпадение, или... Виной всему памятный августовский 1998 года дефолт, который напоминал разрушительное землетрясение. Тогда от банковского сектора даже фундамента не осталось. Вот и пришлось все начинать сначала. Решение более глубоких проблем кризис отодвинул на целых три года.

Сегодня есть все условия для решения из года в год отодвигавшихся проблем. Ожидалось, что на съезде будет горячо обсуждаться принятая правительством РФ в конце прошлого года «Стратегия развития банковской системы», в подготовке которой активно участвовала АРБ. Однако сразу после открытия съезда создалось впечатление, что обстановка в актовом зале столичной мэрии на Новом Арбате, где проходило мероприятие, не вполне располагает к этому. Быть может, делегаты были расстроены отсутствием в президиуме главы правительства, который обычно принимал участие в банковских форумах. А может быть, сработало краткое выступление нового председателя Центробанка Сергея Игнатьева, очертившего круг стратегических мер своего ведомства на ближайшее время. Планируется сосредоточиться на укреплении надзора, возродить операции с государственными ценными бумагами. К концу

года будут подготовлены законопроекты о валютном регулировании и о гарантии вкладов, форсируются темпы перехода на международные стандарты финансовой отчетности. В общем, работа идет полным ходом.

Зал оживился, когда председатель ЦБ РФ объявил о своем решении ввести временную администрацию в Инвестиционную банковскую корпорацию (ИБК) — там возникли проблемы с текущей ликвидностью. Считавшаяся одной из лучших в стране кредитных организаций (на 1 января 2002 года ИБК занимала 21-е место по капиталу) корпорация вдруг оказалась неплатежеспособной. В отчетах же все выглядело гладко. Кроме того, как выяснилось, ИБК оказалась причастной к ряду сомнительных сделок, позволявших нефтяным и газовым компаниям освобождаться от налогов, используя вексельные схемы. «Мы не научились прогнозировать и отслеживать банки. Вот почему приходится ужесточать надзор», — заключил Сергей Игнатьев.

К сожалению, тема заявленного в повестке съезда доклада главы ЦБ РФ «О денежно-кредитной политике Банка России» так и осталась нераскрытой, что несколько озадачило делегатов. Не по душе пришлось им и позиция правительства относительно увеличения собственного капитала банков, которую озвучил министр финансов, вице-премьер Алексей Кудрин. С 1 января 2007 года минимум составит эквивалент 5 млн евро. Этот лимит особенно критичен для мелких банков, вынужденных укрупняться, дабы уцелеть. Г-н Егоров первым выразил свое несогласие с подобным методом укрупнения кредитных организаций. Он считает, что установленную планку непременно нужно отменить. Между тем, количество малых банков с капиталом до 10 млн рублей за последнее время уменьшилось с 456 до 332.

Сенсацией стало другое сообщение



Смена вех

вице-премьера: кабинет министров решил предоставить АРБ статус саморегулируемой организации, передав ей часть полномочий на банковском рынке, включая контроль над банками. Наверное, АРБ узнала об этом раньше, не случайно ее участниками был срочно разработан и представлен для обсуждения на съезде проект «Кодекса этических принципов банковского дела». В числе прочих норм в кодексе прописаны санкции к банкам-членам АРБ, допускающим в своей деятельности некомпетентность или просто-напросто обман. К слову сказать, сами банкиры считают, что Центробанк и налоговые ведомства предъявляют к кредитным организациям и без того жесткие меры.

Широкого обсуждения проекта не получилось. Но выступление председателя правления «Газпромбанка» Юрия Львова, опласившего содержание документа, оказалось достаточно, чтобы одобрить его и отправить на доработку, а также рекомендовать всем российским кредитным организациям «для руководства в повседневной работе».

Если рассматривать съезд как факт, то он состоялся. В своем

выступлении президенту АРБ удалось охватить все направления многогранной деятельности ассоциации: активное участие в реструктуризации банковской системы и ее ориентации на обслуживание экономики, подготовку кадров, содействие в разработке новейших банковских технологий и программ, энергичные усилия по совершенствованию законодательства, постоянное содействие региональным кредитным сообществам. Да и в постановлении съезда емко от-

ражено, что сделано, а что еще предстоит сделать. В общем, роль АРБ в определении и реализации стратегии развития банковской системы неуклонно возрастает. Это на бумаге, а в жизни?

Уместно привести недавно высказанное мнение главы холдинга «Росинбанк» Андрея Нечаева: «Российские банки, к сожалению, не решают главной задачи любой банковской системы — не обеспечивают превращения сбережений в инвестиции. У кредитных организаций нет «длинных» денег, они не работают с реальным сектором. Это не вина банков, а их беда.

Поэтому многие проблемы банковской системы связаны с общеэкономической ситуацией и инвестиционным климатом в стране. У нас крайне низкий уровень защиты прав собственников и кредиторов, не работает законодательство о залоге, коррумпированная судебная система.

Наивно думать, что все проблемы банков можно решить путем реформирования непосредственно банковской системы. Главная задача на сегодняшний день — стимулировать инвестиции в банковский сектор как в бизнес.



Размышляя о будущем

Что касается вступления России в ВТО, я не знаю банкиров, которые испытывали бы серьезное беспокойство по этому поводу. Безусловно, это может повысить привлекательность российского банковского сектора. Но вряд ли иностранные банки ждут этого момента как сигнала к наступлению. (У АРБ в связи с этим есть свои опасения — ред.).

Формально никаких ограничений для деятельности иностранных банков в России нет и сейчас, но зарубежных банков с реальным, пришедшим через

офшоры, а не с российским капиталом, у нас всего 25. И роста их числа, по всей вероятности, не предвидится».

Под занавес делегатам съезда был преподнесен сюрприз: оказалось, что Совет АРБ считает необходимым провести в июне текущего года внеочередной съезд ассоциации. На повестке три вопроса: о развитии банковской системы России, о порядке и последствиях вступления банковской системы России в ВТО и о правовом обеспечении развития банковской системы. Но ведь эти же темы,

хоть и под другим углом, уже обсуждались на апрельском съезде! С другой стороны, от нынешнего осталось ощущение чего-то недосказанного, упущенного.

Так что, начатые в апреле дискуссии продолжатся в июне. Возможно, прояснятся некоторые спорные моменты. А организаторы получат возможность еще раз сосредоточить внимание на нерешенных вопросах. ■

Леонид Филиппенко,
экономический обозреватель

ИЗ ВЫСТУПЛЕНИЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ БАНКА РОССИИ СЕРГЕЯ ИГНАТЬЕВА

Укрепление надзора

В своем выступлении Сергей Игнатьев сделал акцент на том, что укрепление банковского надзора должно стать приоритетным в работе Банка России на ближайшее время. Об актуальности этой проблемы свидетельствуют последние события в московском банке «ИБК» (Инвестиционно-банковская корпорация). Первая информация о возможных проблемах в этом банке поступила 21 апреля 2002 года. На следующий день Главное управление ЦБ РФ по Москве начало проверку. А уже через день был подписан приказ о назначении в банк временной администрации. Анализ документации банка за последний отчетный период не выявил никаких признаков проблемности: банк был отнесен к группе высокой категории финансовой устойчивости. Но уже через некоторое время после «судного дня» банк начал задерживать платежи. Все это говорит о том, что в Центральном банке пока не научились адекватно оценивать финансовое положение кредитных организаций, прогнозировать возникающие проблемы.

Переход на МСФО

Для повышения эффективности банковского надзора необходим переход на МСФО, — подчеркнул Сергей Игнатьев. Недавно правительство России совместно с Центральным Банком приняли «Стратегию развития банковского сектора». В соответствии с документом, переход на МСФО предполагается осуществить с 1 января 2004 года. Необходимой предпосылкой для введения этих стандартов должно стать принятие нового закона «О бухгалтерском учете». До конца текущего года Центробанк предполагает внести в свои нормативные документы изменения, вытекающие из требований МСФО, с тем, чтобы у кредитных организаций был в запасе год на подготовку к практическому переходу на новые стандарты. Впрочем, необходимо подготовить пере-

ход на МСФО не только банковского сектора, но и реального. Качество управления и информативность отчетности банков, составленной в соответствии с МСФО, не могут быть высокими, если при оценке своих рисков кредитные организации будут использовать финансовую отчетность контрагентов, составленную по традиционным стандартам.

Денежно-кредитная политика

В последние годы денежно-кредитная и курсовая политика ЦБ РФ была направлена на последовательное уменьшение инфляции путем постепенного снижения темпов роста денежной массы. Темп прироста потребительских цен составил в 2000 году 20,3%, в 2001 году — 18,6%. В текущем году тенденция к снижению инфляции усилилась. Если за первые четыре месяца прошлого года рост потребительских цен составил 9%, то за аналогичный период этого года он вряд ли превысит 6%. Можно достаточно уверенно сказать, что определенный летом прошлого года ориентир инфляции на 2002 год в размере 12—14% вполне достижим. Сегодня уже очевидно, что оправдается прогноз среднегодового валютного курса в размере 31,5 рубля.

Денежно-кредитная и курсовая политика Центрального банка формировалась в основном под влиянием внешних факторов. Последние два года на мировых рынках сохранялись очень высокие цены на нефть, сложился стабильный платежный баланс. Рост валютных резервов закономерно привел к увеличению денежной массы. В этих условиях проводимая ЦБ РФ политика, позволила, с одной стороны, обеспечить последовательное снижение темпов инфляции, а с другой — не допустить резкого укрепления реального валютного курса рубля, сохранив тем самым благоприятные условия для развития реального сектора экономики, прежде всего, для российских экспортеров.

После падения цен на нефть в сентябре прошлого

года Центробанк скорректировал динамику валютного курса рубля. В результате, темпы обесценивания рубля по отношению к доллару несколько возросли. Последующий рост цен на нефть несколько замедлил этот процесс. Следует отметить, что вследствие устойчивого платежного баланса набор применяемых Центробанком инструментов регулирования денежного предложения очень узок. Прежде всего, это — операции на валютном рынке и привлечение депозитов от коммерческих банков. По мере укрепления реального курса рубля и связанного с этим ослабления платежного баланса, арсенал применяемых Центральным банком инструментов денежно-кредитной и курсовой политики непременно расширится. В первую очередь за счет рефинансирования коммерческих банков и операций на открытом рынке с ценными государственными бумагами. При этом ставка рефинансирования ЦБ РФ начнет играть вполне реальную роль.

Гарантирование вкладов

Важным направлением работы Центробанка должна стать разработанная совместно с правительством РФ «Система гарантирования вкладов населения». Работа над соответствующим законопроектом уже завершается. Еще два года назад руководство ЦБ РФ не было сторонником гарантирования вкладов, поскольку считалось, что в том случае, если этот механизм не будет проработан, для экономики будут созданы серьезные риски. У Сбербанка России существуют государственные гарантии на случай возникновения кризисной ситуации. Даже если лишить его этой привилегии, при возникновении сложной ситуации ЦБ РФ и правительство будут делать все необходимое для ликвидации ее последствий. Следовательно, единственный путь выравнивания конкурентных условий заключается в создании механизма гарантирования вкладов для коммерческих банков, с последующим включением в эту систему Сбербанка России.

Либерализация валютного контроля

Центральный банк выступает за поэтапную либерализацию валютного регулирования и контроля. Этот процесс должен осуществляться параллельно с такими мерами, как обеспечение макроэкономической и бюджетной стабильности, увеличение капитализации банковского сектора, укрепление банковского надзора и переход на МСФО. Именно такой подход позволит избежать рисков, связанных с быстрой либерализацией валютного регулирования, с движением краткосрочного капитала в Россию и из страны.

Важным шагом в этом направлении должна стать подготовка новой редакции закона «О валютном регулировании и валютном контроле». В документе будут точно зафиксированы полномочия органов валютного регулирования и контроля и, прежде всего, Банка России. Действующий закон явно устарел и не соответствует сегодняшним реалиям. К сожалению, в нем очень много оценочных норм, при которых тот или иной порядок разрабатывается и утверждается Центробанком, отметил Сергей Игнатьев.

Поскольку полномочия ЦБ РФ определены неточно, возникают различные проблемы и толкования. Так, недавно Верховный суд РФ принял решение о том, что некоторые нормы инструкции Банка России № 7 не соответствуют федеральному законодательству. Инструкция «О порядке обязательной продажи предприятиями, учреждениями и организациями части валютной выручки через уполномоченные банки и проведение операций на внутреннем валютном рынке РФ» была введена во время кризиса 1998 года. Она обязывала коммерческие банки продавать валютную выручку через биржи или Центральному банку. Банк России имел право ввести подобное решение на основании соответствующего закона, поэтому считает себя полностью правым и будет отстаивать свои полномочия в Верховном суде. Это решение позволило стабилизировать валютный курс рубля, что было необходимо во избежание дальнейшего кризиса и обвала экономики.

Как подчеркнул Сергей Игнатьев, главной задачей банковского сообщества остается содействие формированию новой устойчивой банковской системы, которая должна пользоваться доверием населения, инвесторов и соответствовать международным стандартам. ■

Иван Воронцов

Еженедельный обзор российской прессы

БАНКОВСКИЙ ДАЙДЖЕСТ КАПИТАЛ

Информационная поддержка Вашего бизнеса!

Роспечать **72062** АПР **26313**

Цена рубля

Как нормализовать денежное обращение

Генрих Фактор,

*доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник Высшей школы
приватизации и предпринимательства*

Генрих Людвигович Фактор являлся постоянным автором периодических изданий Издательской группы «БДЦ-пресс». Когда готовилась к публикации данная статья, он ушел из жизни. Редакция журнала «Банковское Обозрение» приносит свои соболезнования родным и близким покойного. Публикуем одну из его последних работ.

В нашем обществе деньги воспринимаются как нечто само собой разумеющееся. Реальный интерес к деньгам как к экономической категории проявляется преимущественно на бытовом уровне: при расчетах за товары и услуги, при получении зарплаты (или взятки), уплате налогов, обмене валюты.

Фактически единственным законодательным актом, регламентирующим денежное обращение в России, является федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», в котором деньгам посвящены две коротких главы — VI и VII. В них практически нет упоминания о таких важных аспектах денежного обращения, как коммерческие банки, министерства (финансов, по налогам и сборам и проч.). Что же касается «текущего» нормативного регулирования денежного обращения со стороны Центрального банка и Министерства финансов, то оно изобилует пережитками советской системы, которые некоторые специалисты почему-то причисляют к непреходящим атрибутам переходной экономики. Примерами могут служить никак не вяжущиеся с принципами рыночной экономики лимиты кассовых остатков в банках и на предприятиях, предельные значения открытой валютной позиции. Наряду с этим имеет место безграничный

либерализм в отношении условий международных трансфертов, размера валютной маржи в обменных операциях, зависимости процентных ставок коммерческих банков от ставки рефинансирования. Не опираясь на четкие нормы закона, такое регулирование вряд ли содействует стабилизации банковской системы и денежного обращения.

Порочная денежная система

Если бы наша денежная система страдала только несовершенством правовой базы, ее можно было бы считать образцовой. К другим ее недостаткам относятся общая несбалансированность, непрозрачность, несоответствие требованиям рыночной экономики.

Степень монетизации хозяйства, т.е. отношение денежной массы (наличной и безналичной) к валовому внутреннему продукту, стремится к 100%, а то и превышает эту цифру. В России же денежная масса составляет менее 1/5 ВВП. Наша реальность наглядно демонстрирует, к чему привела пагубная политика сжатия денежной массы, наложившаяся на длительный спад производства, инфляцию и долговой кризис. Это более 1,7 трлн рублей неплатежей, различные денежные суррогаты, широчайшее хождение «черного» и «серого нал», интенсивная долларизация денежного обращения. Правда, в результате интенсивного наращива-

ния денежной массы в последние два года и крупномасштабной девальвации 1998 года ситуация noticeably выправилась: величина M_2 превысила уровень 1994 года в 15 раз, тогда как в западных странах денежная масса выросла за тот же период лишь в 1,5—2 раза.

К сожалению, известное увлечение наших монетарных властей (Минфина и Центробанка) методами ограничения обращающейся в отечественной экономике денежной массы сохраняется до сих пор. Правда, сейчас оно приняло форму стерилизации денежной рублевой массы. То есть Минфин изымает якобы избыточную «бюджетную» ликвидность, возникшую из дополнительных доходов небрежно спланированного бюджета, и, обращая ее в валюту, расплачивается по внешним долгам. Центробанк же, покупая на «избыточные» рубли валюту, пополняет резервы, препятствуя укреплению рубля. И в том, и в другом случае деньги выводятся из инвестиционного и иного внутрироссийского хозяйственного оборота, что, несомненно, сдерживает экономический рост, отнюдь не препятствуя сохранению высокой инфляции. Последнему также способствует поддержание на завышенном уровне ставки рефинансирования, снижение которой могло бы существенно расширить кредитование реального сектора экономики коммерческими банками, укрепить перспективы рынка долгосрочных ценных бумаг и вообще снять надуманную проблему излишней ликвидности.

Не менее существенны различия и в формах денежного обращения. В нашей стране наличный оборот до сих пор составляет более трети всего денежного оборота, тогда как в странах Запада (кроме Италии) доля наличности в общей массе не достигает и 10% (табл. 1). Разнообразные формы безналичных денег, являющиеся основным средством платежа и обращения на Западе, как то: срочные чековые счета, депозитные сертификаты и другие ликвидные инструмен-

ты денежного рынка, кредитные и дебетовые карты, дорожные чеки, — в нашей стране используются весьма ограниченно. Конечно, это обусловлено все еще существенной недоразвитостью рыночных механизмов, вследствие чего современные платежные технологии распространены у нас лишь в межбанковских, особенно в международных, расчетах.

«Спящие» деньги

Переходный период в развитии экономики в какой-то мере питает подсознательную уверенность наших банков в своей самодостаточности и их индифферентное отношение к внебанковским сферам денежного обращения и к качеству самих российских денег. Последнее, в частности, объясняет и неодолимое пристрастие отечественных банкиров к доллару, и слабые мотивации к инвестированию в реальный сектор, и стремление придерживаться довольно значительные денежные средства на резервных и корреспондентских счетах, в том числе в ЦБ РФ.

Все это приводит к фактическому изъятию из народнохозяйственного оборота значительных сумм, большая часть которых образует вместе со сбережениями населения так называемые спящие деньги, т.е. не работающие на отечественную экономику. Эта категория практически не известна на Западе. К этому следует добавить широко распространенное увлечение всех категорий отечественных предпринимателей всякого рода спекулятивными операциями на биржевом и внебиржевом финансовом рынке, в основном краткосрочном. Таким образом, существенная, но трудно поддающаяся учету часть денежной массы (в основном, безналичной) приобретает характер «коротких» денег, которые не могут быть преобразованы в инвести-

ционные ресурсы. Трансформация «коротких» денег в «длинные» посредством выпуска долгосрочных ценных бумаг пока что остается нерентабельной вследствие достаточно высокой инфляции и завышенных процентных ставок.

Задаваясь вопросом о достаточности денежной массы и оптимальности ее структуры, необходимо учесть все формы и сферы наличия и использования денег в экономике. Применяемые статистиками Центробанка измерительные агрегаты денежной массы — будь-то по национальной методике (M_0 и M_2) или по методике МВФ («деньги» и «квази-деньги») — не дают исчерпывающего представления о масштабах денежного обращения в сегодняшней России. Даже если ограничиваться сведения-

Наша реальность это более 1,7 трлн рублей неплатежей, различные денежные суррогаты, широчайшее хождение «черного» и «серого нал», интенсивная долларизация денежного обращения.

ми «Бюллетеня банковской статистики», суммы находящихся в стране денег будут значительно превышать упомянутые показатели денежной массы (табл. 2).

Так, общая сумма денежных средств, присутствующих как в финансовом, так и в нефинансовом секторах экономики, состав-

Таблица 1. Доля наличного оборота в денежном обращении ($M_0:M_2$) и степень монетизации экономики ($M_2:ВВП$), ноябрь 2000 года

СТРАНЫ	$M_0:M_2$	$M_2:ВВП$
США	8,9*	61,5
Япония	8,8**	125,7
Великобритания	4,0	104,9
Франция	5,0	70,5
Италия	10,9	59,5
ФРГ	6,6	101,1
Россия	34,6	19,1

Источник: рассчитано по данным International Financial Statistics, February, 2001

* Сентябрь.

** Август.

Таблица 2. Денежные средства в финансовом и нефинансовом секторах российской экономики в конце 2000 года, млрд рублей

№ п/п	Показатели	Сумма
1	Наличные деньги в обращении (M_0)	358,3
2	Безналичные деньги	678,1
3	Вся денежная масса $M_2 = 1+2$	1036,4
4	Банковские счета предприятий и организаций	450,6
5	Банковские вклады физических лиц	438,5
6	Счета коммерческих банков и Правительства РФ в Банке России	585,0
7	Долговые обязательства, обращающиеся на рынке	171,7
8	Вложения коммерческих банков в финансовые активы	355,5
9	Финансовые вложения предприятий и организаций	857,9
10	Учтенные векселя	114,0
11	Кредиты (за вычетом межбанковских)	786,3
12	Межбанковские кредиты	101,5
13	«Широкие» деньги, рублевая масса = $1+4+5+6+7+8+9+10$	3331,5
14	Валютные резервы и другие валютные активы, включая размещенные в банках-нерезидентах	1229,6
15	Финансовые активы Банка России (кроме валютных и золота)	518,2
16	«Широкие» деньги, включая валюту = $13+14$	4561,1
17	Деньги, работающие только в финансовом секторе = $13-1-4+12+15$	3142,3
18	Деньги, обращающиеся как в финансовом, так и в нефинансовом секторах = $3+4+11+14$	3502,9

Источники: Бюллетень банковской статистики, 2001, № 1; Социально-экономическое положение России, 2000, № 11

ляла в конце прошлого года более 6,6 трлн рублей, т.е. в 6 раз превышала величину денежной массы M_2 , или в 4,5 раза — общую денежную массу, подсчитанную по методике МВФ. Причина в том, что осуществляемый Банком России учет денежной массы явно устарел.

Сказанное выше вовсе не означает обязательного употребления у нас тех же агрегатов денежной массы, которые используются на Западе. Од-

(размещенных за рубежом) вообще не участвует в денежном обращении на территории РФ. В отсутствие более точной, эффективной и научно обоснованной системы измерения и учета денежной массы и ее движения приходится прибегать к столь приблизительным оценкам.

Однако правильной организации измерения денежной массы недостаточно для налаживания нормального денежного обращения. Очевидно, что необходим специальный закон о денежном обращении, не только детально регламентирующий все операции и процессы безналичного и налично-денежного оборота, но и четко определяющий всю сущность нашей денежной системы. Наряду с этим законом важную роль в регулировании денежного обращения сыграли бы уже действующие законы — «О валютном регулировании» и «О Центральном банке РФ».

Законодательное регулирование денежного обращения должно исходить из природы нашей

денежной системы. В связи с этим необходимо четко выделять все формы кредитных (т.е. безналичных) денег, типичных для отечественной экономики. Большая часть этих форм содержится в табл. 2; сюда можно добавить депозитные сертификаты, «карточные» текущие счета физических лиц в банках, дорожные чеки и не торгующиеся на рынке высоколиквидные ценные бумаги.

В связи с этим в законодательстве необходимо расширить понятие денежной массы и ввести дополнительно к уже применяющимся (M_0 и M_2) более широкие агрегаты денежной массы в обращении, подобные агрегатам M_3 , M_4 и L , используемым в США и Великобритании. Кроме того, нужно объявить вне закона все денежные суррогаты.

Что происходит с рублем

Наряду с проблемой «чистоты» денежного обращения требует более пристального внимания и проблема эффективности циркуляции денег, в частности степени их мобилизации в хозяйственный оборот. Из табл. 2 видно, что сумма денежных средств, обращающихся в пределах финансового сектора, существенно превышает объем денежной массы M_2 . Максимально устраняющий повторный счет метод показывается, что первый показатель превышает второй в 5,8 раза (табл. 3). Еще больше это превышение в США, где M_2 в 7,5 раза меньше суммарного объема финансовых активов (без учета финансовых активов юридических лиц).

Разумеется, подобные расчеты в достаточной мере условны, но они позволяют уловить общую тенденцию к разрастанию финансового сектора и относительному сокращению денежного оборота вне его. При этом важно не только не допустить абсолютного сокращения нефинансового сектора, но и обеспечить его рост с тем, чтобы обеспечить надлежащие масштабы

Трансформация «коротких» денег в «длинные» посредством выпуска долгосрочных ценных бумаг пока что остается нерентабельной вследствие достаточно высокой инфляции и завышенных процентных ставок.

нако целесообразность применения хотя бы агрегата M_1 , на мой взгляд, не вызывает сомнений.

Конечно, при такой методике измерения никак не избежать повторного счета, поскольку банковские кредиты частично формируются из депозитов. Кроме того, часть валютных активов

Таблица 3. Сравнение объемов денежной массы M_2 и финансовых активов

	США, 1998, триллионов долларов	Россия, 2001, триллионов рублей
Денежная масса M_2	5,9	1,1
Суммарный оборот фондовых бирж	14,0	0,5*
Активы банковской системы	6,5	3,6
Финансовые активы населения	23,9**	1,2***
Финансовые активы юридических лиц вне банковского сектора	—	1,1
Общий объем финансовых активов	44,4****	6,4

— Оценка.

— За вычетом обязательств.

— Банковские вклады + примерная оценка валюты у населения.

— Неполные данные.

Источники: Statistical Abstract of the United States 1999, Washington, D.C., 2000. P. 490, 518, 520, 535; Бюллетень банковской статистики, 2001, № 1. С. 27, 69

денежного обращения во всей экономике. Пока что Россия уступает США по объему денежной массы M_2 (расчет по официальному курсу ЦБ РФ) в 150 раз, а по размеру финансовых активов более чем в 200 раз. Правда, если эти сопоставления делать не по официальному (или биржевому) курсу, а по паритетам покупательной способности, то разрыв сократится в 3—3,5 раза.

Общая ситуация с денежным обращением усугубляется смутными представлениями официальной статистики, властей и широкой общественности о темпах и масштабах обесценения рубля. Снова и снова приходится разъяснять азы инфляционной теории, согласно которой суть инфляции — обесценение национальной денежной единицы, которое приводит к росту цен (а не наоборот). Казалось бы, ясно, что отнюдь не всякий рост цен имеет инфляционное происхождение — зачастую он является следствием нарушения рыночного равновесия, изменения качественных и иных потребительских свойств товаров или услуг, волюнтаристских действий государственных или муниципальных органов и т.д. Поэтому выделяют две составляющих инфляционного процесса: монетарную и товарную

инфляцию. Такое понимание инфляции существенно способствовало бы рационализации нашей валютной и инвестиционной политики. Так, привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор нашей экономики, в частности в формах проектного финансирования, лизинга и франчайзинга, могло бы стимулироваться не только

снижением налогообложения прямых инвестиций и импорта инвестиционных товаров, но и удержанием низких темпов инфляции, скажем, не выше 3—5% в год.

Что касается вопросов валютного регулирования, то при низкой инфляции все рассуждения о сильном или слабом рубле будут носить очевидный спекулятивный характер. Если рубль будет стабильным, его сила будет заключаться в реалистичности обменного курса. Имеется в виду разрыв между биржевым (официальным) курсом рубля, скажем, к американскому доллару, и его курсом, исчисленным по совокупному (т.е. агрегированному до ВВП) паритету покупательной способности. Такое сопоставление показывает, что валютный курс рубля занижен

чуть ли не в 4 раза, причем за последнее время степень этого занижения более чем удвоилась (табл. 4). Подобное исключено на Западе, где расхождение между биржевыми и паритетными курсами ведущих валют не превышает 15%. Вместе с тем, именно западные страны являются главными экспортерами и импортерами в мировом хозяйстве, поэтому они заинтересованы в поддержании стабильности своих валют.

Падение курсов отдельных валют (например, валют зоны евро и швейцарского франка относительно доллара США) отражает не волюнтаризм органов кредитно-денежного регулирования и не давление экспортного лобби (как в России), а текущие изме-

Привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики могло бы стимулироваться удержанием низких темпов инфляции.

нения в масштабах экспорта или импорта и других объективных показателях.

Для нашей страны, у которой экономика чрезмерно зависит от экспорта дешевого сырья и полуфабрикатов, а торговый баланс искажен в пользу потребительского импорта, важность реалистического формирования обменного курса национальной валюты не подлежит сомнению. Выбор ориентиров, методов и форм не только валютной, но и всей кредитно-денежной политики не может оставаться исключительной прерогативой Банка России и Минфина. Он должен опираться на законы, которые необходимо принять, и на одобряемые верховной властью программы экономического развития страны. ■

Таблица 4. Различия между валютными курсами

Рублей за 1 доллар	Данные Госкомстата РФ				Расчеты Б. М. Болотина	
	1995	1996	1997	1998	1996	2000
Биржевой (официальный) курс	4,58	5,12	5,78	9,7	5,55	28,16
Курс по паритетам покупательной способности	1,5	2,21	2,53	2,8	3,02	7,27
Разница	В 3 раза	В 2,3 раза	В 2,3 раза	В 3,5 раза	В 1,8 раза	В 3,9 раза

Банки в Восточной Европе

Анализ последних событий

*Магар Куломджан,
Standard & Poor's, Лондон,
Скотт Буджи,
Екатерина Трофимова,
Standard & Poor's, Париж.*

Недавние события, вызвавшие переполох вокруг хорватского Rijeka Banka (рейтинг S&P не присваивался), показывают, что дочерние банки не всегда получают поддержку своих иностранных материнских банков.

Третий по величине банк Хорватии Rijeka Banka, располагающий активами на сумму 1,3 млрд долларов США, недавно публично заявил о крупных убытках по валютным операциям, которые не удавалось выявить в течение четырех лет. Убытки основного валютного дилера Rijeka Banka могут составить до 98 млн долларов США, что приведет к потере банком трех четвертей капитала. Владелец 60% акций Rijeka Banka баварский государственный банк Bayerische Landesbank Girozentrale (BLG; рейтинг S&P AAA/Негативный/A-1+), принял решение расстаться с объектом инвестиций, вместо того чтобы поддерживать ликвидность и рекапитализировать дочерний банк. Принадлежавшие ему акции BLG продал правительству Хорватии за символическую цену — 1 доллар, потеряв вложенные в Rijeka Banka 75 млн долларов США. К тому времени правительству Хорватии уже принадлежало 25% акций Rijeka Banka.

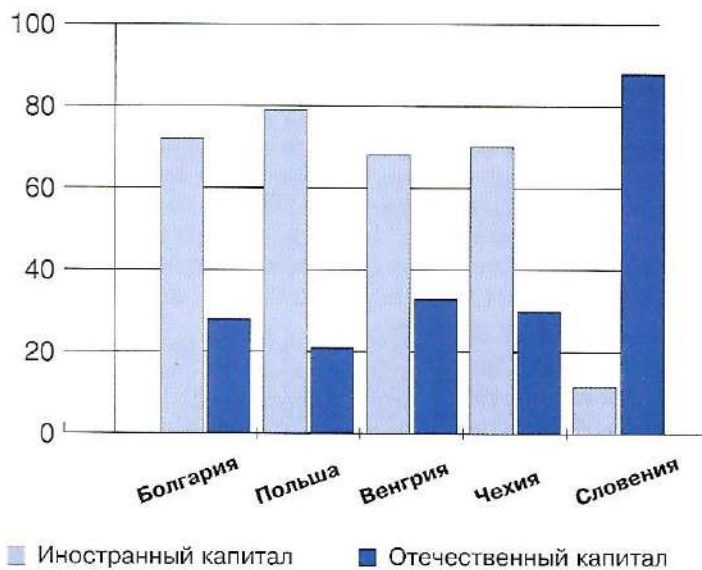
Теперь уже правительство Хорватии пытается перепродать Rijeka Banka. Желательно, инвестору, который сможет покрыть убытки банка. По оценкам специалистов, только для пополнения капитала банка до минимального уровня потребуется 40 млн евро (35 млн долларов США). Для того чтобы банк смог наравне с другими конкурировать на хорватском рынке, понадобится не менее 65 млн долла-

ров США. В марте 2002 года правительство выделило средства на обеспечение мгновенной ликвидности банка, чтобы предупредить недоверие к банку со стороны потенциальных инвесторов и вкладчиков. Теперь, во избежание дальнейшей потери средств налогоплательщиков, необходимо поскорее оформить сделку. Тем более, что потенциальные кандидаты во владельцы уже имеются.

В данном случае, кредиторам просто повезло, что в процесс решило вмешаться правительство Республики Хорватия (рейтинг S&P в местной валюте: BBB+/Стабильный/A-2; рейтинг S&P в иностранной валюте: BBB-/Стабильный/A-3) и спасти банк после того, как BLG — владелец контрольного пакета — решил откеститься от «дочки». В конечном итоге, вся тяжесть убытков ляжет на акционеров (в основном BLG и правительство Хорватии), а не на вкладчиков и других кредиторов банка.

Но такой «хеппи энд» случается далеко не всегда. Другой эпизод, также имевший место в Восточной Европе, закончился печально. Японский инвестиционный банк Nomura Securities Co. Ltd. (рейтинг S&P BBB+/Негативный/A-2) предпочел не вмешиваться и не поддерживать свой чешский аффилированный банк Investicni a Postovni Banka (IPB), в котором ему принадлежали 44% акций. Когда распространившиеся на рынке слухи о кредитных убытках спровоцировали массовый отток вкладов из IPB в 2000 году, чешские власти ввели в банке внешнее управление, а Nomura просто вышел из игры. Несколькими днями позже Ceskoslovenska Obchodni Bank (CSOB), аффилированная структура бельгийского KBC Bank N.V. (рейтинг S&P A+/Негативный/A-1), владе-

Соотношение иностранного и отечественного банковского капитала в некоторых странах Восточной Европы



По данным Standard & Poor's

ющего контрольным пакетом CSOB, приобрел IPB. Как и в случае с Rijeka Banka, Nomura потерял вложенные средства, но кредиторы при этом не пострадали.

Standard & Poor's считает, что кредиторам не стоит особенно рассчитывать на то, что иностранные акционеры будут автоматически выручать аффилированные банки. Это касается и иностранных ак-

ционеров-банков. Впрочем, у них могут быть дополнительные стимулы к тому, чтобы вмешаться и поддержать испытывающие трудности аффилированные банки. Поскольку большинство сделок по продаже банков в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) состоялось относительно недавно, готовность контролирующих акционеров оказывать поддержку своим

дочерним структурам в большинстве случаев подтверждения не получила.

По мере того, как банки ЦВЕ добивались возврата проблемных кредитов и совершенствовали свою деятельность, их кредитные показатели за прошедшее десятилетие улучшались. Этому в немалой степени способствовали массивные прямые инвестиции, осуществлявшиеся западными банками в банки ЦВЕ. Иностранные банки-акционеры передают банкам ЦВЕ опыт технической работы, особенно в областях управления рисками, обслуживания частных лиц и информационных технологий. В некоторых случаях они также вкладывают средства в пополнение капитала приобретенных банков. В то же время, инцидент с Rijeka Banka может служить доказательством того, что коммерческая и операционная поддержка не обязательно подразумевает поддержку в виде вливаний капитала.

Повышение рейтинга в связи с наличием иностранного контролирующего акционера зависит от ряда факторов. Среди них:

- стратегическое значение, которое аффилированный банк имеет для материнского;
- процент акций, принадлежащих иностранному акционеру;
- известность, репутация и глобальные привилегии материнского банка;
- прочность финансового положения и кредитоспособность материнского банка;
- сведения о позиции материнского банка в отношении зарубежных аффилированных структур.

Компания Standard & Poor's предполагает, что большинство банков откажется от проблемной «дочки», если стоимость необходимых для ее спасения вложений превысит сумму инвестиций и если возможный ущерб репутации будет незначителен. Впрочем, следует учитывать нормативные и политические аспекты, поскольку банковская деятельность — жестко регулируемый и весьма чувствительный к политической обстановке сектор экономики. [9]

Страна/Банк	Рейтинг Standard & Poor's	Инвестор	Год	Примерный объем инвестиции (в долларах США)
Болгария				
Булбанк	BB-/Стабильный	UniCredito	2000	344 млн
Объединенный Болгарский Банк	BB-/Стабильный	Национальный Банк Греции	2000	217 млн
Хорватия				
Zagrebacka Banka	BBB-/Стабильный	UniCredito	2002	400 млн
Privredna Banka	Нет рейтинга	IntesaBci	2000	300 млн
Чехия				
Ceskoslovenska Obchodni Banka	BBB-/Стабильный	KBC	1999	1,4 млрд
Komerční Banka	BB+/Позитивный	Societe Generale	2001	1,1 млрд
Ceska Sporitelna	BB+/Стабильный	Erste Bank	2000	544 млн
Эстония				
Hansabank	Нет рейтинга	Swedbank	1998	200 млн
Польша				
Bank Pekao	BBB/Позитивный	UniCredito	1999	1,1 млрд
Bank Handlowy	BBBp	Citi	2000	1 млрд
Словакия				
Slovenska Sporitelna	BBp	Erste Bank	2001	376 млн
VUB	BB-/Стабильный	IntesaBci	2001	500 млн
Словения				
Nova Ljubljanska	BBB-/Позитивный	KBC	2002	400 млн

АДР: две стороны одной медали

В 90-е годы российскому бизнесу наконец стали доступны широкие возможности, предлагаемые мировыми рынками капитала. Наибольшую популярность получила одна из простейших форм проникновения на иностранные рынки — выпуск американских депозитарных расписок (АДР). С их помощью можно не только получить доступ к финансовым ресурсам, но и одновременно решить целый ряд проблем.

Первый российский опыт показал: само по себе известие о том, что компания приступила к реализации программы выпуска АДР, способно существенно повысить цены ее акций на внутреннем рынке. Вместе с тем успех Мексики, за два года после включения первой мексиканской компании в листинг Нью-Йоркской фондовой биржи «заработавшей» с помощью АДР свыше 60 млрд долларов, оказался для России недостижимым. Тем не менее возникший вокруг АДР ажиотаж успел породить стойкие мифы, легко возникающие в инвестиционной индустрии и заботливо взращиваемые финансовыми консультантами.

Один из наиболее распространенных мифов гласит, что АДР — это инвестиции. В действительности только спонсируемая программа уровня III предусматривает публичные торги акциями, а соответственно и возможность привлечения дополнительного капитала. Из обширного списка «русских» бумаг, обращающихся в форме расписок на иностранных рынках, только четыре компании — МТС, «Вимм-Биль-Данн», «Вымпелком» и «Татнефть» — прибегли к этому механизму получения капитала. Все прочие программы американских и глобальных депозитарных расписок не сказались на работе эмитентов, хотя, возможно, и принесли некую прибыль отдельным инвесторам.

Почему же бизнес должен жертвовать своими интересами, позволяя инвесто-

рам на вторичном рынке совершать выгодные сделки? Специалисты московского отделения «Дойче Банка» указывают на то, что цель выпуска расписок состоит в создании ликвидного рынка ценных бумаг компании-эмитента, которая относительно легко достигается с помощью иностранных инвесторов. В условиях, когда национальный бизнес имеет ярко выраженные экспансионистские черты, иностранные инвесторы становятся достаточно хорошим заслоном от враждебного поглощения.

При этом в «Дойче Банке» обращают внимание на то, что в России емкость инвестиционного рынка крайне незначительна, в отличие от Америки и Европы. Хотя большинство российских инвесторов и считает американский рынок самым крупным, специалисты банка утверждают, что Европа потенциально обеспечивает более широкие возможности. Объясняется это тем, что в Америке с ее традиционно высокими стандартами небольшие компании могут столкнуться с серьезными трудностями при размещении. Показателен в этом отношении опыт такой солидной по российским меркам компании, как «Аэрофлот». Она начала выпускать глобальные депозитарные расписки на европейском рынке. В Америке же компания с капитализацией в несколько сотен миллионов долларов могла бы просто остаться незамеченной.

Другой важный момент связан с последствиями вторичного характера: после выпуска и размещения расписок рейтинг компании-эмитента, как правило, повышается. Следовательно, фирма получает большую свободу в привлечении капитала через кредиты и долговые ценные бумаги. На практике, российские компании не стремятся усиливать свои позиции на мировых инвестиционных рынках за счет, например, проведения агрессивной политики в этом направлении.

Как формируются доходы

Возникает вопрос: в каком же виде компании получают отдачу на средства, вложенные в выпуск АДР? Ведь программа отнюдь не бесплатна: самые простые расписки первого уровня обойдутся компании, как минимум, в 40–80 тыс. долларов, АДР уровня II — в 10 раз дороже, а уровня III — не менее чем 800 тыс. долларов. Сюда, к примеру, не входит такая затратная статья, как оплата услуг юристов.

По мнению аналитиков компании Hermitage Capital Management, отсутствие регулирования обращения АДР на российском рынке предоставляет широкие возможности для злоупотреблений со стороны менеджмента компаний-эмитентов. При этом возможно использование не только не участвовавших в голосовании, но и проголосовавших АДР.

Использование непроголосовавших АДР предоставляет такие возможности, как самовыдвижение в Совет директоров, блокирование решений, требующих квалифицированного большинства, а также лишение владельцев АДР права на выкуп их акций в случае ущемления интересов.

Проголосовавшие расписки менеджеры также могут использовать в личных целях, с тем чтобы еще до собрания получить результаты голосования владельцев АДР, манипулировать голосами, исключать некоторых владельцев АДР из

«игры» путем запоздалого уведомления, не предоставлять им информации в том же объеме, что и владельцам обыкновенных акций, и, наконец, создать ситуацию, при которой невозможно созвать внеочередное собрание акционеров из-за неподписания требования о созыве The Bank of New York.

В качестве показательного примера Hermitage Capital Management называет РАО «ЕЭС России». Несмотря на конфликт с акционерами, менеджменту компании удалось провести трех своих представителей в Совет директоров. Ключевая роль в этой операции принадлежала именно АДР. Классический способ нарушения прав акционеров — несвоевременное предоставление информации о внеочередном собрании акционеров, приведшее к лишению возможности проголосовать 27% держателей акций — применялся в компании «Сургутнефтегаз».

Ложка меда в бочке дегтя

Впрочем, несмотря на ряд отрицательных моментов, нельзя игнорировать явно позитивные факты. Специалисты в области финансово-экономических проблем безопасности страны отмечают важность процесса интеграции российского бизнеса в мировую инвестиционную среду. Что касается негативных последствий, то их, очевидно, следует отнести к издержкам перехода к действитель-

СПРАВКА

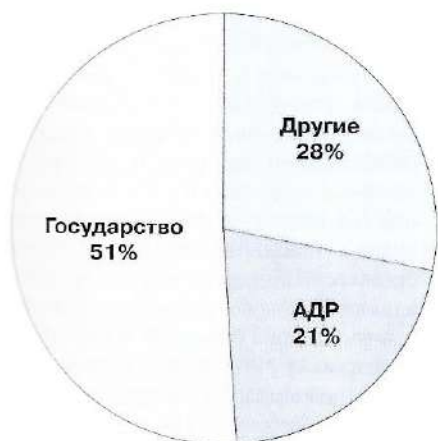
Впервые АДР появились в 1927 году, но пик интереса к ним пришелся на 90-е годы прошлого века, когда американский капитал вышел на развивающиеся рынки. В 1994 году программы выпуска АДР Мексики составили 34% общего оборота фондовых бирж США, на втором месте оказался «ветеран» инвестиционных рынков — Великобритания, поглотившая 26%. На долю Швеции приходилось 4%, Франции — 2%, Нидерландов — 10%, Аргентины — 5%, Испании и Чили — по 3%. Сегодня на рынке США торговля депозитарными расписками охватывает 43% всех сделок с акциями иностранных эмитентов.

но открытому рынку, и это — плата за пробелы в законодательстве.

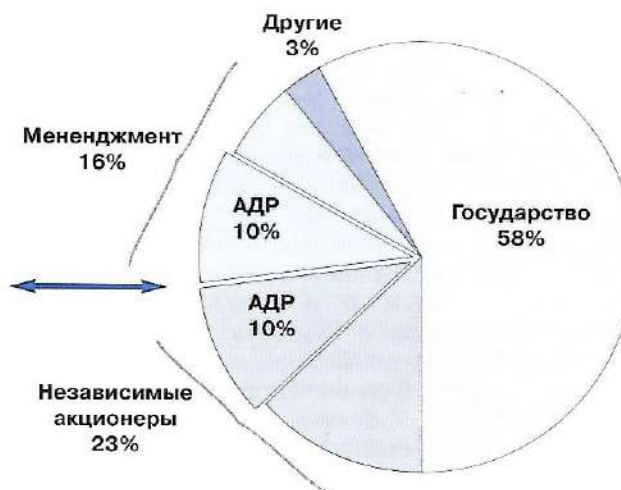
Активное вовлечение в процесс банковского сообщества могло бы вполне выровнять сложившуюся ситуацию. После признания той или иной компании на иностранных рынках вполне можно было бы смоделировать бизнес-процесс, обеспечивающий привлечение капитала. Верным шагом в этом направлении, несомненно, стало бы создание структурированных финансовых продуктов, основой которых в ряде случаев стали депозитарные расписки. **□**

Михаил Чекулаев

Структура акционерного капитала
РАО «ЕЭС России»



Результаты голосования



Закон — понятие территориальное

Владельцы АДР защищают свои права

*Сергей Аврамов,
Скотт Бредшоу,
«Бейкер и Макензи»*

За последние годы уже несколько десятков российских акционерных обществ привлекли иностранные инвестиции посредством размещения на фондовом рынке США американских депозитарных расписок (АДР). Одновременно возник целый ряд проблем, связанных с обеспечением прав иностранных инвесторов, «рискнувших» вложить средства в АДР российских эмитентов. Глобальное противоречие заключается в различии подходов американского и российского законодательства к определению прав собственности на акции, составляющие базовый актив АДР.

Из жизни АДР

АДР являются производными ценными бумагами, которые выпускаются американским банком-депозитарием на акции иностранной компании для размещения и обращения на американском фондовом рынке. Одна АДР подтверждает право инвестора на определенное количество акций иностранной компании.

Выпуск АДР практикуется не только российскими, но и иными неамериканскими компаниями, стремящимися выйти на фондовый рынок США. Целесообразность АДР обусловлена тем, что они помогают своим покупателям избежать валютных и, в значительной мере, политических и инфраструктурных рисков страны эмитента, а также сокращать транзакционные издержки.

В общих чертах механизм выпуска АДР можно описать следующим образом. Приобретенные брокерами по поруче-

нию американских инвесторов акции иностранных эмитентов учитываются в депозитарии страны-эмитента, имеющей договорные отношения с американским банком-депозитарием. Последний выпускает на данные акции АДР и передает их (либо права на них) иницировавшему транзакцию брокеру, который в свою очередь передает их инвесторам. В течение всего срока обращения АДР акции, на которые они выпущены, блокируются на счете в депозитарии страны эмитента и не обращаются на рынке. При этом в качестве владельца акций в данном депозитарии учитывается американский банк-депозитарий.

На данном этапе и возникает правовая коллизия между американским и российским законодательством.

Американское законодательство

По американскому праву банк-депозитарий является «зарегистрированным владельцем», т.е. лицом, наименование которого внесено в реестр акционеров компании. Он не является собственником акций, именуясь в терминах американского права «бенефициарным владельцем». Зарегистрированный владелец наделен определенными правами в соответствии с законодательством конкретного штата или страны, в которой образован эмитент. В их числе — право получать уведомления о собраниях акционеров, вносить предложения в повестку дня собрания акционеров, голосовать на этом собрании и иметь доступ к реестрам и учетным документам соответствующей компании. В США бенефициарный владелец может осуществлять подоб-

ные права лишь в пределах, указанных в его соглашении с зарегистрированным владельцем (или его номинальным держателем), и в случае предъявления американскому эмитенту соответствующих документов.

Но если законодательство страны эмитента предусматривает реализацию бенефициарным владельцем вышеперечисленных прав, то, по американским законам, зарегистрированный владелец — номинальный держатель — обязан принимать меры, чтобы получать дивиденды и участвовать в распределении имущества общества при его ликвидации в пользу бенефициарного владельца. Разумеется, в этом случае на акции, находящиеся в «зарегистрированном владении» фондового посредника, не может быть обращено взыскание его кредиторов при неисполнении им своих обязательств.

Фактически, по нормам американского законодательства, зарегистрированный владелец (т.е. выпустивший АДР банк-депозитарий) является лишь профессиональным «фондовым посредником» бенефициарных владельцев. АДР же представляют собой не что иное, как права последнего на акции, приобретенные для него фондовым посредником. При этом американская правовая доктрина предполагает, что владелец АДР является и бенефициарным владельцем (т.е. собственником) акций, на которые выпущены АДР.

Следует отметить, что данный механизм выпуска и обращения АДР совместим с законодательством большинства юрисдикций, в которых выпущены интересующие американских инвесторов акции.

Российское законодательство

Одно из немногочисленных исключений в этом плане является собой российское законодательство. В настоящее время в российском праве не существует легальных механизмов ведения учета и хранения акций, являющихся базовым активом для АДР, которые согласо-

вывались бы с описанной выше практикой их выпуска. В российском депозитарии, учитывающем такие акции, для американского банка-депозитария не может быть открыт счет номинального держателя, так как, согласно Федеральному закону «О рынке ценных бумаг», таковыми могут являться лишь российские депозитарии или брокеры, имеющие соответствующую лицензию ФКЦБ. До сих пор прецедентов выдачи американскому банку-депозитарию подобной лицензии не было.

Для американского банка-депозитария существует единственная реальная возможность обеспечить иностранным инвесторам приобретение АДР на акции российского эмитента, не нарушая формально российское законодательство. А именно, данный банк-депозитарий должен зарегистрироваться в российском депозитарии (либо у российского реестродержателя) в качестве собственника акций. Как отмечалось выше, в рамках американского законодательства такой банк не обладает правами собственности на акции и, приобретая их, действует исключительно в интересах инвесторов.

Результат правовых коллизий

Таким образом, «имплантированная» на российскую почву конструкция с АДР, по крайней мере отчасти, дает эффект, обратный задуманному. Устраняя ряд рисков для американских инвесторов, она создает новые, последствия которых для них могут оказаться не менее плачевными.

Эти риски заключаются в невозможности для инвесторов использовать в России как право собственности на акции (т.е. отчуждение акций третьим лицам), так и права, удостоверенные акциями (голосование на общем собрании акционеров общества-эмитента, получение дивидендов и участие в распределении имущества общества

при его ликвидации). Кроме того, как показал недавний инцидент с Bank of New York, существует реальный риск того, что в случае неисполнения обязательств американским банком-депозитарием перед каким-либо российским лицом, суд может наложить арест на акции, составляющие базовый ак-

По американскому праву банк-депозитарий является зарегистрированным, но не бенефициарным владельцем.

тив АДР. В течение всего срока обращения расписок они находятся на счете депо банка-депозитария в российском депозитарии. Поскольку в соответствии с нормами российского права американский банк-депозитарий считается собственником акций, и ему, и реальным инвесторам будет непросто убедить российский суд в том, что такой арест был наложен «не по адресу».

Что делать?

Данная коллизия может быть принципиально устранена либо путем предоставления иностранным банкам-депозитариям российской лицензии на осуществление деятельности в качестве депозитария, либо каким-либо иным образом на законодательном уровне. Реально возможным путем решения вопроса, например, было бы внесение в российское законодательство изменений, позволивших рассматривать американский депозитарий — эмитент АДР и иные депозитарии, намеревающиеся выступать в роли держателей акций от имени третьих лиц, не как собственников акций российских обществ-эмитентов, а как профессиональные финансовые институты, действующие в интересах иностранных акционеров.

Определенные шаги в этом направлении уже делаются. В числе рассматриваемых Госдумой поправок к Федеральному закону «О рынке ценных бумаг» есть и



изменения, непосредственно затрагивающие АДР. Хотя иностранные банки-депозитарии, выпускающие АДР на акции российских эмитентов, по-видимому, и в

позитарием и иностранными инвесторами, составленному, как правило, в соответствии с нормами зарубежного права, банк-депозитарий обязан будет пере-

«Имплантированная» на российскую почву конструкция с АДР отчасти дает эффект, обратный задуманному.

дальнейшем не смогут получать статус номинальных держателей по российскому праву, им могут разрешить голосование на общих собраниях в соответствии с инструкциями инвесторов, которых они представляют.

Стоит ли овчинка выделки

Вместе с тем внесение подобных изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» не решит всех существующих проблем. Так, право на получение дивидендов и участие в распределении имущества общества-эмитента в случае его ликвидации, как и прежде, будет принадлежать не реальным инвесторам, а только банку-депозитарию. Конечно, как по американскому законодательству, так и по договору между банком-де-

числять инвесторам полученные им в России дивиденды и их доли в распределении имущества общества-эмитента в случае ликвидации последнего. Однако в случае отказа банка-депозитария по какой-либо причине исполнить это условие договора, инвесторы смогут защищать свои права лишь за рубежом, но никак не в России. Останется нерешенной и проблема обеспечения прав иностранных инвесторов на акции в случае ареста на территории РФ имущества банка-депозитария.

Даже собственно участие банка-депозитария в голосовании на общем собрании общества-эмитента в соответствии с указаниями иностранных инвесторов может не принести инвестору прямой выгоды. Дело в том, что те лица, которые приобретают акции через систему АДР, являются, как правило, не стратегическими, заинтересованными в управлении обществом-эмитентом инвесторами, а финансо-

выми (или спекулятивными). Данную группу интересует прежде всего получение дохода от сделок с акциями посредством АДР. Ее представители в большинстве своем не желают, да и не в состоянии эффективно управлять обществом-эмитентом, так как для этого нужно знакомиться с его финансовой отчетностью, находить компетентные лица для включения их в Совет директоров общества-эмитента и т.д.

Таким образом, внесение в российское законодательство нормы, дающей инвестору право инструктировать банк-депозитарий в ходе голосования на общем собрании общества-эмитента, вряд ли удовлетворит ожидания инвесторов. В отдельных случаях подобные изменения могут привести к самым неблагоприятным для акционеров последствиям.

Тем не менее нам представляется, что подобные изменения в правовой сфере могли бы заложить основу для создания в России более благоприятной для иностранных инвесторов — владельцев АДР на акции российских эмитентов практики. Фактически это означало бы законодательное признание того, что иностранный банк-депозитарий не является собственником акций, а действует в интересах иностранных инвесторов, права собственности которых на акции российских эмитентов удостоверяются АДР. Как следствие, не банку-депозитарию, а именно инвесторам принадлежат и иные права, возникающие из владения этими акциями, — на получение дивидендов и участие в распределении имущества общества-эмитента в случае его ликвидации. В результате у иностранных инвесторов и их юридических консультантов появился бы весомый аргумент для защиты своих интересов в судах, в том числе и российских.

Все это позволило бы привлечь дополнительные иностранные, в том числе и американские, инвестиции в российские акционерные общества. ■



«Интернет-рынками украденных номеров карт управляют резиденты стран бывшего СССР», — сообщает газета **New York Times**. По оценке источника, этот вид преступности ежегодно наносит финансовой системе ущерб в размере 1 млрд долларов. Украденные номера предлагаются партиями по цене от 100 долларов за 250 штук до 1000 долларов за 5 тыс. штук.

ЗАО «Райффайзенбанк Австрия» выступило в качестве организатора первого облигационного выпуска коммерческого банка **«Моснарбанк» (ЗАО)**. Выпуск общей номинальной стоимостью 270 млн рублей был размещен по закрытой подписке на внебиржевом рынке. Цена размещения составила 100% от номинала. Облигации выпущены на срок полтора года.

«Уралвнешторгбанк» предложил клиентам новую услугу — «овердрафт физическим лицам». Ранее она была доступна только для сотрудников банка. Теперь этой услугой смогут пользоваться работники предприятий, реализующие с банком зарплатные проекты и заключившие с ним договор поручительства. На сегодняшний день банком эмитировано более 75 тыс. пластиковых карт.

Русский Банк Развития объявил итоги первых трех месяцев с момента запуска принципиально новой для России карты программы по выпуску банковских карт с открытой кредитной линией. На конец I квартала 2002 го-

НОВЫЕ ПОДХОДЫ CHARLES SCHWAB

Крупнейший американский дисконтный брокер **Charles Schwab** ввел новые тарифы на консультирование и оригинальную поисковую программу, позволяющую клиентам подобрать оптимальный вариант сделки. Таким образом базирующаяся в Сан-Франциско компания пытается поднять престиж брокеров Уолл-Стрит, несколько пошатнувшийся в связи с последними громкими скандалами с **Andersen, Merrill Lynch, Salomon Smith Barney** и **Morgan Stanley**.

Schwab стремится избежать конфликта интересов, при котором консультанты заинтересованы в получении крупных доходов, а банки и компании — солидных клиентов. В результате, независимые эксперты не замечают некоторых недостатков, способных привести к банкротству, и получают за это свои миллионы долларов.

Новшество **Schwab**, в частности, включает в себя составление подробного классификационного списка 3 тыс. крупнейших публичных компаний, акции которых свободно обращаются на фондовом рынке. При этом каждая компания будет иметь одинаковое количество характеристик с точки зрения позиций «продажи» и «покупки».

да было выпущено более 600 кредитных карт Visa Int. Владельцы карт с открытой кредитной линией имеют возможность в течение года использовать средства банка, не внося на картсчет собственные средства. Им также предоставляется возможность неоднократно брать необходимую сумму из установленного лично для каждого из них кредитного лимита в размере от 500 до 5 тыс. долларов.

Международная информационная система **Tenfore** предложена на российском рынке сете-

вую версию, передаваемую через спутник или Интернет. Новый продукт дает возможность пользователям получать котировки зарубежных бирж, банков и брокерских компаний, а также новости западных и российских агентств на любое число компьютеров. Сетевая версия **Tenfore** предназначена в первую очередь для организации клиентского дилинга как внутри банка, так и для удаленных клиентов. Воспользоваться продуктом могут дилинговые центры, в том числе региональные, работающие как на валютном, так и на фондовом рынках. □

ALLIANZ С ПРИБЫЛЬЮ

Немецкий страховой гигант **Allianz** объявил об увеличении доходов по итогам за первый квартал на 70%, до 2,4 млрд евро (2,2 млрд долларов). При этом чистая прибыль составила 1,9 млрд евро. В прошлом году за тот же период компания получила всего 700 млн долларов чистого дохода. Котировки акций **Allianz** поднялись на 1%, до 262,5 евро за одну бумагу. Есть мнение, что хорошим результатам способствовала продажа доли в ряде промышленных холдингов в крупнейшей перестраховочной компании **Munich Re**.

Вместе с тем, аналитики полагают, что второй и третий кварталы не будут для **Allianz** столь же успешными. Тем не менее составной коэффициент компании (соотношение между объемами страховых выплат и доходами) увеличился на 0,7 пункта. Премии по страхованию жизни увеличились на 16%, достигнув 9,1 млрд евро, а премии по страхованию недвижимости и от несчастных случаев — на 6,7%, до 13,9 млрд евро.

Пока не дает положительных результатов приобретение в прошлом году страховщиком крупного финансово-кредитного института **Dresdner Bank**, который работает с убытками. Чтобы исправить ситуацию, **Allianz** провел реорганизацию банка и сократил его накладные расходы.

Зеркало российской промышленности,

в котором видны все ее изъяны

Польза индексов не ограничивается свойством определять состояние фондового или иного рынка. Индексы можно также применять в качестве базового актива для рынка производных инструментов. Впервые за десять лет работы на фондовом рынке (первые торги состоялись осенью 1991 года на МЦФБ) российские инвесторы получили в свое распоряжение производный индексный инструмент, свободный от возможности манипуляции им.

Инвестиционному индексу S&P/RUIX немногим больше года: он был впервые рассчитан 3 января 2001 года. Выпущенный в обращение фьючерсный контракт на этот индекс профессионалы сразу оценили по достоинству — в первый же день торгов, 3 декабря 2001 года, было заключено 23 сделки на общую сумму 6,6 млн рублей.

Примечательно, что новый инструмент хорошо отражает российский рынок в целом, поскольку он имеет в своей основе семь наиболее активно торгуемых акций: РАО «ЕЭС России», НК «ЛУКОЙЛ», АО «Мосэнерго», АО «Ростелеком», АО «Сургутнефтегаз», АО «Татнефть» и НК «ЮКОС».

Своему созданию индекс обязан альянсу между Standard&Poor's и индексным агентством «РТС-Интерфакс» (совместным предприятием РТС и Интерфакс). Безусловно, что все стороны получили выгоду. Как отметил Лео О'Нилл, президент Standard&Poor's, компания надеется получить больше информации о российских компаниях, а индексное агентство сможет что-то почерпнуть из методологии Standard&Poor's. По мнению экспертов, соглашение будет способствовать большей прозрачности российского фондового рынка.

В свою очередь руководитель «РТС-Интерфакс» Алексей Саватюгин обратил

внимание на то, что даже на не очень развитом фондовом российском рынке обращается несколько сотен акций различных эмитентов. Частному инвестору трудно следить за их динамикой и реагировать на все корпоративные новости. Для этих целей и предназначены сводный, региональный или отраслевой индексы, представляющие всю экономику или отдельную отрасль промышленности в миниатюре.

Три дороги индекса

По мнению аналитиков, с учетом всех обстоятельств у данного индекса может быть три основных способа применения, тесно связанных с величиной капитала, допустимым уровнем риска, а также инвестиционными целями. Это спекуляция, хеджирование и программная торговля.

Самая простая и продуктивная идея, характерная для российского рынка, — использовать индекс в качестве спекулятивного инструмента.

Предпосылки для этого просты: движение на один базисный пункт позволяет получать прибыль в 2 цента на вложения в размере 78 долларов (в середине апреля 2002 года), которые на срочном рынке фигурируют как маржевое обеспечение. С учетом среднестатистического абсолютного изменения цен на 380 базисных пунктов и среднестатистического размаха ценовых колебаний на 360 пунктов существует потенциальная возможность извлечения дохода в размере 7,6 доллара, что определяет уровень доходности 9,7% на капитал.

Фактически любое изменение стоимости фьючерса приводит к изменению инвестированного капитала с коэффициентом 6,67, поскольку РТС исходит из необходимости устанавливать маржу на уровне 15% от стоимости индекса.

Впрочем, ровно на эту же сумму инвес-

тор может и понести убытки. Вот почему крупные игроки предпочитают использовать этот инструмент для покрытия риска обесценивания портфеля ценных бумаг. Продавать акции при краткосрочных снижениях рынка, чтобы потом опять их покупать, не всегда разумно, поскольку комиссионные и потери на спреде между ценами спроса и предложения способны резко снизить эффективность сделки. Успешно решить проблему можно с помощью фьючерса, ценовые колебания которого тесно связаны с изменением стоимости портфеля.

Еще один аспект применения фьючерса — использование его в программной торговле, включающей в себя процесс формирования портфеля акций, которые затем хеджируются фьючерсом.

Цель подобных действий — поймать отклонения, неминуемо возникающие на связанных, но различных рынках. Прибыль, как правило, невысока, но она создается при небольшом уровне риска. Потребность в оперировании большими суммами и требование к достаточно высокой компетентности участников делает эти операции практически недоступными для рядовых инвесторов. Более того, только узкий круг профессионалов рынка обладает возможностями работать по данным схемам.

Виды на будущее

Перспективная идея по формированию эффективного рынка производных тем не менее не лишена изъянов. Сравнение уровня маржи, необходимого для создания позиции по индексу S&P/RUIX, с уровнем аналогичного инструмента, торгуемого на любом активно функционирующем зарубежном рынке, показывает, что маржевые требования РТС в 2 раза выше.

Специалисты биржи считают, что это объясняется двумя основными причинами. Первая состоит в том, что российский рынок имеет негативный опыт разрушения нескольких биржевых площадок, активно продвигав-



ших в свое время производные. Вторая обусловлена высоким уровнем волатильности российского рынка.

Все три причины достаточно существенны и вместе с тем взаимосвязаны. Так, выяснение уровня риска S&P/RUIX показывает: среднесуточное стандартное отклонение, обычно используемое для оценки меры риска в большинстве моделей, составляет 2,43%, что дает уровень годовой волатильности в 38,5%. Вместе с тем уровень волатильности известных фондовых индексов США вдвое меньше. Интересно, что степень изменчивости данного российского фондового индекса много ближе к аналогичному показателю биржевых цен на нефть.

Это происходит, поскольку российская экономика в значительной мере зависит от конъюнктуры нефтяного рынка. Вот почему индексы, включающие в себя разные акции, достаточно тесно коррелируют друг с другом, отражая изменение ситуации во времени, отмечают эксперты РТС. Как только экономика станет менее зависимой от цен на нефть, можно будет

ожидать изменения динамики, что приведет к расхождению индексов.

Участники рынка пока сдержанны в своих прогнозах относительно развития нового инвестиционного индекса. Многие аналитики считают, что рынок пока недостаточно развит и индекс S&P/RUIX еще не скоро сравняется по популярности с индексом Доу Джонса или S&P500. В настоящее время ликвидность

Самая простая и продуктивная идея, характерная для российского рынка, — использовать индекс в качестве спекулятивного инструмента.

невысока, и решающее слово остается за спекулянтами. Серьезных игроков, проводящих операции, связанные с хеджированием фондовых портфелей или программной торговлей, пока немного. Но уже сегодня некоторые косвенные признаки свидетельствуют о попытках извлечения прибыли из спекуляции на колебаниях рыночных цен активов, торгуемых на связанных, но разных рынках. [1]

Михаил Чекулаев

Тепличные условия на старте

Малому бизнесу — поддержку государства

Дмитрий Ковалев,
научный сотрудник Российской академии предпринимательства

Проблема поиска источников финансирования остается пока самой острой для российского малого и среднего бизнеса. Средств государственных фондов, поддерживающих предпринимательство, недостаточно, а финансовые организации считают невыгодным сотрудничество с небольшими фирмами.

В последнее время государство, наконец, повернулось лицом к проблемам малого бизнеса. В частности, разрабатываются законы, облегчающие давление налогового бремени. Безусловно, создание максимально щадящих условий для развития предпринимательства — важная государственная задача. Но, к сожалению, предпринимаемых мер недостаточно, чтобы каждый, кто хочет и способен вести собственный бизнес, имел доступ к первоначальному капиталу для его запуска.

Сложилась довольно парадоксальная ситуация: малые предприятия крайне нуждаются в заемных средствах, а в банках накоплены значительные свободные ресурсы. Однако взаимодействовать предпринимателям и кредитным организациям даже при обоюдной заинтересованности в широких масштабах не удается.

Вопреки существующим мифам о высокой рискованности вложений в малый бизнес, опыт прошедших лет показал, что кредитование малых предприятий при умелой организации работы является менее рискованным, чем кредитование крупных корпораций. Около 99% клиентов — заемщиков малых предприятий Европейского банка реконструкции и развития, КМБ-Банка, небанковских финансовых организаций и Фонда развития

сельской кредитной кооперации возвращают средства полностью и в срок. Многие небольшие банки в регионах России свою стратегию развития строят на обслуживании и кредитовании малых предприятий и при этом добиваются успеха.

Чтобы сделать посильной для малых предприятий процентную ставку по кредитам, региональным администрациям следует шире применять субсидирование части ставки за счет бюджетных средств. В этом деле уже накоплен определенный опыт. Например, в Липецкой области не первый год на эти цели расходуется более 10 млн рублей.

Клиенты завтрашнего дня

На Западе работа с небольшими компаниями считается обычной банковской практикой, поскольку именно микро-, малые и средние предприятия составляют экономический фундамент этих стран. В момент кризиса в середине 70-х годов, в период структурной перестройки банки имели возможность оценить значимость малых фирм, способных оперативно обеспечивать выпуск новых товаров и создавать дополнительные рабочие места.

В банковской сфере осознали, что наиболее перспективными клиентами завтрашнего дня могут стать динамично и гибко развивающиеся малые и средние предприятия. К тому же развитие новых механизмов инвестирования позволило крупным компаниям лучше удовлетворять свои потребности в финансовых ресурсах на рынках ценных бумаг, не прибегая к заемному банковскому капиталу. В результате у банков появилась потребность в замене уходящих крупных клиентов на более мелкие.

В странах с развитыми рыночными отношениями доходная часть бюджета от предприятий малого бизнеса составляет более 60%. Конечно, эта цифра может варьироваться в каждой конкретной стране, но общую картину она отражает достаточно четко. Если рассмотреть сферу общественного питания и услуг, то работающие на предприятиях малого бизнеса составляют до 98% от общего числа занятых в этой отрасли. Очевидно, что это как раз та сфера приложения капитала, которая создает наибольшее количество рабочих мест на каждый вложенный рубль, не требует серьезных одновременных вложений капитала и при правильном подходе может принести хорошую прибыль.

На сегодняшний же день малый бизнес в России развит явно недостаточно для того, чтобы быть существенной составляющей в российской экономике. В структуре российской экономики доля малых предприятий пока невелика. Сам за себя говорит тот факт, что в прошлом году в бюджет Санкт-Петербурга от предприятий малого бизнеса поступило 17% дохода.

Несмотря на трудности, малый и средний бизнес развиваются. В то же время реальных финансовых организаций, способных качественно обслуживать этот сегмент рынка, в России крайне мало. С ростом числа малых и средних предприятий, а также индивидуальных предпринимателей будет расти и потребность в банковских услугах, поэтому перед кредитными организациями открываются большие перспективы в сотрудничестве с этим сектором российской экономики.

Большой стимул скромными средствами

На практике небольшим предприятиям, а тем более тем, кто только начинает свой бизнес, получить кредит через банки или государственные фонды — дело фактически безнадежное, поскольку им нечего предложить в

залог. Кроме того, баланс многих предприятий не отражает истинную ситуацию, поэтому обращение за кредитом становится невозможным, так как банкам непонятны источники его покрытия. Именно для этой категории предпринимателей и существует система микрофинансирования.

В международной практике эта система широко применяется в кредитных кооперативах. В России их уже создано более сотни. Средняя сумма микрокредита — 25 тыс. рублей. Иногда она достигает 100 тыс. Такие кредиты часто имеют социальную

направленность, например, этим видом финансовой поддержки активно пользуются женщины-предприниматели, чтобы создать свой небольшой бизнес.

Микрофинансирование зарекомендовало себя у нас в стране и за рубежом как эффективный инструмент стимулирования роста малых предприятий, увеличения занятости и жизненного уровня населения. Необходимо всячески поощрять практику сотрудничества действующих микрофинансовых организаций с фондами государственной поддержки малого бизнеса.

В области совершенствования законодательства необходимо закрепить возможность участия юридических лиц в кредитных кооперативах, разрешить страхование финансовых рисков в обществах взаимного кредитования, содействовать подготовке кадров для микрофинансовых организаций.

Нужно активизировать создание обществ взаимного кредитования, т.е. извлечь деньги населения и вложить их в осуществление проектов малых предприятий. Отладить микрокредитование — значит помочь физическим лицам, малому, семейному бизнесу.

Универсальное средство поддержки

Среди различных форм ресурсной поддержки малого предпри-

нимательства наиболее эффективным и безопасным является лизинг. Это подтверждается и теоретическими разработками, и девятилетним опытом Московской и других лизинговых компаний.

Однако для них работа с малым бизнесом не является особо выгодной: объекты лизинга невелики, а объем работы по небольшому проекту тот же, что и

Кредитование малых предприятий при умелой организации работы является менее рискованным, чем кредитование крупных корпораций.

для крупного проекта. Для малого же бизнеса лизинг чрезвычайно важен, поскольку из всех предприятий страны малые испытывают недостаток оборудования наиболее остро.

Базовый вопрос — нехватка финансовых средств для лизинговых компаний. Это общая болезнь, и мы видим выход из создавшегося положения в том, чтобы попросить государство обеспечить определенные гарантии с целью привлечения дешевых зарубежных ресурсов.

В России насчитывается около 200 лизинговых компаний, но их деятельность оставляет желать много лучшего. Получается, что создать компанию — не самое сложное, нужно еще напитать ее базовыми финансовыми ресурсами. Именно с этой точки зрения мы хотели бы предложить для тиражирования опыт Московской лизинговой компании. Дело в том, что в течение ряда лет московский бюджет выделял для нее целевые средства. В этом году мы смогли от них отказаться, поскольку удалось привлечь внебюджетные ресурсы. Бюджетные средства мы получим уже на условиях возвратного кредита. Такой путь логичен для любой лизинговой компании. Создание специализированных лизинговых компаний — эффективное направление использования средств, выделяемых на поддержку малого бизнеса. ...»

Инкубатор для начинающих

Предпринимателей давно не устраивают сложившиеся отношения с арендодателями, при которых последние оказываются в роли не просто хозяина, а настоящего диктатора. Прежде всего, он навязывает цену аренды, через которую выжимает из малого предприятия максимум средств, а если начинает оживать его собственное производ-

ство, он, не задумываясь, выставляет арендатора на улицу. Такую свободу арендодатель получает потому, что договоры аренды, как правило, заключаются на очень короткие сроки. По-прежнему предприниматель не может получать информацию о свободных нежилых помещениях, которые можно было бы взять в аренду или приобрести. В решении этой проблемы неоценимую помощь малому бизнесу могут оказать местные власти, создавая по опыту зарубежных стран инкубаторы для малого бизнеса. Это можно расценивать как одну из форм государственного инвестирования в развитие предпринимательства.

Под гарантию государства

Существуют механизмы, которые позволяют задействовать имеющуюся в стране денежную массу для становления малых предприятий. Самый, пожалуй, основной из них — государственные гарантии, предоставляемые банкам под выдачу кредитов на проекты малых предприятий. Уже существуют апробированные схемы выдачи гарантий в субъектах РФ, в частности в Свердловской и Нижегородской областях. Этот

Пора менять ориентиры

С целью повышения привлекательности для банков кредитования малого бизнеса целесообразно внести изменения в существующий порядок резервирования коммерческими финансовыми ин-

ститутами средств в Центробанке при выдаче высокорискованных ссуд. Накапливать средства в ЦБ РФ непроизводительно. Это отвлекает из оборота коммерческо-

го банка значительные ресурсы и делает непривлекательным для него работу с малым бизнесом. Если же в гарантировании возврата кредита будет принимать участие государственный специализированный фонд, то, считают в Центробанке, станет возможным применить режим резервирования средств по кредитам малым предприятиям.

Успешное развитие малого бизнеса в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами как долгосрочного, так и краткосрочного характера. Мобилизация серьезных денежных средств невозможна без государственных мер развития инфраструктуры рынка финансовых услуг, расширения номенклатуры используемых финансовых инструментов, а также интенсификации конкуренции среди участников финансового рынка.

Необходимо начать разработку проекта федерального закона «О фондах поддержки малого предпринимательства» как условия дальнейшего развития системы инвестиционных институтов, обеспечивающих доступ субъектов малого предпринимательства к финансовым ресур-

сам. Требуется также внести изменения и дополнения в Бюджетный Кодекс Российской Федерации, которые позволят более эффективно использовать государственные средства для поддержки и развития малых предприятий через систему таких фондов.

Необходимо создать венчурный интеллектуальный фонд и специализированный инвестиционный банк для финансирования наукоемких технологий в сфере малого и среднего бизнеса, развития рынка ценных бумаг и инвестиций, обеспеченных интеллектуальной собственностью.

Для развития кредитных кооперативов необходимо при рассмотрении проекта федерального закона «О кредитной кооперации» внести в него дополнения, связанные с преобразованием кредитных кооперативов и их объединений в небанковские кредитные организации.

Для решения этих задач необходимы, с одной стороны, консолидация предпринимательского сообщества, а с другой — диалог с властью для выработки общественно-значимых законодательных решений в сфере малого предпринимательства.

Банковской системе России, ориентировавшейся до сих пор в основном на чисто финансовые

На Западе работа с небольшими компаниями считается обычной банковской практикой.

операции, в ближайшее время придется самым серьезным образом пересмотреть стратегию своего дальнейшего существования и развития. Банки, которые не смогут этого сделать, будут просто не нужны российской экономике и исчезнут.

Тесное равноправное сотрудничество банковской системы, строительной индустрии, промышленности и транспортного комплекса во всех их ипостасях — от небольшой строительной фирмы до промышленного гиганта — вполне объективная реальность. ■

Алгоритм принятия решений

И малый бизнес большому банку выгоден

Олег Шигаев,
президент банка «Балтийский»

Банк «Балтийский» подписал в 1994 году договор с Российско-американским инвестиционным фондом о совместной программе кредитования малого и среднего бизнеса. Для предпринимателей программа привлекательна относительно низкими процентными ставками и сроком предоставления кредитов.

Хотя доля кредитов предприятиям малого бизнеса в портфеле банка относительно невелика, мы считаем, что наша помощь небольшим предприятиям Санкт-Петербурга существенна. В данном случае интересы малых предприятий и интересы банка направлены в одну сторону, а именно: мы, как и наш заемщик, заинтересованы в успешной и продолжительной работе его бизнеса.

Безусловно, работа с малыми кредитами обходится банку дороже крупных, однако это стимулирует банк на использование более прогрессивных технологий, дает возможность на небольших суммах проверить правильность алгоритмов принятия решений по оценке кредитных рисков. Специалисты приобретают бесценный опыт работы с малыми проектами, который впоследствии будет незаменим при рассмотрении многомиллионных проектов.

Основная проблема для предприятий малого бизнеса — недостаточность обеспечения. Если предприятие имеет пре-

красный проект, но собственного имущества не достаточно, чтобы предоставить его банку в залог, мы все же не отказываемся от сотрудничества с ним. Хорошим инструментом решения данной проблемы порою служит схема финансового лизинга,

позволяющая нам практически отказаться от залогов.

Среди заемщиков банка — действующие и начинающие предприятия в различных отраслях. Однако преобладает сфера услуг и общественное питание. В первой сфере были профинансированы: создание фотолабораторий, прачечных, типографий, салонов красоты, стоматологических кабинетов, транспортные организации и проекты, связанные с оказанием услуг в системе Интернет.

Среди проектов в производственной сфере — ювелирное производство, производство мягкой мебели, пластиковой тары, хлебобулочных и кондитерских изделий. Также были рассмотрены и профинансированы заявки торговых предприятий. Относительно выдачи кредитов по секторам экономики у нас наблюдаются следующие пропорции: в сфере производства размещено 42% ресурсов, в сфере услуг — 50%, в сфере транспорта — 8%.

Некоторые предприятия, получившие кредит на развитие и успешно погасившие его, по-

вторно обращаются в банк за инвестициями на расширение производства. Доля таких проектов примерно 15%.

По нашему мнению, очень важной задачей при работе с предприятиями малого бизнеса является налаживание партнерских отношений. Для своих заемщиков банк должен стать и помощником, и консультантом.

Мы считаем, что если потенциальный заемщик предлагает тщательно проработанный проект, который имеет социальное значение для нашего города, то правительство может помочь такому предприятию разделить с банком кредитный риск, предоставив ему гарантию.

Такая схема не требует вложений бюджетных средств, а городу дает возможность развивать ту сферу бизнеса, которую он считает наиболее важной в данный момент, создавать новые рабочие места, экономить на социальных выплатах, получать дополнительные налоговые поступления. ■

СПРАВКА

За годы работы по программе Балтийским банком профинансировано более 200 проектов на общую сумму свыше 4,5 млн долларов США. Средний срок кредитования составляет 20 месяцев. Средняя сумма кредита — около 70 тыс. долларов США.

Жизнь в займы

Квартирный вопрос станет бумажным

*Иван Грачев,
председатель Комиссии Госдумы
по развитию ипотечного кредитования*

Общемировой тенденцией последнего десятилетия стало повышение надежности активов финансовых институтов, действующих в сфере жилищного кредитования. К сожалению, существующие в России виды ценных бумаг не вполне удовлетворяют требованиям, предъявляемым к предназначенным для реализации подобных программ финансовым инструментам.

Целью проекта федерального закона «Об ипотечных эмиссионных ценных бумагах» является создание в России условий, способствующих развитию ипотечного жилищного кредитования путем привлечения в эту сферу средств частных и институциональных инвесторов. Законопроект подготовлен на основе действующего законодательства РФ и учитывает мировой опыт создания систем рефинансирования долгосрочных жилищных ипотечных кредитов стран с развитыми жилищными рынками (США, Германия, Дания и ряд других), быстро растущими за счет привлечения дешевых долгосрочных ресурсов с рынка капиталов.

Законопроект устанавливает виды ипотечных ценных бумаг и удостоверяемые ими права, требования к их форме, порядок и процедуру их эмиссии, особенности обращения, а также особый способ обеспечения исполнения обязательств эмитента по ипотечным ценным бумагам.

Помимо данного закона правовые основы деятельности эмитентов ипотечных ценных бумаг устанавливаются федеральными законами «О рынке ценных бумаг» и «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Ипотечное покрытие

Главным сдерживающим ипотеку фактором является отсутствие на финансовом рынке дешевых и долгосрочных ресурсов, которые следовало бы направить на массовое жилищное кредитование. Отличительная особенность ипотечных ценных бумаг — более высокая надежность (меньший уровень риска для инвесторов) по сравнению с существующими долговыми инструментами (облигациями, векселями). Это достигается посредством введения специального способа обеспечения исполнения обязательств по указанным ценным бумагам — обеспечения ипотечным покрытием.

В состав основного покрытия включаются: денежные требования по обязательствам из кредитных договоров, договоров займа, обеспеченные ипотекой жилой недвижимостью, а также закладные. Закон обязывает эмитента до начала выпуска любого из видов ипотечных ценных бумаг сформировать покрытие, которое, с одной стороны, является источником получения инвесторами причитающихся им денежных платежей по ценным бумагам, а с другой стороны, одновременно является обеспечением исполнения обязательств эмитента перед ними.

Владельцы ипотечных ценных бумаг получают право не только требовать от эмитента выплаты номинальной стоимости и процентных платежей по ценным бумагам, но также наделяются особыми правами в отношении составляющего ипотечное покрытие имущества. Указанные права зависят от вида выпущенной ценной бумаги. В соответствии с законопроектом допускается эмиссия двух основных видов ипотечных ценных бумаг: закладных листов (включая сквозные), а также ипотечных сертификатов участия.

Закладными листами признаются обеспеченные покрытием эмиссионные ценные бумаги, удостоверяющие право их владельцев на получение от эмитента в предусмотренные им сроки номинальной стоимости и процентов по ценным бумагам. В том случае, если эмитент не исполняет принятые на себя обязательства, выплата производится из стоимости имущества, входящего в состав покрытия ипотечных ценных бумаг, преимущественно перед другими кредиторами эмитента. Выплата номинальной стоимости по закладным листам может производиться в конце срока их обращения единовременным платежом, либо, как это происходит в сквозных закладных листах, по частям, в соответствии с планом погашения. Этот график устанавливается эмитентом в решении о выпуске и фиксируется также в проспекте эмиссии. Что касается сквозных закладных листов, то их владельцы будут получать периодические, например ежемесячные, выплаты, включающие в себя платежи в счет погашения части основного долга и процентов, в течение всего срока обращения указанных ценных бумаг, что делает их особенно привлекательными для таких институциональных инвесторов, как страховые компании и пенсионные фонды.

Таким образом, учитывая интересы различных потенциальных инвесторов, законопроект позволяет эмитентам выпускать обеспеченные ипотечным покрытием эмиссионные ценные бумаги — закладные листы с различными схемами выплат по ним.

Вводится еще один новый вид ценной бумаги — ипотечный сертификат участия. Это эмиссионная ценная бумага, владельцы которой одновременно выступают участниками общей собственности на имущество, составляющее покрытие выпуска ипотечных сертификатов участия. Кроме того, они являются учредителями и выгодоприобретателями по договору доверительного управления этим имуществом.



Несмотря на ряд национальных особенностей, российские ипотечные сертификаты участия обладают отдельными чертами выпускаемых в Соединенных Штатах и ряде других стран. Привлекательность этих ценных бумаг для кредитных организаций состоит в том, что эмитент передает право собственности на ипотечные активы непосредственно владельцам.

Выбор в пользу ипотеки

Сложившиеся в результате финансового кризиса 1998 года условия усиливают важность долгосрочного жилищного ипотечного кредитования как средства, способствующего стабилизации российской экономики. Кредитование, расширяющее платежеспособный спрос населения на жилье, позволяет вовлекать внебюджетные средства в жилищное строительство и производство строительных материалов, обеспечивая подъем реальных секторов экономики. Это укрепляет взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками, финансово-строительными компаниями-застройщиками и предприятиями стройиндустрии.

Уровень текущих доходов и накоплений населения, а также доля жилья, находящегося в собственности в результате приватизации, — три главных фактора,

определяющих платежеспособный спрос на жилье. По данным Госкомстата РФ, треть российских семей России имеет среднемесячные душевые доходы выше среднего показателя по стране. По оценкам экспертов, до 10% семей обладает платежеспособным спросом на долгосрочный жилищный кредит на 10 лет под 20% годовых.

Речь в первую очередь идет о кредитах на улучшение жилищных условий. В этом случае объем потенциального спроса на кредиты может составить порядка 48 млрд долларов США, что позволит приобрести 101,2 млн кв.м жилья по средней в России цене (480 долларов США за кв.м). Это почти в 3 раза превышает 32,6 млн кв.м — объем введенного в 1997 году жилья.

Анализ текущего состояния банковского сектора показывает, что те российские банки, которые успешно преодолели 1998 год, не потеряли интерес к ипотечному кредитованию. Однако его развитие сопряжено с двумя основными трудностями. Во-первых, это отсутствие опыта долгосрочного кредитования у большинства российских банков. Во-вторых, обязательства банков формируются в основном за счет привлеченных краткосрочных ресурсов, и в силу этого выдача долгосрочных кредитов является крайне рискованной. ■

Налог по выбору

Чем проще система, тем она эффективнее

*Михаил Орлов,
руководитель Департамента
налоговой политики
Минэкономразвития России*

С введением единого социального налога малый бизнес попал в крайне затруднительное финансовое положение. Многие фирмы оказались на грани банкротства. В этой связи на рассмотрение Госдумы и правительства был представлен законопроект, в подготовке которого принял непосредственное участие Департамент финансов Минэкономразвития России.

Сложившаяся сейчас практика налогообложения вызывает, на мой взгляд, естественное и законное возмущение людей, работающих в малом бизнесе. Поэтому разработаны новые положения взимания налогов.

Ставка налогообложения устанавливается в размере 15%. И субъектам РФ не позволено будет необоснованно их завышать. Все это вместе можно, вне всяких сомнений, считать предложением революционного по своей сути характера, во всяком случае не меньшего, чем введение плоской шкалы подоходного налога с физических лиц в размере 13%.

Новая система налогообложения разделена как бы на две части — упрощенную систему и единый налог на вмененный доход, который формально, может быть, и не привязан к малому бизнесу, однако статистика показывает, что именно данному виду налога отдадут предпочтение представители малого предпринимательства.

В соответствии с проектом субъекты малого предпринимательства освобождаются прежде всего от наиболее сложных по порядку исчисления и уплаты налогов, в том числе налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц, налога на добавленную стоимость, налога с продаж, налога на имущество организаций и

налога на имущество физических лиц. Именно эти налоги определяют основную налоговую нагрузку, и по ним необходимо вести сложный налоговый учет субъектам малого предпринимательства.

Помимо указанных налогов законопроект предусматривает освобождение налогоплательщиков, перешедших на упрощенную систему налогообложения, и от уплаты единого социального налога. Вместе с тем, законопроект предполагает сохранение действующего порядка уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование и частичное зачисление единого налога в социальные внебюджетные фонды — обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования.

По новым критериям

Ставка налога при упрощенной системе устанавливается в следующих размерах:

— в случае, когда объектом налогообложения для субъектов малого предпринимательства является доход, ставка налога устанавливается в размере 8%;

— в случае, когда объектом налогообложения для субъектов малого предпринимательства является доход, уменьшенный на величину расходов, ставка налога устанавливается в размере 20%.

Из суммы единого налога, уплачиваемого предпринимателями, перешедшими на упрощенную систему, вычитаются страховые пенсионные взносы. При этом общая сумма налога не должна уменьшаться более чем на 50%. Впервые вычеты будут производиться из налога, а не из базы. Это сделано для того, чтобы совокупная налоговая нагрузка на предприятие не менялась в зависимости от того, сколько в организации трудится человек, чтобы не стиму-

лизовать работодателей выплачивать своим сотрудникам зарплату в конвертах.

На упрощенную систему уплаты налогов могут перейти организации и индивидуальные предприниматели, у которых число работающих не более 20 человек и годовая выручка от реализации товаров и услуг не превышает 10 млн рублей.

Право выбора того или иного объекта налогообложения сохраняется за субъектом малого бизнеса. Таким образом, каждый налогоплательщик может для себя определить, что для него удобнее: платить с выручки или с прибыли. С выручки выгоднее платить тем организациям, у которых достаточно высокая рентабельность и которые не хотят вести сложный учет расходов. А учитывать доходы, естественно, будут все.

Налог теперь придется платить раз в квартал. Но, прежде всего, при условии, что на малом предприятии работает не более 20 человек и годовой доход не превышает 10 млн рублей, а за девять месяцев — не более 7,5 млн рублей.

Согласно законодательству, с 1 октября по 30 ноября текущего года следует подать в налоговый орган заявление о своем решении перейти на упрощенную систему налогообложения. И с 1 января следующего года можно без каких-либо специальных дополнительных разрешительных документов начать трудиться по новой схеме. В случае, если налогоплательщик в течение года превысил эти два показателя — 20 человек и 10 млн рублей — ему разрешат доработать по упрощенной системе до конца года. А с нового года он уже перейдет на общую систему налогообложения. То же самое произойдет, если он превысил «планку» дохода в 15 млн рублей.

Обо всех изменениях в деятельности малых предприятий необходимо своевременно уведомлять налоговые органы.

Законопроект предусматривает, что исчисленный налог распределяется между консолидированным бюджетом субъекта Российской Федерации и внебю-

джетными фондами. Это Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования, Федеральный Фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

Соблазн скрыть выручку

Проблема сокрытия выручки есть во всех системах. Однако идти на противоправные действия предпринимателям, работающим в новых условиях налогообложения, нерационально. По новому проекту система налогообложения становится прозрачной и простой.

Почему-то, когда мы начинаем рассуждать о снижении налогового бремени, то больше всего говорим о ставках. Однако это не отражает суть вопроса. Налоговое бремя включает в себя не только общую сумму выплат в казну, но и те расходы, которые несет субъект бизнеса на администрирование данного налога. Например, при 24% ставке налога на прибыль предприниматель обязан вести бухгалтерский и налоговый учет. И расходы на администрирование налога будут «съедать» все сэкономленные средства. В таком случае мы пытаемся помочь предпринимателю уменьшить не только налоговое бремя, но и сами административные расходы. А налоговому органу будет проще выполнять свои функции.

Право выбора

В отличие от упрощенной системы налогообложения решение о введении в том или ином регионе системы единого налога на вмененный доход относится к компетенции субъекта РФ.

При переходе на новую схему у налоговых органов могут возникнуть определенные трудности с контролем за некоторыми видами деятельности малых предприятий. Это касается, в частности, быто-

вых, транспортных, ветеринарных услуг, розничной торговли. Предполагается, что на федеральном уровне по этим видам деятельности устанавливается некая базовая доходность, которая учитывает все региональные особенности ведения бизнеса. Если говорить о торговле, то это будет базовая доходность, исчисляемая, грубо говоря, в рублях с 1 кв. м.

Из федерального центра нельзя отследить все особенности того или иного региона. Поэтому предусмотрен ряд коэффициентов, которые позволяют регионам корректировать базовую доходность.

Простота — залог успеха

Упрощенная система налогообложения подразумевает и упрощенную систему ведения учета и отчетности. Для тех предпринимателей, которые в качестве объекта налогообложения рассматривают

Право выбора того или иного объекта налогообложения сохраняется за субъектом малого бизнеса.

схему «доход минус расход», предусмотрен обязательный учет текущего дохода с тем, чтобы не выйти за рамки 10-миллионного порога. Эта система не будет сложной для налогоплательщиков. Предприниматель может вести бухгалтерский учет для своих управленческих целей, в то время как вести налоговый не должен. Кроме того, не нужно заполнять и выписывать счет-фактуру.

Перед направлением данного законопроекта в правительство мы разослали его в ряд ассоциаций, объединяющих субъекты малого предпринимательства. Отклики в основном положительные — большинство поддерживает его. Надеюсь, что с принятием нового закона на рынке активизируются самые разные субъекты малого бизнеса. Создавая прозрачную систему деятельности, мы тем самым облегчаем работу не только предпринимателям, но и налоговым органам. ■

Расплата за беспечность

Банки не готовы отразить удар электронных террористов

Надежно защитив свои сейфы от профессиональных взломщиков, банки оказываются бессильными перед злоумышленниками-любителями, в роли которых часто выступают студенты и школьники. Не выходя из дома, они не только могут «облегчить» активы банка, но и нанести заметный ущерб финансовой системе государства.

Президент крупнейшего в США производителя антивирусных программ компании Network Association Питер Уоткинс считает, что с серьезными проблемами столкнутся в первую очередь банки и фирмы интернет-торговли, клиенты которых расплачиваются за покупки кредитными карточками. И чем шире развиваются интернет-технологии, тем больше денег банки и компании будут тратить на обеспечение электронной безопасности.

Эксперт также не исключает, что интернет-коммерция станет и объектом электронного терроризма со стороны ультралевых антиглобалистов.

Верхушка айсберга

— По своему опыту знаю, что многие банки искренне верили в собственную неуязвимость и теперь расплачиваются за наивность, — отметил на конференции по вопросам информационной безопасности в Нью-Йорке глава компании PentaSafe Security Technologies Джеймс Потер. — Сегодня проявляются результаты старого как мир синдрома, когда люди в стремлении к максимальной прибыли «экономили на спичках».

Электронный терроризм следует рассматривать как оружие массового поражения, считает Джеймс Потер. Угроза, создаваемая компьютерными вирусами, постепенно возрастает в силу различных причин. Последнее поколение вирусов во всемирной сети, которые могут самовоспроизводиться и распространяться без

помощи пользователей компьютерной техники, возникло на основе самовоспроизводящихся модульных программ. В сети Интернет они доступны даже хакерам-новичкам в онлайн-режиме. Это означает, что сейчас снижается уровень технических знаний, необходимых для вторжения в компьютерную систему, тогда как зависимость общества от всемирной паутины постоянно возрастает.

Как полагает глава германской фирмы «Утимако Сейфвэр АГ» Юрген Польшманн, мир сегодня сталкивается лишь с верхушкой айсберга. Опасность взлома компьютерных систем создает новую проблему: системы могут подвергнуться атакам взломщиков и вирусов одновременно.

По данным Computer Security Institute, снятие элементов защиты с компьютерных систем приведет к разорению 33% американских банков уже через несколько часов, 50% — через несколько дней. Ежегодный ущерб от компьютерных преступлений в Западной Европе достигает 30 млрд долларов, в США — около 100 млрд долларов. В России подобные потери до сих пор не подсчитывались, однако можно только догадываться об их масштабах. В качестве примера можно привести нарушение функционирования АСУ ТП ВАЗа в результате срабатывания программы типа «логическая бомба». Выход из строя компьютерных систем привел к остановке главного конвейера одного из крупнейших в России предприятий. С использованием способов несанкционированного доступа была предпринята попытка похитить

МНЕНИЕ

Пока мы имеем дело в основном со злоумышленниками-одиночками. Однако не за горами время, когда атаки из Интернета начнут совершать профессионалы, объединенные в различные политические организации.

*Питер Уоткинс,
президент компании Network Association*

68 млн рублей из Центробанка в 1992 году.

«Ситуация усугубляется тем, что никто не знает, откуда ждать атаки электронных террористов», — отметил Джеймс Потер. Новое поколение электронных вирусов и угроза нарушения безопасности компьютерных систем заставляют банки и компании, занимающиеся разработкой технологий защиты, и правительственные органы объединить усилия по борьбе с электронным терроризмом.

Мотивы взлома

Один из крупнейших американских центров по изучению проблем компьютерной безопасности Computer Security Institute провел анкетирование системных администраторов и сотрудников отделов безопасности 83 английских банков. Как выяснилось, чаще всего несанкционированный доступ к системам и компьютерным сетям совершает персонал кредитных организаций — 20,2%, а в 8,6% случаев преступления были совершены бывшими работниками. В остальных случаях атаки на систему защиты банков совершали лица, не имевшие к кредитным организациям никакого отношения. Только в 8,2% случаях банки обращались в правоохранительные органы. В основном они ограничивались внутренним расследованием.

Доля преступлений, состоящих в распространении вредоносных программ на технических носителях, в общем числе компьютерных преступлений составила 19,7%. Злоумышленники пользовались легкодоступными компакт-дисками «Хакер 2002», «Шпионские штучки», «Халявный Интернет», «Все для хакера» и др. Как показывают проведенные исследования, в 86,7% случаев удаленный доступ был осуществлен с компьютерного оборудования, находящегося дома у преступника, в 8,2% случаев — по месту работы лица, совершившего преступление. В 5,1% случаев преступник использовал технические возможности различных компьютерных центров, клубов.



По мнению специалистов Computer Security Institute, часто используемый термин «хакер» не совсем точно характеризует группу лиц, совершающих вирусные атаки на банки. Основная задача хакера состоит в том, чтобы, исследуя вычислительную систему, обнаружить слабые места в системе безопасности и информировать пользователей и разработчиков системы с целью последующего устранения найденных недостатков, внести предложения по ее усовершенствованию. Словом, хакером скорее можно назвать талантливого законопослушного программиста.

Лиц, совершающих компьютерные преступления, правильнее называть «кракерами» (crackers). К ним относятся профессионалы высокого класса, использующие свои интеллектуальные способности для разработки способов

и осуществления преступных посягательств на компьютерную информацию. Преимущественно «взломов» систем компьютерной защиты и безопасности.

Эксперты Computer Security Institute выделяют три основных группы кракеров.

«Шутники» — наиболее безобидная с точки зрения ущерба для компьютерной информации часть кракеров. Их основная цель — взлом компьютерной системы и внесение в нее различных звуковых, шумовых, визуальных эффектов. Это могут быть: музыка, дрожание, переворачивание изображения, появление различных надписей, всевозможных картинок.

«Вандалы» — их основная цель заключается во взломе компьютерной системы для ее последующего разрушения: уничтожения файлов, форматирования жест-

СПРАВКА

В 2000 году потери мирового бизнеса из-за вирусных атак составили около 14,3 млрд, за 2001 — 19,1 млрд долларов. Ущерб только от одного вируса Love Letter оценен в 8,7 млрд долларов. Создатель этого вируса учел, что многие пользователи компьютеров не устоят перед искушением посмотреть содержимое письма с обращением «I Love You». Эта психологическая деталь оказалась решающим фактором для беспрецедентного по скорости и массовости распространения вируса. Весьма простой по конфигурации он вывел из строя 70 млн компьютеров.

СПРАВКА

Основными целями и мотивами совершения преступлений в сфере компьютерной информации выступают корысть (56,8% анкетированных), хулиганские побуждения — 17,1%, месть — 12,7%, коммерческие шпионаж или диверсия — 9,1%. Противоправные действия с использованием компьютерных технологий в 5 раз чаще совершаются мужчинами. Большинство субъектов преступления имеют высшее либо незаконченное высшее техническое образование — 53,7%. Среди них преобладают лица в возрасте от 30 до 45 лет — 46,5%, а также от 16 до 30 лет — 37,8%.

кого диска компьютера, влекущее потерю хранящейся на нем информации и пр.

«Взломщики» — профессиональные преступники, осуществляющие взлом компьютерной системы с целью хищения денежных средств, промышленного и ком-

Эксперты Computer Security Institute выделяют три основных группы crackers — «шутники», «вандалы» и «взломщики».

мерческого шпионажа, кражи дорогостоящего программного обеспечения и т.д. Совершаемые ими преступления носят серийный характер. «Взломщики» могут действовать как в своих интересах, так и в интересах других лиц.

Специалисты Computer Security Institute разработали методики, которые позволяют во многих случаях вычислить источники несанкционированного доступа к компьютерным системам банков и компаний. При этом в качестве розыскных признаков могут выступать конфигурация компьютера, использованного для совершения преступления, наличие сетевого или периферийного оборудования, установка на

компьютере определенного программного обеспечения.

— Нет подъема в электронной торговле? Зато есть подъем в электронном терроризме, — так прокомментировал результаты исследования президент Computer Security Institute.

По принципу Архимеда

На международном форуме «Технологии безопасности», прошедшем в Москве, был представлен широкий спектр технических разработок и уже запущенных в производство приборов и спецсредств. Но вот что любопытно: на вопрос «как вы защищаете информацию?», как правило, следовал пространственный монолог о комплексном подходе к решению данной проблемы.

Своеобразный экспресс-опрос показал, что на практике защита информации сводится к поиску каналов ее утечки, применению различных сканирующих средств, анализаторов, систем ограничения доступа. И это вполне объяснимо.

— Российская интернет-торговля, делающая еще только первые шаги, сталкивается сегодня совсем с другими проблемами, нежели западные фирмы: низкая пропускная способность каналов, отсутствие платежных систем и четких законов, — отметил директор ВНИИ проблем вычислительной техники и информатизации Валерий Коняевский. — Несмотря на это в России разработаны и применяются эффективные средства противодействия интернет-мошенничеству и несанкционированному проникновению в сеть. В крупных структурах, как правило, действуют две не связанные между собой системы — внешняя и внутренняя. В первую очередь это относится к высшим государственным структурам — правительству, администрации президента, Госдуме РФ и другим. У Федерального агентства правительственной связи и ин-

формации есть сертифицированные средства криптозащиты. Эти разработки сейчас доступны всем желающим, естественно, по согласованию с разработчиком и владельцем.

По мнению Валерия Коняевского, с помощью программных средств невозможно надежно защитить другие программные средства. Это так называемый синдром Мюнхгаузена. Нужно применять «принцип Архимеда»: брать твердую точку опоры в виде специальной аппаратуры и с ее помощью решать проблему. «В России имеется аппаратура, защищающая от разрушающих программных воздействий, — отмечает Валерий Коняевский. — Причем эта аппаратура уже запущена в производство, и она лучше западных аналогов. Достаточно назвать систему защиты информации от несанкционированного доступа «АККОРД».

Подавляющее большинство распространяемых по Интернету вирусов основано на так называемых скриптах Бейсика. Первое, что делает профессионал, когда устанавливает операционную систему, — отключает возможность применения этого языка и соответственно возможность распространения основанных на нем вирусов. То же самое делает нормальная система защиты — она запрещает запуск программы, не относящейся к тем, которые следует использовать. В России уже созданы такие устройства. Они дорогостоящи для использования в бытовых компьютерах (200 долларов), но для корпоративных пользователей вполне доступны. □

Александр Игнатьев

СПРАВКА

Экспертам известны около 50 тыс. вирусов. Каждый год к ним добавляются еще 5—6 тыс. И хотя новейшие анти-вирусные программы используются в 9 из каждых 10 американских банков, две трети из них не имеют ни концепции компьютерной безопасности, ни соответствующих специалистов.

Личный расход за чужой счет

У бухгалтера нет доступа к деньгам, однако есть возможность их похитить

Грамотный бухгалтер ценится очень высоко, а в банках — особенно. Тем не менее несмотря на хорошие заработки, бухгалтеры среди сотрудников кредитных организаций занимают в криминальных сводках второе место после кассиров.

ментами. Обычно мошенничество совершается путем отнесения своих личных расходов на счет клиента.

Бухгалтер может также изменить суммы проводок для того, чтобы «сэкономленные» деньги направить на

счет фиктивной фирмы. Именно на этом виде мошенничества попался главный бухгалтер барнаульского «Элин-банка», который действовал в сговоре с президентом этой кредитной организации. В отношении них было возбуждено уголовное дело. В качестве потерпевших в судебном процессе участвовало несколько тысяч вкладчиков и акционеров банка.

В зарубежной практике встречается дебетование счета клиента дважды одним и тем же чеком и кредитование своего собственного счета суммой этого чека. Таким образом, получается сальдо, против которого бухгалтеры могут выписывать себе чеки, сохраняя при этом баланс между дебетом и кредитом. Бухгалтер может также занижать комиссионные сборы по счетам клиентов, а разницу относить на свой личный счет или на подставную фирму.

В итальянских банках зафиксированы случаи уничтожения бухгалтером своего личного чека или чека компаньона по афере до его проводки по счету. Для прикрытия этой операции осуществляются манипуляции со счетами клиентов, не особенно вникающих в вопросы согласования своих банковских отчетов. Через эти счета для компенсации сумм уничтоженных чеков пропускаются небольшие депози-

ты. При этом выполняются проводки по соответствующим счетам, но суммы этих депозитов не включаются в новые балансы.

Формы мошенничества во многом зависят от местного менталитета. В латиноамериканских банках бухгалтеры-мошенники порой списывают со счета суммы, которые значительно превышают остаток средств на счетах. В результате таких проводок на следующий день по счету выплывает дебетовое сальдо. Руководство банка начинает разбираться с виновным. Бухгалтер кается и говорит, что ошибся. Его могут даже уволить или сделать начет для частичного, как правило, очень небольшого, погашения ущерба. Но все равно эта афера для бухгалтера может иметь смысл, если он действует в сговоре с лицами, которым он перечислил крупную сумму денег.

Для предупреждения злоупотреблений со стороны бухгалтеров в банках вводится жесткая система внутреннего контроля. Однако в небольших банках эта мера малоэффективна, поскольку ограниченный штат не позволяет рационально распределить обязанности и лишить бухгалтеров возможности злоупотреблений. Тем не менее как для мелких, так и крупных банков всегда полезны ротация обязанностей бухгалтеров, чтобы одни и те же счета клиентов не контролировались одним работником. Для обнаружения мошенничества весьма важен элемент неожиданности. Любое предупреждение о ревизии или проверке счетов дает бухгалтеру время для сокрытия злоупотреблений. ■

Александр Игнатьев

Рэнкинг сайтов российских банков

Продолжаем ранжирование интернет-серверов российских банков на основе критериев, предложенных экспертами в области интернет-технологий и подразделений маркетинга банков*. Каждый критерий оценивался максимальным баллом — 5.

Банки были отобраны из поисковой системы Яндекс.

Каждый из рассматриваемых сайтов заслуживает особого упоминания.

Так, Инвестсбербанк предлагает набор небанковских услуг:

- Услуги туристического и транспортного агентства
- Услуги на рынке недвижимости
- Финансовые услуги
- Рекламно-информационные услуги

Судостроительный банк оказывает полный комплекс услуг интернет-банкинга (система SBANK.RU), что позволяет клиентам:

- открыть счет без личного визита в банк;
- оперировать несколькими счетами в Судостроительном банке;

• отслеживать все этапы обработки платежных документов в банке, оперативно получать необходимые подтверждения или сообщения об ошибках;

• получать выписки и документы по всем счетам в банке за любой период;

• осуществлять просмотр и печать входящих и исходящих платежных документов;

• безопасно отправлять и получать из банка сообщения в свободном формате.

Система интернет-банкинга Импексбанка («Интернет-Банк Экс-

• выписки из лицевых счетов;

• выписки из карточных счетов;

• выписки из брокерских счетов;

• биржевую информацию по ценным бумагам.

Лучшим признан сайт Банка Проектного Финансирования (БПФ).

Первая страница, на которой представлены новости Банка Проектного Финансирования, содержит информацию, рассчитанную как на постоянных клиентов (например, «новые услуги»), так и на новых («часто задаваемые вопросы», «полный список услуг банка» и т.д.). На сайте представлена полномасштабная «Система Интернет—Банк—Клиент», предназначенная для осуществления документооборота между банком и его клиентами в электронном виде.

Баланс банка приведен по состоянию на 24 апреля 2002 года, в то время как на других сайтах публикуются финансовые показатели в лучшем случае на начало января. ■

Александр Базаря,
независимый эксперт



Вид главной страницы сайта «Банк Проектного Финансирования»

пресс» версии 1.1) позволяет оперативно получать следующую информацию:

Оценка сайтов банков по выбранным критериям

Критерий/банк	Инвестсбербанк (Москва) www.isb.ru	Мастербанк (Москва) www.masterbank.ru	Судостроительный (Москва) www.sbbank.ru	Импексбанк (Москва) www.impeksbank.ru	БПФ (Москва) www.bpf.ru
Быстрая загрузка	5	5	5	5	5
Длина страницы	5	5	5	5	5
Ясность структуры	3	5	4	4	5
Карта сайта (поиск)	5	5	—	5	5
Функциональность	5	4	4	4	5
Обновляемость	4	5	5	5	4
Отчетность (баланс)	3	2	4	4	5
(24 апреля 2002 года)					
Интернет-банкинг	4	—	5	2	5
	(только для юрлиц и i-трейдинг)	—	5	(только выписки)	
Контакты	5	5	—	—	3
СУММА	41	36	32	34	42

* Перечень критериев опубликован в журнале «Банковское Обозрение» №3, 2002 г.

Электронный банковский журнал

Всемирная Сеть позволяет составить впечатление даже о тех изданиях, которые читатели никогда не держали в руках. Так мы поступим и на этот раз: познакомимся с американским журналом «Новости банковских технологий» на примере его сайта www.efectronicbanker.com. Редакция самого журнала расположена в Нью Йорке.

Рассмотрим майский выпуск журнала. Одна из главных статей посвящена актуальной проблеме — CRM — управлению взаимоотношениями с клиентами.

Авторы отмечают, что созрели условия для практической реализации интегрированных автоматизированных систем, обеспечивающих индивидуальный подход к каждому банковскому клиенту.

Вся работа банков с клиентами координируется с помощью единой информационной системы, которая аккумулирует сведения о клиенте из разных источников: отделений банка, телефонных центров, банкоматов, с веб-сайта банка и т.п. Большое внимание уделяется предпочтениям клиента: ходит ли он в банк лично, предпочитает контакты по телефону (компьютеру) или пользуется банковскими картами (какими и как часто). Играет ли он на фондовом рынке, какие акции покупает и т.д.

Авторы отмечают, что, несмотря на рецессию, интерес к внедрению CRM в США остается достаточно высоким.

Интересные данные приводятся в статье «Цифровые образы чеков в среде Интернет»: за год американцы подписывают умопомрачительное число бумажных чеков — 49 млрд! При этом эта привычка настолько укор-

енилась, что даже несмотря на повсеместное распространение электронных методов оплаты, количество чеков уменьшается лишь на 1% в год. Понятно, почему банки активно ищут вариант замещения чеков, учитывающий привычки американцев.

В статье рассматривается один из таких вариантов — цветные, практически ничем не отличающиеся от настоящих, но, тем не менее, цифровые образы чеков на экране компьютера, которые, как полагают авторы разработки, могут «отвлечь» часть населения от чековой книжки. Особенные надежды возлагаются на молодежь.

Авторы приводят пример американского банка с активами в размере 495 млн долларов, имеющего 11 отделений, который с 1994 года полностью прекратил прием бумажных чеков. «Вы будете удивлены, — отметил вице-президент этого банка, — но мы потеряли всего 10 счетов (кли-

ентов). Экономия, полученная от этого решения, во много раз компенсировала потери. Избавившись от необходимости сортировать чеки, банк смог высвободить 60 часов рабочего времени в месяц».

Стоимость обработки одного мегабайта финансовых транзакций снизилась с 70 центов в 1998 году до 7 центов в этом году. А при наличии компьютера с выходом в Интернет клиент может подписывать свои цифровые чеки где угодно и когда угодно.

Все номера журнала архивируются и доступны для интернет-читателя.

На сайте журнала представлены новостная лента, раздел «Банковская аналитика», а также книжный интернет-магазин по банковским технологиям.

На новости сайта можно подписаться в режиме он-лайн. □

Александр Базаря,
независимый эксперт



Вид главной страницы сайта журнала «Новости банковских технологий»



Секьюритизация в Европе набирает обороты

В Европе в 2002 году ожидается продолжение роста выпуска ценных бумаг, имеющих в своей основе различные ссуды, объем которых может составить 162 млрд евро. Это на 16% выше рекорда, достигнутого в 2001 году, — 140 млрд евро.

Члены Европейского форума секьюритизации (ESF) ожидают роста в первую очередь выпуска обеспеченных облигаций (CDO), поскольку банки продолжают избавляться от кредитных рисков, но в то же время заинтересованы в поддержании необходимого уровня доходности. Также предполагается расширение рынка коммерческих ценных бумаг, обеспеченных ипотечными облигациями (CMBS). Этот процесс стимулируется тем, что банки и компании распродают свои активы в виде недвижимости. В отношении ссуд на покупку автомобилей и сектора кредитных карт прогнозы тоже позитивны. Наряду с общим ограничением сделок в этой области предполагается снижение объема выпуска ценных бумаг, ориентированных на массового инвестора.

Большинство членов Форума ожидают повышения секьюритизации итальянских, португальских, немецких, голландских и австрийских активов. В Великобритании, напротив, этот процесс в процентном выражении замедлится. Несмотря на это, английский рынок ценных бумаг, выпущенных на основе ссуд, останется основным в Европе. Снижение темпов секьюритизации ожидается также во Франции, Испании и Ирландии.

В целом, специалисты сошлись на мнении о том, что ликвидность на вторичном рынке увеличится в 2002 году за счет повышения активности инвесторов. Этому способствуют стандартизация структурированных продуктов, повышение прозрачности сделок и информационной открытости. С каждым годом инновационные классы активов, ориентированные на потребности клиентов, приобретают все большую популярность среди инвесторов.

По материалам
www.bondmarkets.com

Английские интернет-брокеры решили заняться самокритикой

Ведущие английские брокерские компании, в том числе Barclays Stockbrokers, Charles Schwab Europe, Self Trade и Halifax, представили в режиме он-лайн результаты опросов потребителей. Целью исследований, проводившихся при содействии аналитической компании BlueSky International, стало выявление ожиданий клиентов и уровня их обслуживания.

Президент и ведущий аналитик компании BlueSky International Сьюзен Нолан отметила, что проведение исследований было вызвано спадом на рынке. Аналитики попытались выявить, какой уровень обслуживания необходим для привлечения клиентов и успешной борьбы с конкурентами.

Каждая из задействованных в исследовании компаний опросила от 1000 до 2500 клиентов. «Исследование призвано улучшить обслуживание уже существующих и привлечь новых клиентов, — считает исполнительный директор брокерского отделения компании Barclays Stockbrokers Ханс Хергесон. — Депрессия на рынке показала, что необходимы радикальные изменения в стратегии большинства онлайн-брокеров. Вместо того чтобы неспешно привлекать новых инвесторов, работая по старым технологиям, следует выявить реальные потребности клиентов. Это позволит разительно увеличить число

потребителей, пусть даже такой дорогой ценой, как замена или переподготовка брокеров».

По материалам
Institutional Investor online

Надо брать пример с Люксембурга

Доклад Государственного секретариата по экономическим вопросам Швейцарии показал, что несмотря на свою репутацию одной из богатейших стран Европы, по темпам экономического развития Швейцария отстает от большинства стран с развитой экономикой.

В докладе говорится, что в 90-е годы темпы экономического роста Швейцарии были самыми низкими среди всех стран — членов ЕС. «Если нам не удастся достигнуть высокого уровня экономического развития, могут возникнуть проблемы с решением социальных задач», — отмечает министр экономики страны Паскаль Кушэпен.

Очевидно, проблема заключается в низких темпах роста производительности труда и слабой конкуренции на внутренних рынках.

В качестве положительного примера, к которому стране стоит стремиться, секретариат назвал Люксембург. Несмотря на то что уровень доходов в этой стране выше, цены здесь ниже, чем в Швейцарии.

По материалам
Tax-news.com

Джеймс Тобин — человек-легенда

В возрасте 84 лет скончался выдающийся американский экономист, лауреат нобелевской премии, профессор Джеймс Тобин. Большинству г-н Тобин известен как инициатор введения в 1971 году небольшого налога на международные валютные транзакции. Подобная мера была задумана, чтобы собрать деньги для помощи бедным странам и оградить слабые экономики развивающихся государств от посягательств валютных спекулянтов. Налог был назван по имени автора — «налог Тобина».

Джеймс Тобин считал, что для

ослабления неблагоприятных моментов бизнес-циклов и препятствия росту безработицы, государство должно регулировать экономику посредством финансовых и монетарных рычагов.

В финансово-экономических кругах западных стран налог Тобина до сих пор воспринимают неоднозначно: он имеет достаточно много сторонников и ничуть не меньше противников. Некоторые приписывают налогу свойство панацеи от финансово-экономических кризисов. И приводят в пример веские аргументы: например, что именно налог Тобина смог бы предотвратить крах экономики стран Юго-Восточной Азии в 1997 году.

Их оппоненты утверждают, что налог при массовом внедрении будет лишь сдерживать свободное движение капиталов и, в конечном счете, будет тормозить развитие всех стран, в том числе и бедных.

Но главное — в том, что о налоге говорят, а значит, жизнь г-н Тобин прожил не зря.

По материалам
Reuters

Агенты и брокеры Пенсильвании смогут обновлять лицензии через Интернет

Страховые агенты и брокеры американского штата Пенсильвания смогут продлевать свои лицензии через Интернет. Нововведение позволяет физическим лицам, отвечающим квалификационным требованиям, продлить действующую лицензию в диалоговом режиме, через сеть, используя диалоговую систему.

Ранее требовалось отправлять в департамент страхования заполненные формы и квитанцию об оплате по почте. В результате, процесс обновления лицензии занимал более двух недель. Теперь же на процедуру уходит один день. Агенту или брокеру необходимо лишь указать номера лицензии и социальной страховки или (для агентства) идентификационный номер работника. Услугу можно оплатить по кредитной карте.

В числе других преимуществ — доступность услуги 24 часа в сутки, 7 дней в неделю; возможность в процессе обновления лицензии изменять личные данные, например адрес. Но главное, что уже на следующий рабочий день можно получить продленную лицензию или сертификат.

По материалам
PRNewswire

Россия запускает евробонды

В России планируется выпустить евробонды на сумму в 2 млрд долларов. Заместитель министра финансов Сергей Колотухин сообщил, что ценные бумаги будут выпущены в связи с необходимостью урегулирования обязательств по коммерческим долгам, возникшим еще у СССР. В настоящий момент сумма долга составляет около 6,5 млрд долларов. Министерство финансов планирует разослать предложения об обмене долговых обязательств кредиторам, главные среди которых — Международный банк экономической кооперации и Международный инвестиционный банк.

Предстоящий выпуск евробондов будет первым после кризиса 1998 года. Несмотря на то что за прошедшие 18 месяцев ведущие агентства подняли рейтинг России (Standard&Poor's — до B+, а Moody's — до Ba3), в финансовом

мире звучат предостережения. Так, аналитики Deutsche Bank отмечают, что источник риска сейчас находится в несоответствии темпов девальвации и инфляции, наблюдавшихся в течение последних лет. В числе других оснований для беспокойства они называют значительное влияние нефтяного рынка на финансовую стабильность.

По материалам
RiskCenter Europe

Иск против Ватикана

Страховые комиссары пяти американских штатов подали в суд на Ватикан, заявив о причастности должностных лиц Католической церкви к мошеннической деятельности финансиста Мартина Фрэнкела.

В исках утверждается, что Мартин Фрэнкел, обвиняемый в страховом мошенничестве на сумму около 215 млн долларов, для перевода денежных сумм в создаваемые им благотворительные фонды использовал в качестве посредников официальных лиц Ватикана. Злоупотребляя служебным положением, они действовали в качестве агентов Мартина Фрэнкела, и, следовательно, работодатель — католическая церковь — несет ответственность за их помощь в осуществлении мошеннических схем. ■

По материалам
Wall Street Journal

Южноафриканский Бурбуль



Мощь Выносливость Интеллект!

**Элитные щенки
от Чемпионов
России и ЮАР**

www.boerboel-club.ru

**Вес до 100 кг.
Высота в холке
до 74 см.**

**188-0213, 109-7674 (моб)
(095) 977-4724 секретарь**

Новая финансовая литература



Ионов В. М.

Обработка наличности: банковская техника и технологии

Практическое пособие. М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2001. 268 с.

Книга отражает основные проблемы, действующие в сфере обработки наличных денег, рассмотрена техника и технологии, применяемые на различных этапах обработки наличности.

Издание предназначено для широкого круга читателей: работников расчетно-кассовых подразделений кредитных организаций, руководителей предприятий, студентов экономических факультетов.

Заказать книгу можно по тел.: (095) 933-8137, 933-8136.



Аакер Д.

Стратегическое рыночное управление

СПб.: Питер, 2002. 6-е изд. 544 с.

Это одна из самых значительных работ известного ученого, признанного классика менеджмента Дэвида Аакера, посвященная разработке и реализации бизнес-стратегий. Прочитав ее, вы сможете правильно понимать и контролировать динамичную окружающую обстановку, предлагать дальновидные и творческие подходы, адекватные условиям и изменениям, с которыми сталкивается фирма, создавать стратегии, основанные на устойчивых конкурентных преимуществах.

Книга будет полезна менеджерам, разрабатывающим стратегии развития предприятия, кроме того, она может стать основой учебных курсов по стратегическому маркетингу, стратегическому менеджменту и стратегическому рыночному планированию.



Пешанская И. В.

Организация деятельности коммерческого банка

М.: ИНФРА-М, 2001. 320 с. (Серия «Высшее образование»)

Данное учебно-практическое пособие представляет собой систематизированное изложение основ банковского дела в Российской Федерации и одновременно своеобразный путеводитель по нормативным документам.

Рассмотрены организационные основы деятельности банков, роль банка как организатора и контролера денежного оборота, как агента валютного контроля, деятельность банков на различных сегментах кредитного и финансового рынков, проблемы рисков и внутрибанковского контроля, финансовое состояние и финансовое оздоровление банков и др.



Технический анализ для начинающих

М.: Альпина Паблишер, 2001. 184 с. (Серия «Reuters для финансистов»)

Книга, подготовленная специалистами компании Reuters, является практическим пособием для начинающих инвесторов и трейдеров по техническому анализу — начиная с создания первых графиков до концепций, на основе которых разработаны сложные аналитические инструменты. Каждый раздел содержит объяснение базовых концепций с примерами из практики. Упражнения и краткие тесты позволяют закрепить пройденное.

Написанная простым и доступным языком, книга показывает, как использовать современные аналитические методы для работы на финансовых рынках.



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Бизнес-образование



| **Окно в мир**

| **Увидеть Париж
и набраться ума...**

| **Банкиры мира
в одной аудитории**

Окно в мир, или дорога в большой бизнес

Учебный год во многих российских бизнес-школах начинается в октябре. Среди слушателей можно встретить как руководителей, вынужденных продолжать обучение в силу производственной необходимости, так и начинающих бизнесменов, которые учатся впрок. По мнению специалистов Международной комиссии ЮНЕСКО по образованию, росту числа профессионалов, ежегодно повышающих свою квалификацию, в значительной мере способствует ускорение технического прогресса. Всеобщая компьютеризация и внедрение все более современных средств телекоммуникаций приведет к тому, что эта тенденция сохранится и в третьем тысячелетии.

Кто витает в эмбиэях...

Степень MBA — мастер делового администрирования — ученая степень управленца, знак его высокой квалификации. Продолжительность учебы по программам MBA для имеющих законченное высшее образование — один-два года. Средний возраст учащихся — около тридцати лет. В рамках программы MBA слушатель приобретает знания, позволяющие управлять как бизнесом вообще, так и в сфере своей специализации. Одно из важных преимуществ, которые дает степень MBA, — членство в ассоциации выпускников, где можно найти партнеров по бизнесу, подобрать сотрудников или самому найти перспективное место работы.

Престижность степени MBA позволяет ее обладателям претендовать на более высокую по сравнению со средним уровнем зарплату.

Case-studies по-русски

Проблем у российского бизнес-образования предостаточно. Одна из актуальных — привлечение преподавателей-бизнесменов. Тем не менее крупным бизнес-школам (например, ВШБ МГУ, ВКШ, МИРБИС или ИБДА АНХ) удалось при-

влечь к сотрудничеству бизнесменов-практиков и сотрудников консалтинговых фирм.

Отечественное бизнес-образование нередко упрекают в чрезмерной академичности. На самом деле, по своей структуре российские программы ничуть не хуже западных, просто у последних более чем 200-летние традиции.

Можно поспорить и со спецификой российского образования, при которой студенту скармливают знания, а он их пассивно потребляет. Это чревато тем, что слушатели оказываются неподготовленными к большому объему самостоятельной работы.

Еще один злободневный вопрос — российские case-studies. Разбор реальных случаев из практики — обязательная часть программы подготовки менеджеров. Так, в ВКШ большой популярностью пользуются случаи «из жизни слушателей», 40% из которых — первые лица компаний. МИРБИС сотрудничает с Международным центром учебных материалов, который создает библиотеку российских кейсов. Поскольку большинство отечественных компаний закрыты, информация добывается с трудом.

Большинство обучающихся по программе MBA, имеют достаточно высокий социальный статус, так что вопрос об их дальнейшем трудоустройстве не стоит. Он актуален для студентов дневных отделений, и тут учебные заведения оказывают своим выпускникам посильную поддержку. Среди них — Высшая коммерческая школа и МИРБИС. ВШМБ заключила соглашение с Национальным центром человеческих ресурсов, в рамках которого слушателям предлагаются индивидуальные консультации по вопросам ресурсной диагностики, развитию навыков самореализации и т.п.

Программы на любой вкус

Программы MBA бывают очными или очно-заочными, вечерними и модульными. Наибольшей популярностью пользуют-

ются последние две формы обучения, позволяющие слушателям совмещать работу с занятиями. Очно-заочные и модульные удобны для иногородних слушателей. Бизнесмены учатся дома, а в школу приезжают на сессию. Так, в Высшей коммерческой школе модульное обучение строится по индивидуальному плану, а в Стокгольмскую школу экономики в Санкт-Петербурге слушатели приезжают для тренингов и сдачи экзаменов 15 раз. Продолжительность каждого модуля — 6 дней, с 8 утра до 10 вечера.

В программе MBA Открытого университета Великобритании в МИМ ЛИНК практикуется дистанционное обучение — слушатели имеют возможность участвовать в интернет-конференциях; проводятся выездные школы в Западной Европе.

Нередко российские студенты обучаются не два года, как в Европе, а полтора. А ВШМБ АНХ разработала новый вариант базовой программы MBA — годичный. Он предназначен для людей с первым высшим экономическим или управленческим образованием или для тех, кто обучался в рамках федеральной программы подготовки управленческих кадров.



АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
ФАКУЛЬТЕТ ФИНАНСОВ И БАНКОВСКОГО ДЕЛА

✓ **ВЫСШЕЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ**

Специальность
«Финансы и кредит»

- По программам первого и второго высшего образования
- По ускоренным программам
- Специализация по выбору

✓ **ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ КУРСЫ**



✓ **ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ EXECUTIVE MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION (EMBA)**

Для специалистов высшего и среднего управленческого звена банков

Диплом гособразца MBA

- Продолжительность — 1,5 года
- Форма обучения: очно-заочная, модульная

✓ **ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА ПО ПРОГРАММАМ:**

- Универсальный брокер
- Банковское дело
- Бизнес и финансы
- Налоги и налогообложение
- Инвестиции: организация и финансирование

Лицензия 24ГО846 от 01.04.99

Государственная аккредитация

РФ, 117571, Москва, пр-т Вернадского, 82,
 1-й учебный корпус АНХ при Правительстве РФ, оф. 431,
 тел./факс: (095) 433-25-91, 436-53-88, 290-896-94
 E-mail: ffb@ane.ru www.ffb.ru

Каждому — свое

Программы MBA делятся на общеуправленческие и специализированные. Последних с каждым годом все больше. Предметы, изучаемые в рамках программ MBA, делятся на четыре группы: дисциплины, посвященные бизнес-среде (экономическая теория, финансовое и налоговое право и т.д.), научные ос-

новы бизнеса (финансы и бухгалтер, статистика), базовые курсы (менеджмент, маркетинг, управление персоналом и т.д.) и специальные дисциплины (управление проектами, инвестициями и т.д.).

Одними из самых популярных среди общих программ MBA являются программы Института бизнеса и экономики при АНХ (специализации — бизнес и эко-

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Принято считать, что бизнес-образование в нашей стране появилось в 1988 году, когда постановлением Совета министров СССР были открыты Высшая коммерческая школа (ВКШ) при Министерстве внешнеэкономических связей и Высшая школа международного бизнеса (ВШМБ) Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, а также Московская международная школа бизнеса МИРБИС (по Межправительственному соглашению СССР и Италии). В марте 1989 года была создана первая частная школа бизнеса — Школа международного бизнеса МГИМО (сегодня — Институт бизнеса и делового администрирования в составе АНХ).

Долгое время статус российских программ MBA был неопределенным. Пионеры MBA, работавшие на базе госузов, выдавали своим выпускникам два диплома: первый — магистра делового администрирования бизнес-школы, а второй — диплом госуза, для солидности. Чтобы выдать последний, бизнес-школа официально называла программу MBA либо «программой с вручением государственного диплома о профессиональной переподготовке», либо вторым высшим образованием, либо магистратурой по спе-

циальности «Экономика и управление». Первой схемой воспользовались Высшая школа экономики, Высшая школа международного бизнеса АНХ, Высшая коммерческая школа (ВКШ) при Министерстве экономики и торговли РФ. По второму пути пошел МИРБИС. По третьему — многие коммерческие вузы, не имевшие государственной аккредитации.

В 1990 году по инициативе ряда бизнес-школ была создана Российская ассоциация бизнес-образования (РАБО), которая стала бороться за официальное признание программ MBA в России. 5 марта 1999 года министр образования РФ Владимир Филиппов подписал приказ № 574 «Об организации профессиональной переподготовки в области делового администрирования по программам MBA». Появилась квалификация «мастер делового администрирования», был установлен соответствующий государственный диплом и определены требования к подготовке менеджеров. В порядке эксперимента Минобразование России разрешило 15 вузам ввести обучение по программе MBA. Сегодня правом на проведение программ MBA с выдачей соответствующего диплома обладает уже 31 учебное заведение.

номика, финансы, маркетинг); MBA в ИБДА АНХ, подготовленная ведущими российскими специалистами при участии престижных западных школ бизнеса Leonard N. Stern School of Business и Babcock Graduate School of Management.

Из специализированных наиболее известны MBA МИРБИС (специализации — маркетинг, финансы и новое направление techno — управление производством).

Все большую популярность среди слушателей завоевывает стратегический менеджмент. Недавно в МИМ ЛИНК открылась вторая программа MBA — «Стратегия», которая ведется на русском языке (первая программа была английская).

Обучаясь по программе MBA «Финансы» Высшей школы финансового менеджмента, слушатели приобретают навыки анализа и моделирования конкретных ситуаций, принятия стратегических управленческих решений. Итогом обучения является разработка проекта для своей компании.

Актуальную программу «Управление инновационными проектами, инвестициями и рисками», разработанную совместно с Техасским университетом, Oxford Innovation Ltd и Уорвикским научным парком (Великобритания), предлагает Центр коммерциализации технологий АНХ. Здесь готовят инновационных менедже-

ров — специалистов, которые смогут продвинуть научную разработку, организовать новый бизнес, защитить свою интеллектуальную собственность.

Западный диплом против российского

Дипломы западных вузов попадают к россиянам разными путями. Во-первых, можно пройти курс обучения по западной программе, проданной представителем западного вуза нашему образовательному учреждению. Во-вторых, можно обучаться по российской программе, но делать контрольные работы для западного университета. Так, например, слушатели МИРБИС имеют возможность получить не только российский диплом, но и западный MBA London Guildhall University (LGU). В-третьих, можно учиться в российской бизнес-школе по западным программам, которые иногда называют смешанными или совместными.

С 1998 года в ИБДА реализуется программа EMBA (Executive MBA) одного из старейших университетов Европы — University of Antwerpen Management School — первая в России европейская программа MBA для руководителей. По окончании обучения студенты получают диплом Антверпенского университета.

Выпускники программ MBA ВКШ Министерства экономического развития и торговли РФ могут помимо государственного дипло-

ма MBA (с присвоением квалификации) получить еще и диплом Executive MBA Institute Europeen de Management International (Франция) или диплом Export Akademie Baden-Wuerttemberg (Германия), или University of Westminster (Великобритания), а также сертификат Лондонской торгово-промышленной палаты (LCCI), подтверждающий должный уровень владения английским языком.

Специализированную программу EMBA, в рамках которой осуществляется подготовка эффективных управленческих работников для российских финансово-кредитных учреждений, предлагает Факультет финансов и банковского дела АНХ при правительстве РФ. Программа учитывает опыт подготовки менеджеров по специальностям Bank management и Finance and Banking в ведущих западноевропейских, американских и канадских бизнес-школах.

Слушатели программ MBA Американско-российского бизнес-института учатся один семестр в АРБИ МНЭПУ и год в университете Небраски (Линкольн) или Западно-Иллинойском университете, получая по завершении американскую степень MBA и российский диплом.

Выбор той или иной программы — дело сугубо личное. Для тех, кто планирует перебраться за границу и хорошо владеет иностранным языком, либо связывает карьерные планы с западными компаниями, совмест-



Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации

**ВЫСШАЯ
КОММЕРЧЕСКАЯ
ШКОЛА**

Москва

Лицензия № 24П-0167 Гос. аккредитация № 25-1536
Аккредитация Европейского Совета по бизнес-образованию (EQUIS)

Master of Business Administration (MBA)

- Общий и стратегический менеджмент
- Российский и международный бизнес
- Коммерция и маркетинг
- Финансовый менеджмент
- Управление человеческими ресурсами
- Менеджмент в индустрии гостеприимства

Master of Science (MSc)

- Коммерциализация научных и инженерных разработок

Телефоны: (095) 458 9606, 458 5754, 458 5755
E-mail: hcms@hotmail.ru
http://www.hcms.ru; www.begin.ru

Фонд Лидеров Образования ELF – LANCO

Член Европейской Ассоциации высшего образования, Член EFCE

Качественное образование за рубежом для серьезных партнеров

- VIP-программы: иностранные языки для профессионалов
- Стажировки
- Рейтинговые колледжи и университеты
- Частные школы: набор детей на 2002–2003 годы
- Большое разнообразие ЛЕТНИХ программ для детей и родителей с детьми

Мы предлагаем только то, что видели сами

Тел.: 283-0810, 283-2374
e-mail: leadered@online.ru www.leadered.ru

ная программа будет предпочтительнее. Тем же, кто имеет в России свое дело, лучше учиться по российской программе, она принесет больше пользы.

С языком или без языка

Поскольку многие выпускники программ MBA становятся менеджерами западных компаний, российские бизнес-школы уделяют большое внимание языковой подготовке студентов. Например, для обучения в АРБИ надо сдать с хорошим результатом TOEFL и GMAT (Graduate Management Admission Test) — обязательный экзамен для всех абитуриентов программ MBA в США. Для обучения по программе МИМ ЛИНК знание английского языка должно быть на уровне А (согласно классификации кембриджского экзамена CAE) или уровне В (по классификации CPE). Соответственно 6—7 баллов IELTS или 580—600 TOEFL.

Высшая коммерческая школа, являясь сертифицированным экзаменационным центром LCCI (Лондонской торгово-промышленной палаты), особое внимание уделяет деловому англий-

скому языку, освоить который можно факультативно.

Ряд российских бизнес-школ, например Американский институт бизнеса и экономики, Международный институт менеджмента ЛИНК, ЛЭТИ-Лованиум в Санкт-Петербурге, ведет обучение на иностранном языке.

Еще раз про конкуренцию

Желающих получить диплом MBA с годами не становится меньше. А вот конкурсный отбор, напротив, ужесточается. Ведущие бизнес-школы заинтересованы в том, чтобы в число

слушателей не попадали случайные люди. Так, например, при отборе слушателей по программе MBA ВМШБ проводят собеседование и психологическое тестирование, выявляющие наличие управленческих способностей.

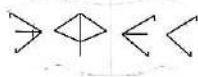
Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге рассматривает кандидатуры абитуриентов, имеющих высшее образование (бакалавр, специалист, магистр) и опыт работы не менее трех лет. При поступлении нужно пройти тест по

английскому языку, тест на логическое мышление и два теста на наличие аналитических способностей. Кроме того, абитуриент пишет пять мини-сочинений (300—600 слов) и проходит собеседование на английском языке.

ВКШ тестирует будущих слушателей по менеджменту, информатике и иностранному языку.

Прошедшим конкурсный отбор остается только учиться. А преподаватели бизнес-школ должны обеспечить каждому слушателю индивидуальный подход, при котором наиболее полно раскроются его способности. ■

Иван Воронцов



ФИРМА ЭФЕС — ОБРАЗОВАНИЕ ЗА РУБЕЖОМ

- Подготовка к поступлению в бизнес-школы (GMAT, TOEFL)
- Поступление в университеты и бизнес-школы
- Программы для топ-менеджеров и руководства
- Профессиональная подготовка и стажировка
- Курсы для взрослых и детей
- Летние детские и молодежные программы

ФИРМА ЭФЕС: Москва, ул. Фадеева, дом 5, стр. 1-В
Тел.: (095) 251-1913, (095) 785-2559

E-mail: mail@studiefes.ru

Website: www.studiefes.ru

КАК ЗАГОВОРИТЬ «ПО-ПТИЧЬИ»

1. Во всех крупных лингвистических центрах: Study Tours (США), International House (Великобритания), EF Language Institute for the Business World практикуется обслуживание корпоративных клиентов. Предварительно согласовывается, в какой пропорции в программу войдут уроки общего английского и профессиональной лексики, какие фирмы надо посетить для общения с иностранными коллегами, и, наконец, как группа будет проводить досуг.

Университет Лос-Анджелеса (UCLA) предлагает около 700 наименований программ. Как и везде, большим спросом пользуются курсы по бизнес-администрированию, экономике, финансам, маркетингу.

2. Специалисты по международному праву ценятся во всем мире. На трехнедельные летние курсы по изучению английского языка приглашает практикующих юристов и студентов Girton College Кембриджского университета. В программе — теоретические занятия,

деловые игры, судебная практика (включая посещение Королевского дворца правосудия).

А в Лондонском Holborn College, удостоенном королевской награды за выдающиеся заслуги в образовании, регулярно устраивают Revision courses, информирующие слушателей о последних изменениях международного законодательства.

В Нидерландах специалистам предлагается 50 курсов на английском языке по юриспруденции. Самые краткосрочные — трехдневные летние курсы «Защита интеллектуальной собственности» и «Законы европейских компаний».

Специалистам в области международного налогообложения предлагается двухнедельное обучение в International Tax Academy.

В Гаагской академии международного права предлагают два трехнедельных курса: Private International Law и Public International Law.

Увидеть Париж и набраться ума...

Как получить образовательный кредит

Инвестиции в образование — одно из средств, ведущих к высокой цели, — изменению своего финансового положения и социального статуса. Особенно актуальна данная проблема для нашей страны: доходы у населения невысокие, а образование уже платное. Преодолеть это на первый взгляд неразрешимое противоречие можно с помощью банковского кредита.

Особенности образовательного кредита заключаются в создании благоприятных условий для заемщика. Основные — низкая процентная ставка и то, что срок возврата кредита, как правило, значительно превышает срок обучения. На практике в получении образовательного кредита задействовано три стороны — собственно обучающийся, учебное заведение и банк.

Ярчайшим примером использования образовательного кредита, пожалуй, является MBA — аббревиатура, которая уже не нуждается в расшифровке. Вот уже более десяти лет программа MBA доступна и в России. Сегодня обучение в специальной магистратуре для деловых людей, которое ранее могли позволить себе лишь избранные, приобретает едва ли не массовый характер в среде российских руководителей и менеджеров среднего звена.

Вместе с тем, по ряду причин, зарубежное бизнес-образование все еще котируется выше. Идеей получить степень MBA или докторскую степень PhD за рубежом сегодня уже никого не удивишь. Психологический барьер «мы — они» остался в прошлом, вопрос адаптации к западным или европейским стандартам не волнует потенциальных студентов бизнес-школ, равно как и знание иностранного языка. Напротив, опыт обучения наших менеджеров доказывает, что они во многом креативнее

своих зарубежных сокурсников и коллег, да и по IQ мы давно «впереди планеты всей». Многие престижные американские бизнес-школы целенаправленно «разбавляют» ряды слушателей студентами из России и Восточной Европы, которые являются своего рода клондайком для западного бизнеса. Наши студенты могут не только стать уникальным источником информации о специфике российской экономики, но и познакомят с потенциальным русским партнером по бизнесу.

Сам себе спонсор

Единственный существенный недостаток MBA — его дороговизна. Стоимость обучения в ведущих школах может составлять 25–55 тыс. долларов в год, причем на родине MBA — в Америке — обучение традиционно дороже. Но это только чистая плата за обучение, не включающая проживание и прочие необходимые расходы.

Правда, большинство школ предлагает стипендии. Ее размер зависит от результатов экзамена GMAT (Graduate Management Admission Test — компьютеризированный тест в режиме он-лайн, выявляющий в первую очередь уровень владения английским языком и логическое мышление) или конкурса на получение стипендии от школы. Но это не всегда решает финансовый вопрос обучения MBA. Чаще всего европейцы самостоятельно находят источники и способы оплаты. К счастью, в нашей стране тоже появились заинтересованные в повышении квалификации сотрудников работодатели.

Но пока что такие руководители — скорее, исключение. Поэтому молодым российским управленцам приходится самим искать «ключи от квартиры, где деньги лежат». На самом деле, деньги лежат в банках, правда, дают их далеко не всем, а

только умным и образованным молодым людям (22—32 года), желающим повысить свою квалификацию в бизнесе. Дело в том, что сейчас существует множество программ по кредитованию уроженцев Центральной и Восточной Европы, которые дают возможность учиться за рубежом, заплатив лишь часть от обычной стоимости обучения.

Сначала был ЕБРР

Как минимум, половина первой десятки ведущих школ мира имеет собственные программы кредитования для иностранных студентов. Они реализуются в партнерстве с крупными банками. Привлекательность подобных программ состоит в том, что для получения денег не надо иметь ни поручителя, ни иных гарантий, а достаточно лишь факта вашего зачисления. Ведь получение степени MBA само по себе является гарантией возврата денег. Выпускник бизнес-школы, живущий от зарплаты до зарплаты и занимающий низкую должность в компании, — явление довольно редкое...

Обычно заявление на получение подобного кредита включается в общий пакет документов, заполняемых абитуриентами. В случае поступления в бизнес-школу вы подписываете кредитный договор и открываете счет в местном отделении банка. Деньги перечисляются либо на ваш счет, либо на счет бизнес-школы.

Подобная практика началась в 1995 году, когда Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и голландский ABN AMRO Bank стали сотрудничать с французской бизнес-школой INSEAD (которая, кстати, сейчас уже не участвует в этой программе, а разработала особую систему займов для своих студентов). Сегодня в рамках данной программы предоставляется кредит, полностью покрывающий стоимость обучения в одной из партнерских бизнес-школ. В их число входят британская London Business School (самая дорогая, около 50 тыс. долларов, у которой помимо этого

проекта есть совместная с HSBC Bank программа), испанская IESE, Rotterdam School of Management, IMC (Венгрия) и IEDC (Словения).

Для получения кредита не нужно никакого залога или гарантии, достаточно лишь поступить в школу и успешно пройти собеседование с представителем ABN AMRO Bank. Долг не обязательно выплачивать сразу — можно и через полгода после окончания учебы или вообще растянуть это «удовольствие» на 12 лет. Правда, в этом случае вам придется выплачивать от 9 до 13% годовых.

Если вы получили кредит по этой программе, не мечтайте, что в течение трех или более лет после получения диплома вы сможете любоваться, скажем, Биг Беном и знаменитым лондонским туманом. Ничего подобного! По условию займа вы обязаны поработать на благо отечества. Избежать этого можно лишь в том случае, если вы сумеете доказать, что для родины гораздо полезнее ваше пребывание за ее пределами. Например, один российский выпускник, воспользовавшийся в свое время образовательным кредитом, сейчас работает в офисе Международного валютного фонда в Вашингтоне, где отвечает как раз за Восточную Европу. Он как никто другой знает региональную специфику...

Звезды местного значения

INSEAD, как уже отмечалось выше, разработала свою программу кредитования студентов. Соглашение между INSEAD и голландским банком ABN AMRO выдвигает новые условия выдачи займов жаждущим получить MBA. 100 кредитов в год — много это или мало? Вроде бы немало, но студенты из Восточной и Центральной Европы явно проигрывают, хотя, в соответствии с последними изменениями, не обязаны уезжать после получения диплома. Получить кредит по



этой программе сложнее, отношение к претендентам явно строже, и отказов соответственно больше. Придется поднапрячься и с выплатой долга. Шесть лет (плюс полгода после окончания учебы) — и вы с ABN AMRO расстаетесь друзьями. Правда, за эту дружбу нужно заплатить не 9—13% годовых, а примерно 10% — LIBOR (межбанковская процентная ставка в Лондоне) плюс 3%. Простые подсчеты показывают, что это более выгодно. Полный курс обучения в INSEAD стоит 27,9 тыс. евро (около 26 тыс. долларов). Выпускники INSEAD, оформлявшие кредит на прежних условиях, в конечном итоге должны вернуть банку 54—67 тыс. долларов (с учетом процентов), а сегодня учеба в кредит выльется в 42 тыс. долларов.

В Америке с кредитами тоже все в порядке. Сейчас почти каждая топ-школа готова учить иностранных студентов в долг. Размер кредитов зависит от щедрости и престижа школы. Многие бизнес-школы «с именем» подписали соглашения с банковской группой Citibank. Пожалуй, это самая известная программа кредитования MBA в Америке. Так что, если вы собрались учиться в бизнес-школе Гарвардского (Harvard Business School, HBS), Мичиганского (University of Michigan Business School, UMBS), Стэнфордского (Stanford Graduate School of Business) университетов, или в Уортоне (Wharton), вы можете воспользоваться программой кредитования CitiAssist Loan Program. Например, для обучения в Уортоне кредит выдается сроком до 15 лет. Выплаты начинаются через полгода после завершения учебы. ...➤

В Columbia Business School Колумбийского университета своя программа — Tuition Loan Program — разработанная совместно с корпорацией Sallie Mae. Она позволяет иностранцу полностью оплатить как стоимость двухгодичного обучения, так и все расходы по проживанию. Сначала кредит выдается сроком на год, а затем отдельно оформляется получение второй «серии». Ставка по нему равняется ставке Prime Rate, а выплаты могут производиться в течение 11,5 лет. Как и в других школах, предоставляется шестимесячная отсрочка с момента получения степени MBA.

Другие ведущие бизнес-школы США тоже организуют подобные программы или хотя бы планируют их. Например, бизнес-школа Фика Дьюкского университета (Duke University) разработала Duke MBA Opportunity Loan. За два года обучения студенты смогут получить кредит в размере до 30 тыс. долларов. Через Bank of America корпорация First Marblehead кредитует студентов школы Карнеги Меллон (Carnegie Mellon), предлагая ссуду до 15 тыс. долларов в год.

Студенты бизнес-школы Kellogg в свою очередь могут воспользоваться программой Kellogg Student Loan (KSL), покрывающей затраты на обучение и прожива-

ние в течение всего срока учебы. А вот в Darden можно взять деньги лишь на второй год обучения.

Программ кредитования очень много. У каждой свои условия и нюансы. Большая часть из них (но не все!), как уже говорилось, не требует поручителей. В иных случаях поручителем может выступить, например, кто-нибудь из членов вашей семьи, и за это кредитор возьмет дополнительные проценты в качестве страховки. Некоторые программы требуют предоставить декларацию о доходах.

Приводим далеко не полный список бизнес-школ мира, где российские граждане могут получить кредит на обучение без поручителя (сайт: www.begin.ru).

Поддержим отечественного производителя

А как обстоят дела в России? MBA в российских бизнес-школах пользуется все большим спросом. Преимуществ масса: можно учиться, не оставляя работы, закрепляя теорию и навыки в реальном бизнесе. Это на несколько порядков дешевле, чем обучение за рубежом. Программы MBA в отечественных школах адаптированы к реалиям нашей экономики.

Вместе с тем, бизнес-обучение, хотя и быстро осваиваемая, но новая область образования. Видимо, поэтому, в России не развита система его кредитования. Все, что мы имеем, это банковский продукт от Сбербанка РФ «Образовательный кредит». Название говорит само за себя. Кредит предоставляется в рублях под 21% годовых строго для оплаты обучения на дневном отделении в вузах и средних специальных учебных заведениях, зарегистрированных на территории РФ и имеющих право заниматься подготовкой специалистов на коммерческой основе. Для получения денег необходимо, естественно, успешно сдать вступительные экзамены. Правда, если вы уже учитесь в коммерческом вузе, то тоже можете претендовать на кредит, сумму которого определяет Сбербанк (все равно она будет не выше 70% от полной стоимости обучения). При этом учитывается ваша платежеспособность. Десять лет — срок расчета с банком, но только по основному долгу, а проценты вы платите и во время учебы. Не исключено, что в скором времени Сбербанк будет финансировать и образование за рубежом. □

Татьяна Верзун

Название школы, страна	В каком размере дают кредит	Банк	Сайт школы
INSEAD (Франция)	Плата за обучение	ABN AMRO	www.insead.edu
IESE Business School (Испания)	Плата за обучение	European Bank for Reconstruction and Development, ABN AMRO	www.iese.edu
Rotterdam School of Management (Нидерланды)	Плата за обучение	European Bank for Reconstruction and Development, ABN AMRO	www.rsm.nl
London Business School (Великобритания)	Плата за обучение и проживание	HSBC Bank	www.london.edu
The University of Michigan Business School (США)	Плата за обучение и проживание	Citibank	www.bus.umich.edu
Harvard Business School (США)	Плата за обучение и проживание	Citibank	www.hbs.edu
Wharton School of the University of Pennsylvania (США)	Плата за обучение и проживание	Citibank	www.wharton.edu
Stanford Graduate School of Business (США)	Плата за обучение и проживание	Bank of America	gsb-www.stanford.edu
Columbia Business School (США)	Плата за обучение	Bank of South Dakota	www.columbia.edu/cu/business/home/
Kellogg School of Management	Плата за обучение и проживание	—	http://www.kellogg.nwu.edu/
Cranfield School of Management	Плата за обучение и проживание	HSBC Bank	http://www.som.cranfield.ac.uk/som/
The University of Chicago Graduate School of Business	Плата за обучение и проживание	—	http://gsb.uchicago.edu/

Банкиры мира в одной аудитории

Дистанционное обучение для финансистов

Постоянное повышение квалификации — важнейшее условие успеха в финансовом бизнесе. Чтобы идти в ногу со временем менеджеры западных банков широко используют систему дистанционного обучения.

Взгляд с позиций клиента

Опрос вкладчиков британского Barclays Bank показал, что основные клиенты — представители малого бизнеса — хотя и имеют дело с персоналом, который знает проблемы предпринимателей и специфику становления start-up компаний.

Перед руководством британского Barclays Bank остро встала проблема повышения качества услуг. Однако, чтобы отвечать требованиям клиентов, необходимо было оперативно повысить квалификацию персонала.

В разработку инновационной программы дистанционного обучения «Посмотрим их глазами», которая включала видеофильмы, компьютерные тренинги с использованием мультимедийных средств и непосредственное участие персонала в семинарах, было вложено 4 млн фунтов.

Смысл программы заключался в обучении специалистов за короткий срок и с минимальными затратами, без командировок, траты времени на изучение большого объема литературы. Учебный материал

был структурирован для эффективного усвоения, встроенная система навигации «вела» слушателя, заставляя учиться в соответствии с методическими требованиями.

В программе были заложены методические приемы концентрации внимания, выделены важные моменты. Слушатель мог сам сформулировать вопрос и получить ответ от тьютора (наставника) через Интернет. Система тестов помогала выявить, насколько сотрудник банка усвоил материал. Слушатель отвечал на контрольные тесты, ответ обрабатывался на сервере, после чего выдавался результат. Если он оказывался неудовлетворительным, тест можно бы-

Более 500 тысяч руководителей высшего и среднего звена в российской экономике выразили желание получить вторую специальность.

ло повторить. Но тогда вопросы менялись. Результаты всего процесса обучения оставались на сервере. В любой момент можно было посмотреть, сколько раз сотрудник приступал к занятиям и сколько раз сдавал тесты. Таким образом администратор банка контролировал процесс обучения.

Кроме системы тестирования были разработаны электронные тьюторы, которые вели обучающий диалог со слушателями. Им задавались сотни вопросов и опреде-

СПРАВКА

- 54% жителей США видят в электронном образовании основу будущей системы высшего образования; 32% предпочитают Интернет очному и заочному образованию.
- К 2003 году общий доход системы дистанционного обучения достигнет 11 млрд руб.
- Компании, занимающиеся онлайн-обучением, сегодня числятся практически во всех списках преуспевающих онлайн-предприятий, что особенно заметно на фоне отставания практически всех остальных электронных индустрий.
- В настоящий момент более двух десятков российских вузов внедряют дистанционные системы обучения, более 200 тыс. студентов занимаются по этим методикам.

СПРАВКА

По подсчетам специалистов, эффективность системы дистанционного обучения выходит на уровень рентабельности, если не менее 500 студентов обучаются по годичной программе.

лялся уровень усвоения темы. Электронный тьютор разъяснял обучаемому его ошибки и давал правильную трактовку материала. Если сотрудник поработал с тьютором и ответил на все вопросы, то можно было с уверенностью сказать, что материал освоен. При этом контроль времени был исключен. Сотрудник банка мог хоть днями и ночами сидеть над какими-то вопросами, чтобы понять их.

В течение трех месяцев свыше 2 тыс. сотрудников Barclays Bank успешно завершили программу повышения квалификации.

— Программа «Посмотрим их глазами» помогла нам глубоко понять специфику малого бизнеса. Сегодня мы отмечаем для себя, что грамотное и заинтересованное обслуживание клиентов приносит банку реальные материальные выгоды, — сказал исполнительный директор отдела по работе с клиентами Barclays Bank Джери Блэкет.

Дешевле и быстрее

Ранее банк American Express использовал для проведения корпоративных тренингов самые разнообразные методы — от традиционных занятий в аудиториях до различных CD-ROM для самостоятельной подготовки. Чтобы сделать процесс корпоративных тренингов более эффективным и сократить затраты на разъезды преподавателей и аренду аудиторий, а также повысить эффективность обучения, American Express решил создать корпоративную систему дистанционного образования.

Для обучения 70 тыс. сотрудников American Express выбрал программу Learning Space. Она обеспечивает легкое внедрение в создаваемые курсы видео- и аудио-фрагментов, позволяет реализовать весь диапазон услуг — от самообучения до синхронного коллективного, — открывает преподавателям и студентам доступ к многочисленным функциям как в локальной корпоративной сети, так и из Web-браузера. Кроме того, Learning Space позволяет слушателям взаимодействовать друг с другом в синхронном и асинхронном режимах, а также эффективно использовать достижения классичес-

кого образования в сочетании с современными интернет-технологиями. На базе этой программы банк проводит более 80% всех тренингов.

На Багамы — за знаниями

Государственный университет Киннесау (США) занимается переподготовкой специалистов инвестиционных компаний и финансовых учреждений. В 1996 году руководство Университета начало изучать методики дистанционного обучения для повышения квалификации менеджеров со степенью MBA (мастер делового администрирования). Была выбрана Learning Space в качестве платформы для связи и управления.

Теперь Киннесау одновременно обучает сотни специалистов из самых различных мест — от удаленных уголков штата Нью-Джерси до тропических Багамских островов. Таким образом, университету удалось занять новые географические ниши рынка, которые раньше были для него недоступны. Дистанционное обучение позволило увеличить численность студентов без привлечения новых преподавателей. □

Материал подготовлен совместно с МЦБФТ

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА

По сравнению с традиционной формой системы дистанционного обучения обладают следующими преимуществами:

- Упрощается обучение и регулярные аттестации и сертификации персонала, повышается их объективность и эффективность. Обучение происходит без отрыва от производства.
- Коренным образом облегчается обучение современным методам управления финансами и новейшим технологиям банковской деятельности.
- Имеется возможность эффективно и, при желании, централизованно контролировать в масштабах всей организации квалификацию кадров и должностного соответствия на местах через дистанционную систему обязательной аттестации персонала.
- Автоматизируется процесс учета и систематизированной архивации персональных статистик работников предприятия.
- Значительно снижается стоимость и повышается эффективность профессионального обучения.

Отпадает необходимость жестко привязываться к месту и времени проведения занятий.

- Администратор получает автоматические отчеты текущей успеваемости по каждому обучающемуся с необходимыми комментариями.
- Становится легкодоступным любой материал на любом этапе учебного курса.
- У тьютора и обучающегося появляется широкий выбор средств тестирования и самоконтроля. Тьютор, анализируя накапливаемый материал, получает возможность более тонко корректировать учебный процесс, имеет в своем распоряжении мощный набор средств мультимедиа и информационной поддержки (звук, картинка, анимация, словари, справочники и т.д.), который недоступен преподавателю в аудитории.
- Использование соответствующего программного обеспечения для организации учебного процесса позволяет автоматически формировать персональные базы знаний по учебному материалу и использовать их в дальнейшем.

Короткая дистанция к глубоким знаниям

Дистанционная форма обучения, широко используемая за рубежом, начинает применяться и в России, в том числе в области бизнес-образования. Международный центр банковских и финансовых технологий (МЦБФТ) использует этот перспективный метод для переподготовки специалистов предприятий и кредитных организаций.

— Среди наиболее востребованных авторских разработок Международного центра банковских и финансовых технологий — дистанционный бизнес-курс «Преимущества лизинга в обеспечении конкурентоспособности предприятия», — рассказывает автор курса **Владимир Марасанов.**

— Лизинг наиболее актуален для предприятий тяжелой промышленности и транспорта, остро нуждающихся в срочной замене основных фондов, безнадежно устаревших еще в советское время, — считает Владимир Марасанов. — В сложной экономической ситуации наиболее приемлемой формой инвестиций в производ-

ство капиталоемкого оборудования является лизинг. Например, в США до 30% оборудования предоставляется в лизинг промышленным предприятиям, а у нас объем этого вида инвестиций едва достигает 1%!

Что может дать лизинг российским компаниям? Он привлекателен тем, что избавляет предприятия от необходимости делать крупные вложения средств на начальном этапе приобретения оборудования. Проще получить имущество по лизингу, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество частично выступает в качестве залога.

Важным преимуществом лизинга является ускоренная амортизация оборудования и имущества, позволяющая любому предприятию сэкономить значительную часть средств на налогах на имущество и с оборота.

И, наконец, только при лизинге предприятие может относить амортизационные отчисления и другие платежи на себестоимость продукции. В результате существенно (до 20% и более от стоимости оборудования) уменьшаются выплаты по налогу на прибыль.

Как показывает мировая практика, альтернативы лизингу при рыночных отношениях нет. Те предприятия и организации, которые будут изучать и внедрять мировой лизинговый опыт, смогут не только выжить, но и существенно повысить эффективность своего производства.

— Курс, который ведет Владимир Марасанов, — один из многих, разработанных в нашем Центре, — отметил заместитель директора по образовательным программам

МЦБФТ Михаил Феклистов. — Наша основная задача — научить слушателей применять полученные знания в реальных жизненных условиях.

Каждая программа предполагает изучение теоретических разделов, выполнение практических заданий, самостоятельных разработок, ответы на контрольные вопросы по каждой теме, а также подготовку практической работы.

Международный центр банковских и финансовых технологий имеет собственное серверное оборудование, что гарантирует учащимся высокую скорость каналов связи, отсутствие сбоев и надежную защиту информации.

В заключение перечислим авторские бизнес-курсы МЦБФТ с дистанционной формой обучения на ближайшие месяцы.

- **Преимущества лизинга в обеспечении конкурентоспособности предприятия.**
- **Преимущества лизинга в обеспечении инвестиционного процесса.**
- **Управление персоналом банка.**
- **Управление клиентской базой банка.**
- **Основы эффективного управления рисками в банке.**
- **Разработка бизнес-планов и анализ инвестиционных проектов в системе Project Expert.**

Более полную информацию о курсах можно получить на интернет-сайте Международного центра банковских и финансовых технологий www.cbft.ru

Тел.: (095) 719-1393,
(095) 719-1392.

E-mail: cbft@starnet.ru,
edu@cbft.ru

СПРАВКА

Владимир Павлович Марасанов — эксперт МЦБФТ. Окончил Харьковский авиационный институт, Академию внешней торговли, Кембриджский университет. Имеет 20-летний опыт работы в лизинге. Работал экспертом ООН по вопросам лизинга в Канаде, Таиланде, Вьетнаме и других странах. Принимал активное участие в организации лизинга банковского и промышленного оборудования для Газпромбанка и его клиентов. Автор 36 научных трудов, ряда книг.

Купчая крепость для фермера

В случае успешного проведения реформы Столыпина Россия получила бы развитое сельское хозяйство в лице мелких собственников — фермеров, которые могли стать надежной опорой государства и источником его благосостояния. В реализации этих планов решающая роль отводилась Крестьянскому поземельному банку, который был учрежден в 1882 году.

Согласно Уставу, Крестьянский поземельный банк был создан «для облегчения покупки земли в тех случаях, когда владельцы земли пожелают продать, а крестьяне приобрести».

Земледельцы, решившие воспользоваться ссудой для приобретения «приторгованной ими земли», обращались в банк или его местное отделение с заявлением. В нем заемщики должны были указать размер и сроки погашения ссуды, а также фамилию нотариуса, у которого покупатель и продавец собирались оформить купчую крепость.

Местное отделение кредитного учреждения после рассмотрения заявления, поступившего от заемщика, входило в Совет банка с представлением о разрешении выдачи ссуды. Затем сделка завершалась нотариусом.

Если земля была обременена долгами, взысканиями, то даже это обстоятельство не служило препятствием для утверждения нотариусом «купчей крепости» на землю. Однако Устав Крестьянского поземельного банка содержал норму, согласно которой общая сумма долгов по всем «этим запретам к продаже» в совокупности не должна была превышать предоставляемую ссуду.

Купчую крепость, утвержденную нотариусом, отделение Крестьянского поземельного банка выдавало покупателю земли, а в случае его отсутствия направляло мировому судье.

В банк за ссудой

По Уставу Крестьянского поземельного банка размер ссуд исчислялся: при общинном землепользовании — из расчета на душу мужского пола не более 125 рублей, а при фермерском — на домохозяина не более 500 рублей.

Положением о Крестьянском поземельном банке были предусмотрены также и исключения из этих правил. Так, в частности, «в особо важных случаях, а равно когда в состав приобретаемого при содействии Крестьянского поземельного банка надела включались угодья, имеющие особую ценность, как то: заливные луга, огороды, коноплянки, хмельники и др., то указанные размеры ссуд по ходатайству уездной земской управы могли быть несколько увеличены».

Если же заемщик при уплате части основного долга вносил большую сумму, чем она была определена в договоре между банком и клиентом, то заемщику при уплате им ежегодных платежей предоставлялась соответствующая скидка. Платежи, не внесенные заемщиками в установленные договором сроки, считались «недоимкой», и с этого момента начиналось начисление пеней по 0,5% с неуплаченной суммы за каждый просроченный месяц.

Возврат долгов гарантирован

Минфином для Крестьянского банка был разработан правовой механизм погашения долгов заемщиков. Земельные участки, приобретенные за счет ссуд банка, не могли быть отчуждены до полного погашения кредита.

При продаже земельного участка, заложенного в Крестьянском банке, из вырученных от продажи земли средств



Пермское отделение Крестьянского поземельного банка

прежде всего погашалась кредиторская задолженность заемщика перед банком, а затем уже долг заемщика за землю преждем ее собственнику, если таковой был.

Крестьянскому банку предоставлялось право в случае несвоевременного внесения заемщиками платежей по полученной ссуде «не стесняться ни условием об отдаче в наем земли, заложенной в банке, ни другими обязательствами, заключенными заемщиками». Это означало, что банк был вправе предпринимать все меры, обеспечивающие своевременное погашение задолженностей по ссудам.

Если же неплатежи являлись следствием «непреодолимой силы» — пожара, наводнения, градобития, падежа скота, уничтожения посевов вредными насекомыми, засухи, то это могло служить основанием для отсрочки в уплате недоимки, но не более чем как на четыре следующих полугодия.

В случае отказа заемщику в предоставлении отсрочек, льгот в уплате недоимок, банк имел право «обращать землю неисторванного заемщика в продажу с публичных торгов». Банк мог и отменить публичные земельные торги, если заемщики предоставляли кредитору доказательства о возможности пога-

шения накопившихся недоимок.

Земские статистики Самарской губернии при обследовании крестьянских хозяйств рядом с процветанием незначительного процента хуторских хозяйств констатировали распространение продажи участков. Многие крестьяне не могли вернуть в срок ссуду банку. Так, Самарское отделение выселило сначала 24 семьи села Степанов Бугурусланского уезда. Та же участь ждала еще 34 семейства крестьян села Кротково.

Земля на продажу

Минфином были разработаны правила подачи рекламы о назначенных публичных торгах земельных участков. Так, например, объявления о продаже участков, оцененных менее 1000 рублей, посылались в волостные сельские общества и мировым судьям уезда, в которых они были расположены. Эти объявления читались на сельских сходах.

Объявления о продаже земельных участков, оцененных свыше 1000 рублей, рассылались по всем регионам. Кроме того, такие объявления трижды публиковались в губернских ведомостях.

Купле-продаже земель во многом способствовали ссуды, предоставляемые Крестьянским поземельным банком. Так, со вре-

мени открытия поземельного банка по 1894 год им было выдано ссуд на 70 млн рублей для покупки 2 047 647 десятин земли 293 100 домохозяйствами, имеющими в своем составе 943 477 душ мужского пола.

Помимо крестьян, занимавшихся земледелием, землю покупали мещане, иногда — служащие, у которых земли не было совсем или имелась в небольшом количестве. Банковскую землю покупали переселенцы из других губерний.

Расширение прав

По мнению реформаторов того времени, Крестьянский поземельный банк проводил пассивную политику при заключении сделок с клиентами. Кроме того, банк не имел достаточно компетентных кадров для оценки земельных участков, представляемых на торги, не обладал достоверной информацией о кредитоспособности клиентов — покупателей земельных участков.

Учитывая негативные моменты в деятельности Крестьянского поземельного банка, Государственный совет счел возможным разработать новый устав Крестьянского банка. Он был утвержден в 1895 году. Банку предоставлялось право покупать земельные участки дворянской земли для перепродажи их крестьянам.

При разрешении выдачи ссуды крестьянам банк должен был подробно рассмотреть все условия

СПРАВКА

Крестьянский поземельный банк являлся государственным учреждением и находился в ведении Министерства финансов России. Управление банком возлагалось на Совет, трех членов которого назначал Минфин. В Совете председательствовал управляющий банком. На местах Крестьянский банк производил операции через отделения, конторы, открываемые по усмотрению Минфина.

предполагаемой сделки с землей, выяснить выгодность ее крестьянам, уровень достаточности залоговой обеспеченности выдаваемой ссуды и только после этого предоставить клиенту ссуду.

При ее получении, скажем, на покупку имения банк брал у заемщика «залоговую подписку», которой запрещалось покупателю имения без согласия банка заключать арендные договоры, продавать на сруб без разрешения банка леса, находящиеся на данном участке земли, сносить имеющиеся строения, совершать любые действия, наносящие ущерб имению.

Дальнейшая деятельность Крестьянского поземельного банка в той или иной степени непосредственно была связана с проводимой в соответствии с Манифестом от 3 ноября 1905 года крестьянской реформой.

В соответствии с законом от 4 марта 1906 года Крестьянскому поземельному банку было предоставлено право выдавать малоземельным крестьянам ссуды в размере 100% покупной стоимости земли.

Банку было разрешено выпускать для собственных операций и 5% закладные листы и особые именные 6% свидетельства, не подлежащие налогообложению. Они передавались лишь по наследству и погашались в течение 10 лет равными частями по истечении пяти лет со времени выпуска.

Процентные ставки по ссудам вначале были установлены на 56 лет в размере 5,7%, а затем были понижены до 4,5% с отнесением убытков Крестьянского банка на счет Государственного Казначейства.

Несмотря на имевшиеся недостатки в деятельности Крестьянского поземельного банка, исследователи отмечают рост объемов ипотечного кредита за этот период. Об этом же свидетельствуют и статистические данные. Так, в 1900 году Крестьянский поземельный банк предоставил ссуд на сумму 856 млн рублей, а все акционерные земель-

ные банки России под залог земель выдали ссуды в объеме 479 млн рублей.

В деятельности Крестьянского банка, особенно после указа от 9 ноября 1906 года «О крестьянском землевладении и землепользовании», был сделан акцент на развитие хуторской формы хозяйствования. С 1908 года продажа земель крестьянам производилась в основном только в единоличную собственность. После принятия 14 июня 1910 года закона «Об изменении и дополнении некоторых постановлений о крестьянском землевладении» в крестьянской среде России официально вводилась частная собственность. Правительство Петра Столыпина придавало этому огромное значение, а сам премьер-министр считал, что тем самым будут восстановлены исконные отношения в русской деревне.

За годы реформы через Крестьянский поземельный банк было проведено около 80% покупок земли. При прямом содействии Крестьянского поземельного банка было положено начало массовому переселению земледельцев в Сибирь. В 1907–1914 годах переселенцы составили половину общего прироста населения сибирских губерний, что отразилось на продуктивности сельскохозяйственных угодий. Так, Сибирь поставляла на внутренний и европейский рынки 50 млн пудов хлеба ежегодно.

Плоды реформ

При содействии Крестьянского поземельного банка было приобретено до 6 млн десятин земли, появилось около 1 млн фермерских хозяйств. Однако все это не привело к удачному логическому завершению столыпинской аграрной реформы.

В начале XX века сельскохозяйственная община крепко держалась за коллективные формы ведения хозяйства. Это происходило не только потому, что земля находилась в уравнительном пользовании крестьян, но и по

причине безграмотности, безденежья землепользователей.

Основная масса крестьян, способная надлежащим образом вести личное подсобное хозяйство и хорошо выполнять одну или две операции в крупном хозяйстве, была не в состоянии постичь механизмы товарного производства.

Реформы по своему содержанию носили прогрессивный характер, но само сельское хозяйство перестраивалось на новый лад чрезвычайно медленно.

После победы большевиков в 1917 году был провозглашен курс на отмирание товарно-денежных отношений. Принимается Декрет «О национализации банков», по которому в конце 1917 года Крестьянский поземельный и Дворянский земельный банки были закрыты. На базе Госбанка России и остатков ликвидированных, в том числе сельских банков, в январе 1918 года создается Народный банк РСФСР, просуществовавший всего год. Таким образом, Россия после принятия Декрета Совета Народных Комиссаров к началу 1919 года осталась без банков.

В октябре 1921 года учреждается Госбанк РСФСР. В стране начинает создаваться кредитно-кооперативная система. С февраля 1922 года потребительская кооперация страны пользуется услугами собственного банка — Банка для всех видов и степеней кооперации — Всекобанка. Он кредитовал мелкие сельские потребительские кооперативы.

К началу 1924 года в СССР создается система сельскохозяйственного кредита, базовой основой которой становится Центральный сельскохозяйственный банк (ЦСХБ). Именно он впервые в истории советского государства применил систему льготного кредитования. ■

Александр Игнатьев

МОСКОВСКАЯ ДИНАСТИЯ



На карте зодчества – его Величество Арбат

Так же, как славу династии приносят люди, славу городам приносят улицы. И если мы говорим о богатейшей истории Москвы, первые слова, которые многие, не сговариваясь, произнесут в одну секунду, будут: «Старый Арбат». И не случайно: как район Монмартра в Париже, Арбат, прежде всего, знаменит своими жителями. Известнейших актеров, писателей, поэтов, композиторов, ученых – людей, чьи имена способствовали великой славе России, объединяла и продолжает объединять любовь, имя которой – Арбат.

Старый Арбат и прилегающие к нему переулки – не просто географическая зона на карте столицы. Это – история, легенда, особая атмосфера, окружающая нас со всех сторон. И невероятная, порой необъяснимая привязанность этого места.

Компания ДЕКРА представляет первый дом из серии суперлитного проекта **Московская Династия**. Мы позаботились о том, чтобы Вы, оставив суету за порогом, погрузились в привычную Вам атмосферу роскошного уюта и комфорта.

Судите сами:

- Сохранен исторический фасад дома начала XX века
- Высота потолков – 3,6 м.
- Полная внутренняя реконструкция здания с новым строительством
- 17 квартир в доме
- Одно- и двухуровневые квартиры из 3-6 комнат площадью от 108 до 251, 5 кв.м.
- Эркеры
- Двойные деревянные стеклопакеты
- Окна в ванных комнатах
- Подземный паркинг на 26 мест
- Благоустроенный внутренний двор с газоном и детской площадкой
- Закрытая территория
- Круглосуточная охрана

Плотников переулок вл. 21



(095) 937-6761

ДЕКРА
ИЮКС
НЕДВИЖИМОСТЬ ПРИНЦИПОВ

Участник постоянно действующей выставки «Столичная недвижимость» в выставочном комплексе «РОССТРОЙЭКСПО» (Фрунзенская наб., 30) павильон №21, stand №11

СТОЛИЦА ЗАРТА



МЕТЕЛИЦА

развлекательный комплекс