

# БАНКИ & БИРЖИ

WWW.RUSBA.RU

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ БА

№ 4 (22) апрель 2007г.

## БАНКИ И БИРЖИ. ИНФОРМАЦИЯ

Выросла чистая прибыль ВТБ. Чистая прибыль ВТБ увеличилась в феврале по сравнению с январем 2007 года в 1,8 раза, до 894,9 млн руб. ... 2

Нароалтм предумал покупать банк в России ... 2

ВТБ первым среди российских эмитентов осуществил выпуск еврооблигаций в фунтах стерлингов ... 2

Банк развития заработает летом ... 2

Первый объединенный банк провел доэмиссию акций, объем которой составил 600 млн рублей ... 2

Южный торговый банк увеличит уставный капитал с 300 млн до 500 млн рублей путем размещения 20 млн акций номиналом 10 рублей ... 2

«Траст» открывает банк на Украине ... 2

Пустьчок, а приятно ... 3

«УРСА Банк» заработал 1,5 млрд руб. Чистая прибыль «УРСА Банка» по МСФО выросла в 2006 г. в 2,9 раза до 1,5 млрд руб. ... 3

Банк ВТБ подписал соглашение о сотрудничестве с Banco de la Nacion Argentina ... 3

РФФИ подвел итоги отчуждения госпакета в 3,3% акций банка «ВТБ 24» ... 3

ВТБ вложится в недвижимость. ВТБ планирует запустить фонд прямых инвестиций в недвижимость России и СНГ ... 3

«УРСА Банк» заработал 1,5 млрд руб., а Русь-банк – 350 млн руб. ... 3

В РосБР новый зампред ... 3

У ХКФ-банка выросла прибыль ... 3

Moody's повысит рейтинг ТКБ ... 3

S&P уже повысило рейтинг УБРиРу ... 4

Выросла прибыль крупнейших банков «Альянс Капитал» продал 15% УРСА банка ... 4

ХКФБ заработал 699 млн руб. ... 4

Центробанк увеличил активы ... 4

«Союз» меняет куратора розницы ... 4

«Астана-Финанс» купит Альфа-банк-Башкортостан Газпромбанк приобрел «Кредит Урал банк» ... 5

Акционеры ВБРР приостановили доэмиссию ... 5

«Ренессанс Капитал» увеличил долю в банке «Центринвест» ... 5

Назначения и увольнения ... 5

Deutsche Boerse открывает представительство в Москве ... 5

Группа ВТБ расширяет присутствие на рынке Вьетнама ... 5

1300 сотрудников ЦБ владеют акциями банков ... 6

Банкам упростили покупку миноритарных пакетов ... 6

«Новокубанский» будет ликвидирован ... 6

Банков стало меньше ... 6

«Уралсиб» выступит в сенате ... 6

Транскредитбанк оценили в 8 млрд руб. ... 6

Сбербанк открыл памятник своему первому вкладчику ... 6

## БАНКИ И БИРЖИ. АНАЛИЗ

Заработал миллиард. ВТБ удвоил прибыль по МСФО за прошлый год и заработал \$1,1 млрд. 7

Иностранные банки не дотянутся до России ... 7

Для перемен нет подтвержденных практикой аргументов ... 7

Промсвязьбанк закрыл вакансию главы розничного блока, которая была свободна более трех месяцев ... 9

«Государство выходит из «дочек» ВТБ ... 10

Больше не боится. Инвестбанк Lehman Brothers возвращается в Россию ... 10

Под надзором ЦБ. Банк России принял решение назначить с 9 марта 2007 года временную администрацию по управлению ОАО «КБ «Рубин» (Махачкала) ... 11

Fitch оценило «Траст» ... 11

Отчим-основатель ... 12

СУЭК нашла оценщиков ... 13

Секреты итальянской кухни. Банковская группа UniCredit начала масштабную экспансию в Россию ... 13

С жалобой на банкира. Что вас раздражает в банках? ... 15

Банки заманивают на биржу ... 16

Крупные банки попали в группу риска ... 16

Банковский кризис прошел мимо. Существенное расширение объемов экспресс-кредитов повлечет за собой очередной кризис? ... 17

ЦБ без надзора ... 18

Moody's возвращается к старым оценкам ... 18

Allianz продает «ВТБ-РОСНО» ... 19

## БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ. ИНФОРМАЦИЯ

Вырос объем вкладов населения ... 20

Доверия нет. Российское население мало знает о банковских услугах и редко ими пользуется ... 20

Банки дали 350 млрд руб. на жилье ... 20

Депозиты показали отрицательную доходность ... 20

Счет в металле ... 20

Русский банк развития увеличил ставки по рублевым вкладам в среднем на 0,5-2 п.п., а по долларовым – на 2 пункта ... 20

Для VIP-клиентов ... 20

Игрокам – особую ставку ... 20

Преференции для рублевых ... 21

Кредит для выездных ... 21

Трейдинг для всех и каждого ... 21

Новый ПИФ «Тройки Диалог» ... 21

Сitigroup проконсультирует японцев по российскому рынку ... 22

Кредитный портфель ММБ вырос в 2,5 раза ... 22

Банк «АВАНГАРД» ввел новую программу автокредитования «Без страховки» ... 22

Праздничная акция Промсвязьбанка ... 22

ТранскредитБанк выпускает кредитные карты международных платежных систем для сотрудников предприятий – корпоративных клиентов банка ... 22

Инвесторы поверили «Тройке» ... 22

«Легкое авто» от РБР ... 22

Дружба на 1,5 млрд руб. ... 22

## БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ. АНАЛИЗ

Дела пошли на вклад. По итогам минувшего года впервые в постсоветской финансовой истории рублевые вклады стали приносить доход населению ... 23

Накопительные программы в пользу детей – банковский продукт, привлекательность которого для потребителя весьма спорна ... 24

Доверительное удвоение. В 2006 году объем бизнеса управляющих компаний превысил 1 трлн руб. ... 24

Февральский рекорд. В феврале пайщики доверили управляющим компаниям (УК) 5,8 млрд руб. ... 25

Автокредитомания. В прошлом году рынок автокредитования вырос вдвое и составил около 10 млрд. долл. ... 25

Экспресс-кредит: за и против ... 26

Банкам помогут автодилеры ... 27

Страховка без галочки. Около 70% потребительских кредитов, выданных российскими банками, охвачено страхованием ... 27

Кредитное счастье. «Несколько простых правил» заемщика, позволяющих не попасть в долговую яму ... 28

Льготный квартал. Русь-банк планирует выпустить кредитные карты с увеличенным беспроцентным периодом в 90 дней ... 29

Хрупкое равновесие. Рынок мягких валют с 28 февраля по 4 марта ... 29

Отсевшая банки ... 30

Неаккуратные заемщики. Россияне не отличаются аккуратностью при погашении кредитов ... 30

Уютные тысячи ... 31

Банки предлагают новые вклады ... 31

Ипотека до и после МКАД. Банки вводят специальные ипотечные программы ... 31

Ипотечные искусства. Во второй половине 2006 года банки почувствовали охлаждение россиян к ипотеке ... 32

Сомнительная экономика ... 34

Розничный бизнес уйдет оптом ... 34

Самые настойчивые. «Финам» подвел итоги одной из самых громких кампаний на рынке коллективных инвестиций ... 35

ПИФы для японцев ... 35

Где деньги лежат. Рейтинги журнала «Финанс» показывают, что розничный бизнес банков растет высокими темпами, особенно его кредитная часть ... 36

Прямая речь. Мнения банкиров о том, в какой валюте и на какой срок лучше открывать вклад ... 38

Просто 36%. Грозные заявления чиновников и иски обиженных заемщиков заставляют банки разбираться со скрываемыми поборами при потребительском кредитовании ... 38

Только без паники. Аналитики советуют, в какие ПИФы вкладываться частному инвестору в 2007 году ... 39

## КРЕДИТЫ И ИНВЕСТИЦИИ. ИНФОРМАЦИЯ

«Газпром» занял \$2 млрд ... 40

Росбанк хочет взять кредит ... 40

РСХБ дойдет до районного звена ... 40

Снизилась просрочка ... 40

Банки. Японский банк международного сотрудничества открыл для ВЭБа кредитную линию в \$50 млн. ... 40

Россельхозбанк завершает синдикацию кредита ... 40

ВТБ помог занять «Соле» ... 40

МКБ достиг 11-кратного роста ... 40

Факторинг от Промсвязьбанка ... 41

ЕС не против российских инвестиций ... 41

ЕЦБ поднял ставку до 3,75% ... 41

ЕБРР вложил в Россию 1,9 млрд евро ... 41

Промсвязьбанк кредитует МКХ ... 41

Фонды вложат в «Хансстрой» ... 41

«Альянс» займет 25 млн долларов ... 41

ТНК-ВР погасит кредит на \$1 млрд ... 41

Кредит по конкурсу ... 41

ХМАО получил инвестиционный рейтинг ... 41

## КРЕДИТЫ И ИНВЕСТИЦИИ. АНАЛИЗ

Банк займется логистикой ... 42

Батурина выходит за границу ... 42

Банки ШОС ищут общие инвестпроекты ... 43

\$600 млн для «Москвы» ... 43

Крупнейшие банки ... 44

Чудомовладелец ... 45

«Тройка Диалог» собирает миллиард ... 45

Фондовый рынок прирастет средним классом ... 46

ЧТПЗ займет на сталь ... 46

Британцы инвестируют в российские отели ... 47

Больше миллиарда долларов ... 47

## ПРОИСШЕСТВИЯ

Деньги через суд выбивают все больше банков ... 48

Иск заемщика к банку о незаконности дополнительных комиссий при ипотечном кредитовании ... 48

Единый регистратор отозвал иск Агентство по страхованию вкладов ... 49

Двойной контроль ... 49

Сбербанк нарушил конкуренцию ... 49

## БАНКИ И БИРЖИ. РЕГИОНЫ.

### ИНФОРМАЦИЯ

Сбербанк откроет 20 новых офисов ... 50

ПСБ: для города и горожан ... 50

Номос-Банк взялся за «Балтийский лизинг» ... 50

Башкирова пришла ... 50

Оганесян привлек Пирогову ... 50

Первобанк займется девелопментом. Самара: В 2006 году в Первом объединенном банке была утверждена амбициозная программа развития банка ... 50

«Волга-Кредит» подкорректировали ... 50

«Конверс Групп» отозвала смотрящего ... 51

Новосибирский филиал Банка Москвы подводит итоги ... 51

Ставка на иностранца ... 51

Шитарова преследует прошлое ... 51

Маликов станет финансовым ... 51

Исаев сменит вывеску ... 51

Родному городу – родной банк ... 51

«Совкомбанк» знает, как надо работать ... 51

СКА-Банк: 15 лет банку твоего города ... 51

### БАНКИ И БИРЖИ. РЕГИОНЫ. АНАЛИЗ

Банки не рвутся в медвежий угол ... 52

Большой перелет. Среди лидеров самарского банкинга появились новые игроки ... 52

### БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ. РЕГИОНЫ.

#### ИНФОРМАЦИЯ

Миллионеры получают по карте. Банк «Санкт-Петербург» объявил о начале эмиссии кредитных карт премиум-класса Visa Infinite ... 53

Центральный банк обнаружил недочеты в работе СПБРР ... 53

Сбербанк против Western Union ... 53

Кто и на что берет автокредиты ... 53

Красноярский филиал Имтэксбанка преодолел миллиард ... 53

#### БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ. РЕГИОНЫ. АНАЛИЗ

Вошли во вкус ... 54

Неценные факторы ... 54

#### КРЕДИТЫ И ИНВЕСТИЦИИ. РЕГИОНЫ.

##### ИНФОРМАЦИЯ

РОСБАНК дал кредит верфи ... 56

Инвестиционный банк Tigon Capital ... 56

Нефтеюганский авиаотряд приведут к убыткам ... 56

Регионы ожидают притока инвестиций ... 56

##### РЕЙТИНГИ

Итоги IV квартала 2006 года. Рейтинг влияния политиков и предпринимателей на экономику Москвы по итогам IV квартала 2006 года ... 57

Дела пошли на вклад ... 57

Наиболее активно и стабильно развивающиеся компании и банки России ... 58

Крупнейшие банки на рынке МСБ в 2006 году ... 58

Самые «пластиковые» банки в 2006 году ... 61

Рейтинг самых динамичных банков 2006 года ... 62

Что писали о банках в прессе в 2006 году ... 63



**ВЫРОСЛА ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ВТБ.  
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ ВТБ  
УВЕЛИЧИЛАСЬ В ФЕВРАЛЕ  
ПО СРАВНЕНИЮ С ЯНВАРЕМ  
2007 ГОДА В 1,8 РАЗА,  
ДО 894,9 МЛН РУБ.**

Прибыль возросла благодаря процентам, полученным по предоставленным кредитам, и доходам по операциям с ценными бумагами.

*РБК daily*

**НАРОАЛИМ ПЕРЕДУМАЛ  
ПОКУПАТЬ БАНК В РОССИИ**

Крупнейший израильский банк Hapoalim отказался от покупки банка в России, сообщил источник, знакомый с деталями планировавшейся сделки.

В конце 2006 года председатель правления Hapoalim Шломо Нехама заявил о намерениях банка приобрести контрольный пакет одной из российских кредитных организаций, название которой не разглашалось. Сумма инвестиций оценивалась в 150-200 млн долл. Российский банк прошел необходимые проверки и был признан соот-



ветствующим всем требованиям в рамках предстоящей сделки. Однако в последний момент руководство Hapoalim отказалось от сделки. По данным израильской газеты Globes, она не состоялась «из-за значительного риска, связанного с нестабильной политической ситуацией» в России. Между тем источник агентства назвал это объяснение не соответствующим действительности, но отказался назвать истинные причины. Консультантом по сделке выступал «Ренессанс Капитал». По мнению председателя Российско-израильской торговой палаты Льва Леваева, Hapoalim совершает стратегическую ошибку, которая говорит о недальновидности израильского инвестора. «На конец 2006 года иностранные инвестиции в Россию составили 150 млрд долл. и увеличиваются в геометрической прогрессии каждый год. Израильские компании, которые сегодня раздумывают, вкладывать или нет средства в Россию, должны понимать, что завтра такой возможности для них уже просто не будет – место займут конкуренты из других стран», – сказал г-н Леваев. В прошлом году банк Hapoalim приобрел турецкий банк Pozitif и договорился о покупке казахстанского банка DKV.

*Время новостей*

**ВТБ ПЕРВЫМ СРЕДИ РОССИЙСКИХ  
ЭМИТЕНТОВ ОСУЩЕСТВИЛ  
ВЫПУСК ЕВРООБЛИГАЦИЙ  
В ФУНТАХ СТЕРЛИНГОВ**

7 марта 2007 года ВТБ зафиксировал уровень доходности по выпуску еврооблигаций серии 12 на сумму 300 млн фунтов стерлингов в рамках Программы выпуска среднесрочных валютных еврооблигаций. Данная операция является первым в истории выпуском еврооблигаций российского эмитента, деноминированных в фунтах стерлингов.

Еврооблигации с фиксированной купонной ставкой выпущены компанией VTB Capital S.A., Люксембург на срок 3 года, ставка купона по выпуску составила 6,332% годовых (спрэд к ставке MidSwap в фунтах стерлингов составил 70 б.п.), что соответствует уровню доходности обязательств ВТБ на вторичном рынке на момент прайсинга. Листинг облигаций будет осуществляться на Ирландской фондовой бирже.

Выпуск еврооблигаций осуществлен в соответствии с Положением S (Regulation S) Закона США о ценных бумагах, что предполагает размещение ценных бумаг на европейских и азиатских рынках (без инвесторов США).

Организаторами размещения облигаций выступили Barclays Capital, BNP Paribas, Deutsche Bank и HSBC.

*Пресс-служба ВТБ*

**БАНК РАЗВИТИЯ ЗАРАБОТАЕТ  
ЛЕТОМ**

Как рассказал председатель правления Российского банка развития (РосБР) Сергей Крюков, государственная корпорация развития, создаваемая на базе Внешэкономбанка, может заработать в конце лета 2007 года.

«Законопроект о Банке развития, создаваемом на базе ВЭБа с присоединением РосБР и Росэксимбанка, может быть принят в конце марта – начале апреля во втором чтении, – сказал он. – А чтобы Банк развития заработал, с момента окончательного принятия закона будет необходимо три-четыре месяца». В первом чтении законопроект «О Банке развития» был принят Госдумой 14 февраля 2007 года.

*Коммерсантъ*

**ПЕРВЫЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК  
ПРОВЕЛ ДОПЭМИССИЮ АКЦИЙ,  
ОБЪЕМ КОТОРОЙ СОСТАВИЛ  
600 МЛН РУБЛЕЙ**

Уставный капитал банка после допэмиссии превысил 2 млрд рублей.

*Финанс*

**ЮЖНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК  
УВЕЛИЧИТ УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ  
С 300 МЛН ДО 500 МЛН РУБЛЕЙ  
ПУТЕМ РАЗМЕЩЕНИЯ 20 МЛН  
АКЦИЙ НОМИНАЛОМ 10 РУБЛЕЙ**

*Финанс*

**«ТРАСТ» ОТКРЫВАЕТ БАНК  
НА УКРАИНЕ**

Национальный банк Украины выдал предварительное разрешение на регистрацию ОАО «Банк РНС», учредителями которого являются владельцы российских национального и инвестиционного банков «Траст».

Банк РНС будет оказывать полный комплекс розничных банковских услуг, а также услуги для малого и среднего бизнеса.

*Юлия Чайкина, Коммерсантъ*

**ПУСТЯЧОК, А ПРИЯТНО**

Совет директоров Агентства по страхованию вкладов рассмотрел и утвердил отчет АСВ за 2006 год, содержащий информацию о деятельности агентства, анализ состояния системы страхования вкладов, использования денежных средств Фонда обязательного страхования вкладов, осуществления функций конкурсного управляющего (ликвидатора) кредитных организаций, а также финансовую отчетность.

Совет директоров также заслушал информацию о решении Госдумы поднять размер возмещения по вкладам до 400 тыс. руб. При увеличении страхового покрытия доля вкладчиков, чьи сбережения будут максимально защищены, возрастет с 88 до 95%.

*Наталья Романова, Время новостей*

**«УРСА БАНК» ЗАРАБОТАЛ 1,5 МЛРД РУБ. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ «УРСА БАНКА» ПО МСФО ВЫРОСЛА В 2006 г. В 2,9 РАЗА ДО 1,5 МЛРД РУБ.**

Активы банка за год увеличились в 3,9 раза до 111,6 млрд руб., кредитный портфель – в 3,4 раза до 67,4 млрд руб. Собственный капитал «УРСА Банка» по состоянию на 1 января 2007 г. составил 15 млрд руб., что в 5,3 раза больше, чем годом ранее.

*Ведомости*

**БАНК ВТБ ПОДПИСАЛ СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С BANCO DE LA NACION ARGENTINA**

7 марта 2007 года в рамках Межправительственной Российско-Аргентинской комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству в Буэнос-Айресе Банк ВТБ заключил Соглашение о сотрудничестве с Banco de la Nacion Argentina.

Данное Соглашение направлено на укрепление партнерских связей между Банком ВТБ и Banco de la Nacion Argentina в целях создания благоприятных условий для развития банковского обслуживания внешнеторгового оборота между Российской Федерацией и Республикой Аргентина. В частности, Соглашение предусматривает расширение взаимодействия в области финансирования торговых операций, стимулирования экспортных программ и сопровождения инвестиционных проектов.

*Справочно:*

Banco de la Nacion Argentina основан в 1861 году. Одной из основных специализаций банка является обслуживание

внешней торговли Республики Аргентина. По размеру активов Banco de la Nacion Argentina занимает 531 место в мире и 1 место в стране.

*Пресс-служба ВТБ*

**РФФИ ПОДВЕЛ ИТОГИ ОТЧУЖДЕНИЯ ГОСПАКЕТА В 3,3% АКЦИЙ БАНКА «ВТБ 24»**

Пользуясь преимущественным правом, весь этот пакет в 418498 штук акций выкупил сам «ВТБ 24» за 648,67 млн руб.

*Ведомости*



**ВТБ ВЛОЖИТСЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ. ВТБ ПЛАНИРУЕТ ЗАПУСТИТЬ ФОНД ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ И СНГ**

Первоначальный объем фонда, по предварительным данным, составит \$100 млн. Впоследствии ВТБ может запустить еще один подобный фонд, сказала она. На \$100 млн можно купить квартир в разных городах, можно вложить их в сельскохозяйственную землю, а можно – в один крупный или несколько средних по размеру девелоперских проектов в Москве или Санкт-Петербурге, говорит бывший директор по работе с корпоративными клиентами AG Capital Геннадий Талдыкин. По его мнению, ВТБ, как госбанк, предпочтет скорее третий вариант, тем более что у него наверняка будут складываться хорошие отношения с местными властями. Доходность подобных вложений начинается от 20% годовых, отмечает Талдыкин.

*Анна Бараулина, Ведомости*

**«УРСА БАНК» ЗАРАБОТАЛ 1,5 МЛРД РУБ., А РУСЬ-БАНК – 350 МЛН РУБ.**

Прибыль Русь-банка после налогообложения за 2006 г. составит около 350 млн руб.

Годом ранее прибыль после налогообложения составляла 326 млн руб. Активы банка за год выросли в 1,7 раза до 32,372 млрд руб.

*Ведомости*

**В РОСБР НОВЫЙ ЗАМПРЕД**

Зампредом правления Российского банка развития (РосБР) назначен Василий Ковалев – его кандидатура согласована с МГТУ Банка России.

Василий Ковалев будет курировать работу банка по учету и возврату бюджетной задолженности. До прихода в РосБР г-н Ковалев руководил Межрегиональной инспекцией Федеральной налоговой службы по ЦФО, а в 1999 году занимал должность заместителя министра по налогам и сборам.

*РБК daily*

**У ХКФ-БАНКА ВЫРОСЛА ПРИБЫЛЬ**

Чистая прибыль ХКФ-банка по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) в 2006 году выросла в 2,3 раза, до 699 млн руб. (против 309 млн руб. по итогам 2005 года).

Общая сумма выданных кредитов за 2006 год составила 56,1 млрд руб., что на 17,1% больше аналогичного показателя, за 2005 год (47,9 млрд руб.). Портфель кредитных карт банка вырос за 2006 год в четыре раза и составил 11,7 млрд руб.

*РБК daily*

**MOODY'S ПОВЫСИТ РЕЙТИНГ ТКБ...**

Международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service поместило долгосрочный рейтинг депозитов в иностранной валюте на уровне Ва3 и рейтинг по национальной шкале (Аа3.ru) Транскредитбанка в список на пересмотр с возможным повышением.

Рейтинг финансовой устойчивости на уровне Е+ и его «стабильный» прогноз останутся неизменными, говорится в сообщении агентства. Агентство приняло решение о пересмотре рейтингов в связи с постановлением президента России о внесении в уставный капитал ОАО «РЖД» 75% акций Транскредитбанка. Передачу 75% принадлежащих государству 7 акций Транскредитбанка в собственность РЖД планируется завершить в июне 2007 года.

*РБК daily*





**S&P УЖЕ ПОВЫСИЛО РЕЙТИНГ УБРИРУ**

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило рейтинг Уральского банка реконструкции и развития (УБРИР) с CCC+ до B-.

В то же время агентство подтвердило краткосрочный рейтинг банка на уровне C. Прогноз по всем рейтингам «стабильный», сообщается в пресс-релизе агентства. Повышение рейтинга связано с успешными финансовыми показателями банка, продемонстрировавшего уверенный рост и увеличение активов в течение 2006 года. В то же время сдерживающий эффект на рейтинги УБРИР оказывают его небольшая капитализация, а также ограниченность франчайзинговой сети и сети отделений. В случае существенного улучшения показателей банка в отношении капитализации и прибыльности рейтинг банка может быть повышен, отмечает S&P.

*РБК daily*

**ВЫРОСЛА ПРИБЫЛЬ КРУПНЕЙШИХ БАНКОВ**

Прибыль 30 крупнейших банков России за январь 2007 года увеличилась на 10,8%, с 279,77 млрд руб. на 1 января 2007 года до 310,12 млрд руб. на 1 февраля 2007 года (с учетом финансовых результатов предшествующих лет).

В том числе прибыль текущего года на 1 февраля 2007 года составила 30,65 млрд руб. Сумма по графе «Использование прибыли» на ту же дату составляла 66,23 млрд руб. Такие данные приведены в агрегированном балансовом отчете 30 крупнейших банков России, опубликованном ЦБ.

*РБК daily*

**«АЛЬЯНС КАПИТАЛ» ПРОДАЛ 15% УРСА БАНКА**

ОАО «Альянс Капитал» вышло из состава акционеров УРСА банка (Новосибирск), продав принадлежавшие ему 15,32% акций.

В новый состав акционеров вошли Aramis Finance AB и Avindale Investments S.A., которые приобрели соответственно

8,18% и 7,14% обыкновенных акций УРСА банка. Ранее председатель совета директоров УРСА банка Игорь Ким заявлял, что он вместе с партнерами Андреем Бекаревым и Александром Тарановым получат в объединенном банке более 50% акций. Кроме того, по его словам, около 16% получит группа акционеров, в которую, в частности, входит СМ-холдинг, которая сейчас контролирует 49% Уралвнешторгбанка. «Блокирующим пакетом будут владеть ЕБРР и DEG», – добавил Игорь Ким.

*Коммерсантъ*

**ХКФБ ЗАРАБОТАЛ 699 МЛН РУБ.**

Активы «Хоум кредит энд финанс банка» по МСФО за 2006 г. увеличились на 15,3% и составили 45,386 млрд руб.



Общий объем предоставленных кредитов за 2006 г. вырос на 17,1% до 56,1 млрд руб., портфель кредитных карт вырос на 316% до 11,7 млрд руб. Доля кредитных карт в кредитном портфеле банка составляет 32%. В конце 2005 г. этот показатель равнялся 10%. Собственные средства банка выросли на 16,4% – до 9,962 млрд руб., а чистая прибыль выросла на 127% до 699 млн руб.

*Ведомости*

**ЦЕНТРОБАНК УВЕЛИЧИЛ АКТИВЫ**

Банк России за год с 1 февраля 2006 года по 1 февраля 2007 года увеличил объем активов на 48% – с 5,837 трлн руб. до 8,660 трлн руб.

Согласно балансу Банка России, размещенному на его сайте, за этот период в составе активов объем средств, размещенных у нерезидентов и в ценных бумагах иностранных эмитентов, увеличился на 49% – до 8,002 трлн руб. с 5,360 трлн руб. В результате доля этой группы активов в общей сумме активов возросла с 91,8% до 92,4%. В то же время объем ценных бумаг правительства РФ в активах снизился на 15% – с 293,499 млрд руб. до 249,062 млрд руб. (доля в активах сократилась с 5% до 2,9%), объем прочих активов вырос на 34% – с 88,046 млрд руб. до 118,052 млрд руб. (доля в активах уменьшилась с 1,5% до 1,4%). В составе пассивов средства правительства на счетах Банка России выросли всего на 67% – с 2,118 трлн руб. на 1 февраля 2006 года до 3,547 трлн руб. на 1 февраля 2007 года. В результате этого их доля в общей сумме пассивов выросла с 36% до 40,9%. Объем наличных денег в обращении увеличился за год на 40,5% – до 2,831 трлн руб. (их доля в пассивах снизилась с 36% до 32,7%). Капитал ЦБ сократился в 2,2 раза – с 187,66

млрд руб. до 84,152 млрд руб., приблизившись к уровню 1998 года (68 млрд руб.).

*Бизнес*

**«СОЮЗ» МЕНЯЕТ КУРАТОРА РОЗНИЦЫ**

Наблюдательный совет банка «Союз» принял решение прекратить полномочия зампреда правления Екатерины Демьгиной и расторгнуть с ней трудовой договор.

В начале февраля сообщалось, что госпожа Демьгина покинет пост зампреда правления банка «Союз», курирующего развитие розничного бизнеса. На этот пост будет приглашен вице-президент МДМ-банка Владимир Изутин.

*Коммерсантъ*

**«АСТАНА-ФИНАНС» КУПИТ АЛЬФА-БАНК-БАШКОРТОСТАН**

Казахстанское АО «Астана-Финанс» планирует приобрести 99,4% акций Альфа-банка-Башкортостан (дочерняя структура Альфа-банка).

«С конца прошлого года мы вели работу по получению двух принципиальных разрешений на покупку Альфа-банка-Башкортостан от Федеральной антимонопольной службы и от Центробанка России. Все необходимые согласования были проведены и Центробанк дал согласие», – сказал он. По словам г-на Савчука, предварительное соглашение о покупке 99,4% акций дочерней структуры Альфа-банка было заключено сторонами в октябре 2006 года. «Мы ожидаем, что в на-



чале апреля данная сделка будет завершена», – заявил глава правления «Астана-Финанс», добавив, что сумма сделки может составить около \$15 млн. На базе приобретаемого банка «Астана-Финанс» планирует создание «попутной лизинговой компании».

*Коммерсантъ*

**ГАЗПРОМБАНК ПРИОБРЕЛ «КРЕДИТ УРАЛ БАНК»**

Газпромбанк завершил сделку по приобретению 100% акций ОАО «Кредит Урал банк» (Магнитогорск).

Один из крупнейших корпоративных клиентов «Кредит Урал банка» – Магнитогорский металлургический комбинат. В феврале зампред правления Газпромбанка Александр Соболев заявлял, что Газпромбанк потратил \$100 млн на покупку 100% акций ОАО «Кредит Урал банк», а всего в 2007 году Газпромбанк может приобрести два-три банка и планирует потратить на эти приобретения до \$500 млн.

*Коммерсантъ*



**АКЦИОНЕРЫ ВБРР ПРИОСТАНОВИЛИ ДОПЭМИССИЮ**

Акционеры Всероссийского банка развития регионов (ВБРР) на внеочередном собрании решили приостановить размещение дополнительного выпуска обыкновенных именных акций банка, уже зарегистрированного ЦБ.

*Ведомости*

**«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ» УВЕЛИЧИЛ ДОЛЮ В БАНКЕ «ЦЕНТРИНВЕСТ»**

Банк «Центринвест» раскрыл состав акционеров.

ЕБРР принадлежит 27,45% акций банка, Германской корпорации инвестиций и развития – 22,45%, топ-менеджменту – 17,84%, фонду Firebird – 9,9%, фонду «Ренессанс Капитал Финанс» – 8,2%, Raiffeisenlandesbank Oberoesterreich – 3,6%.

*Ведомости*

**НАЗНАЧЕНИЯ И УВОЛЬНЕНИЯ**

Директором краснодарского филиала Банка Москвы назначена Тамара Ломидзе, которая до этого занимала должность заместителя директора филиала.

*Финанс*



**DEUTSCHE BOERSE ОТКРЫВАЕТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ**

Немецкая биржа Deutsche Boerse планирует во втором квартале 2007 года открыть представительство в Москве.

«Мы хотим предоставить нашим клиентам непосредственную, прямую поддержку в России, в частности в Москве. Планируется, что московский офис будет предоставлять целый ряд услуг, которые предлагает Deutsche Boerse, листинг будет лишь одной из них», – отметил глава пресс-службы биржи Вальтер Олуичер. По его словам, немецкая биржа будет сотрудничать с ФБ ММВБ. Deutsche Boerse торгует ценными бумагами и деривативами, предоставляет расчетно-клиринговые услуги, распространяет рыночную информацию.

*Время новостей*

**ГРУППА ВТБ РАСШИРЯЕТ ПРИСУТВИЕ НА РЫНКЕ ВЬЕТНАМА**

7 марта 2007 года состоялось открытие филиала Вьетнамско-российского банка (Vietnam-Russia Joint Venture Bank, VRB) в городе Вунгтау на юге Вьетнама. В торжественной церемонии приняли участие руководители ВТБ, представители руководства Республики Вьетнам, ЗАО «Зарубежнефть», а также Банка Инвестиций и Развития Вьетнама.

Вьетнамско-российский банк, официальная церемония открытия которого состоялась в г. Ханой в ноябре 2006 года в присутствии президента Российской Федерации Владимира Путина и президента Социалистической Республики Вьетнам Нгуен Минь Чиета, является совместным предприятием Банка ВТБ и Банка инвестиций и развития Вьетнама (БИРВ). Капитал VRB составляет 10 млн. долларов; 51% акций Банка принадлежит БИРВ, 49% – ВТБ.

VRB стал первым российским банком, созданным на территории Вьетнама с

целью содействия развитию двусторонних торгово-экономических отношений между Россией и Вьетнамом, упрощения торговых расчетов между государствами, а также содействия в реализации крупных российско-вьетнамских проектов с участием российского капитала.

Ключевыми направлениями деятельности VRB являются проектное финансирование, финансирование импортно-экспортных операций, кредитование российских предприятий, ведущих деятельность во Вьетнаме, а также проведение международных расчетов между двумя государствами.

Расширение присутствия Группы ВТБ во Вьетнаме будет способствовать поддержке российских предприятий, развивающих бизнес в таких отраслях, как военно-техническое сотрудничество, транспорт, нефтедобыча и нефтепереработка, телекоммуникации, машиностроение и электроэнергетика, а также по продвижению современных банковских технологий на рынке Вьетнама.

Принципиальное решение о создании Вьетнамско-российского банка было принято на уровне Правительств двух стран в феврале 2006 года. Меморандум о создании банка был подписан во время работы Пятого заседания Вьетнамско-Российской рабочей группы по межбанковскому сотрудничеству в мае 2006 года во вьетнамском городе Дананг. Подписание учредительного документа банка состоялось 31 августа 2006 года во время визита представителей вьетнамской стороны в Москву. В настоящее время деятельность VRB находится под патронажем Правительств двух стран.

Со своей стороны, ВТБ и Банк Инвестиций и Развития Вьетнама оказывают всестороннюю поддержку в работе и развитии банка VRB, видя в этом одну из своих приоритетных задач.

*Пресс-служба ВТБ*



**1300 СОТРУДНИКОВ ЦБ ВЛАДЕЮТ АКЦИЯМИ БАНКОВ**

1300 сотрудников Банка России владеют акциями различных коммерческих банков, сообщил первый зампред ЦБ Георгий Лунтовский.

По его словам, в основном сотрудники ЦБ владеют акциями Сбербанка. «Я, может быть, куплю акции Сбербанка на вторичном рынке, поскольку мне, как члену наблюдательного совета банка, нужно купить несколько акций», – сказал он, отметив, что пока у него нет акций «Сбера».

*Ведомости*

**БАНКАМ УПРОСТИЛИ ПОКУПКУ МИНОРИТАРНЫХ ПАКЕТОВ**

Банк России разрешил не исключать из расчета капитала банков вложения в капиталы других банков размером не более 1% от величины уставного капитала организации-эмитента.

Это касается и вложений в акции и субординированные облигационные займы банков-резидентов.

*Ведомости*

**«НОВОКУБАНСКИЙ» БУДЕТ ЛИКВИДИРОВАН**

Центробанк РФ с 14 марта прекратил деятельность временной администрации по управлению ООО КБ «Новокубанский».

Временная администрация завершает работу в связи с решением арбитражного суда Москвы о принудительной ликвидации кредитной организации и назначением ликвидатора. Временная администрация по управлению КБ «Новокубанский» была назначена в банк в связи с отзывом лицензии на осуществление банковских операций.

*Коммерсантъ*

**БАНКОВ СТАЛО МЕНЬШЕ**

Общее число действующих кредитных организаций в России за январь-февраль

2007 года сократилось на шесть – с 1189 на 1 января 2007 года до 1183 на 1 марта.

Из всех действующих кредитных организаций 1138 являются банками и 45 – небанковскими кредитными организациями. Об этом свидетельствует опубликованная официальная информация Центрального банка. Генеральные лицензии на 1 марта 2007 года имели 287 кредитных организаций, лицензии на привлечение вкладов населения – 922 кредитные организации, лицензии на операции в иностранной валюте – 799 кредитных организаций. Лицензии на проведение операций с драгоценными металлами имели 189 кредитных организаций, и еще четыре имели аналогичные разрешения. 925 банков по состоянию на 1 марта 2007 года были включены в реестр участников системы обязательного страхования вкладов.

Число действующих кредитных организаций в России со 100-процентным иностранным участием в январе-феврале 2007 года составляло 52, а с более чем 50-процентной иностранной долей – увеличилось с 13 до 17. Общее число российских кредитных организаций с тем или иным иностранным участием в январе-феврале 2007 года возросло со 153 до 157.

*Бизнес*

**«УРАЛСИБ» ВЫСТУПИТ В СЕНАТЕ**

Банк «Уралсиб» примет участие в парламентских слушаниях «Корпоративная социальная отчетность в России: цели, задачи, проблемы, законодательное обеспечение», проводимых Советом Федерации.

Выступление представителя банка «Уралсиб» коснется опыта и практики применения корпоративной социальной отчетности в России. «Целью предстоящих слушаний и будет привлечение внимания общественности к состоянию корпоративной социальной отчетности в России как отражению социально ответственной деятельности бизнеса, – говорится в пресс-релизе банка. – Важность

корпоративной социальной отчетности заключается в информировании акционеров, сотрудников, партнеров, клиентов и всего общества о том, как и какими темпами компания реализует свои стратегические цели в отношении экономической устойчивости, социального благополучия и экологической стабильности».

*РБК daily*

**ТРАНСКРЕДИТБАНК ОЦЕНИЛИ В 8 МЛРД РУБ.**

Независимый оценщик оценил принадлежащие государству 75% акций Транскредитбанка в 5,947 млрд руб., сообщил источник, знакомый с оценкой.

Исходя из этой оценки стоимость 100% акций ТКБ составляет около 7,93 млрд руб.

*Ведомости*

**СБЕРБАНК ОТКРЫЛ ПАМЯТНИК СВОЕМУ ПЕРВОМУ ВКЛАДЧИКУ**

13 марта президент-председатель правления Сбербанка Андрей Казьмин в присутствии мэра Москвы Юрия Лужкова и руководителей ЦБ открыл памятник первому вкладчику российской сберегательной кассы Николаю Антоновичу Кристофари у входа в центральный офис Сбербанка на улице Вавилова.

Служащий ссудной казны господин Кристофари сделал свой исторический вклад в Санкт-Петербурге 1 марта 1841 года, положив на счет 10 рублей серебром (максимальный единовременный размер вклада в то время) под 4% годовых. Спустя 165 лет доверие первого вкладчика к государственной сберкассе было увековечено в бронзе скульптором Александром Рукавишниковым. Как отметил в этой связи Андрей Казьмин, для них «имеет важнейшее значение сохранение и развитие исторических традиций сберегательного дела в России».



Сейчас, по словам председателя правления Сбербанка России Андрея Казьмина, у них насчитывается 250 млн частных вкладов и 1,5 млн вкладов юридических лиц, благодаря чему банк вошел в сотню крупнейших финансовых систем мира и стал одним из самых быстро развивающихся банков мира. На сегодня объем вкладов в Сбербанке составляет около 2 трлн рублей.

*Коммерсантъ*

### **ЗАРАБОТАЛ МИЛЛИАРД. ВТБ УДВОИЛ ПРИБЫЛЬ ПО МСФО ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД И ЗАРАБОТАЛ \$1,1 МЛРД.**

В прошлом году президент ВТБ Андрей Костин, пообещав, что прибыль банка превысит 30 млрд руб., заявил, что 2006 год станет одним из лучших в его истории. Стало известно, что прибыль ВТБ немного не дотянула до оценки Костина. Чистая прибыль группы ВТБ по МСФО в прошлом году выросла более чем в два раза до \$1,1 млрд (в 2005 г. она составляла \$511 млн), передали информанты с ссылкой на члена правления банка Юлию Чупину. При этом активы группы в прошлом году выросли на 36% и превысили \$50 млрд, капитал – на 26% до \$6,7 млрд. Более подробные результаты банк обнародует позднее.

Экспертов достижения ВТБ вдохновили – их прогнозы были скромнее. По прибыли банк превзошел ожидания МДМ-банка на 6%, а по капиталу – на 12%. «Впрочем, в такой важный для ВТБ год он не мог не показать отличных результатов», – говорит начальник аналитического управления МДМ-банка Александр Кантарович. Рынок кредитов рос как на дрожжах – они и помогли ВТБ удвоить прибыль, говорит Кантарович. Важным оказался и вклад непроцентных доходов – в частности, летняя продажа 8,8% акций «Камаза» за \$99 млн и продажа почти 19,8% акций Международного московского банка (ММБ) в декабре, принесшая \$395 млн, отмечает старший экономист Альфа-банка Наталия Орлова. ВТБ показал результаты лучше и ее прогнозов. Позитивными итогами работы ВТБ называет и аналитик «Финама» Ольга Беленькая. Показатель рентабельности капитала у ВТБ увеличился с 13% в 2005 г. до 17% в 2006 г., подсчитала аналитик.

На инвесторов, которые сейчас раздумывают о принятии участия в размещении допэмиссии акций ВТБ в мае, такие цифры произведут впечатление, считает аналитик «Атон-Брокера» Рустам Боташев. «Выбран очень хороший момент для IPO с точки зрения состояния банка», – полагает Кантарович. Сейчас, по оценке Кантаровича, стоимость ВТБ – \$20-22,5 млрд, Орлова его оценивает в \$24 млрд.

Впрочем, аналитики уверены, что в ближайшие годы ВТБ не удастся сохранить такие темпы роста. Орлова ожидает, что прибыль группы по итогам нынешнего года вырастет примерно на 60%, а Кантарович думает, что на 35-40%.

В 2006 г. чистая прибыль Сбербанка по РСБУ выросла на 42% до 89,3 млрд руб. Прибыль по МСФО еще не известна, но топ-менеджеры «Сбера» неоднократно заявляли, что в этом году показатели по российской и международной отчетности банка будут почти идентичны. «Если ВТБ когда-нибудь и догонит Сбербанк по какому-либо из показателей, это вряд ли произойдет в ближайшие пять лет, – счи-



тает Орлова. – Даже после IPO капитал ВТБ будет около \$12 млрд – примерно в два раза меньше, чем у «Сбера». ВТБ проигрывает и по чистой марже: у него она 3-4%, а у «Сбера» – 6-7%, отмечает Орлова. ВТБ динамичнее, но разница между ним и «Сбером» – в разы, к тому же потребуются время, чтобы ВТБ смог начать получать прибыль от недавно приобретенных активов – росагранбанков и банков в СНГ, говорит Беленькая. Это возможно в среднесрочной перспективе, а пока постоянного роста рентабельности капитала нет: по итогам прошлого года по сравнению с первыми девятью его месяцами она сократилась на 2%, добавляет аналитик.

*Анна Бараулина, Ведомости*

### **ИНОСТРАННЫЕ БАНКИ НЕ ДОТЯНУТСЯ ДО РОССИИ**

В докладе инвестбанка Merrill Lynch, банковский рынок России назван самым привлекательным среди стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай).

Причина их выбора не в том, что российский рынок самый развитый, скорее, наоборот. В России максимальны среди этой группы стран возможности для развития банковского бизнеса и наиболее дешевы активы.

В России даже по сравнению с другими развивающимися странами, не говоря уже о развитых, – очень низкий уровень проникновения банковских услуг. Задолженность российских домохозяйств составляет всего 9% располагаемого дохода, в Китае – 26%, а странах ОЭСР – 94%. Лишь у 18% взрослых жителей России, по данным Merrill Lynch, есть банковский счет, в Бразилии – у 28%, а в Турции – у 50%. Похожие соотношения, по данным

Всемирного банка, и по другим показателям: на миллион россиян в 2005 году приходилось 23 отделения банка, а на миллион бразильцев – 96; кредитные истории были у 2% и 43% соответственно.

Расширение использования банковских услуг происходит стремительно: по данным Банка России, объем выданных населению кредитов каждый год почти удваивается. Впрочем, очень быстрыми темпами растут и доходы: за 2006 год реальные доходы выросли на 10%, а номинальная зарплата – на 24,5%. Следует учитывать и то, что для большинства бывших соцстран характерно очень низкое использование банковских услуг. Невелики по международным стандартам и риски. Так, обслуживание банковских кредитов у среднего российского домохозяйства до сих составляло пренебрежимо малую долю располагаемого дохода – около 1% в конце 2005 года. В Китае этот показатель составляет 1,5%, в Бразилии – 10%. Однако ждать, что иностранные банки быстро компенсируют весь потенциал спроса, не стоит: и в России, и других странах БРИК барьеры, в том числе и связанные с регулированием банковской деятельности, по меркам развитых стран все же излишне высоки.

*Коммерсантъ*

### **ДЛЯ ПЕРЕМЕН НЕТ ПОДТВЕРЖДЕННЫХ ПРАКТИКОЙ АРГУМЕНТОВ**

Первый зампред Банка России Геннадий Меликьян в своей статье изложил аргументы в пользу того, почему систему надзора стоит развивать на базе существующей системы и без революций.



В связи с продолжающейся дискуссией по некоторым важным вопросам банковского надзора и критикой в адрес Центробанка РФ, прозвучавшей в ряде выступлений на слушаниях в Госдуме 20 февраля 2007 года, Г.Меликьян посчитал необходимым высказать свою позицию по поднимаемому вопросу.

На слушаниях в Госдуме в одном из основных докладов был выдвинут тезис о том, что между законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и принятым в 2001 году Кодексом об административных правонарушениях (КоАП) существует серьезная коллизия. При этом КоАП является «исключительным» законодательным актом по применению мер административного воздействия. В соответствии с этим с момента вступления КоАП в силу в 2002 году Банк России в своей надзорной деятельности в части применения мер воздействия к банкам, нарушающим законодательство, не должен был руководствоваться законом «О Банке России», а также другими законами, содержащими отдельные положения о применении мер воздействия, в частности, законом «О банках и банковской деятельности». Опираясь при применении мер воздействия Банк России должен был исключительно на КоАП. Но так как он продолжал руководствоваться законом «О Банке России», то отсюда делается вывод о том, что Банк России незаконно присвоил себе полномочия по применению мер воздействия к банкам.

По мнению Г.Меликьяна, между КоАП и законом «О Банке России» действительно существуют некие коллизии. Однако ни закон «О Банке России», принятый и подписанный президентом России после принятия КоАП, ни другие законы, содержащие меры воздействия к банкам, никто не отменял. Более того, в отдельных положениях этих законов прямо сказано, что Банк России обязан при определенных обстоятельствах принять в отношении соответствующих банков опреде-

ленные меры надзорного реагирования вплоть до отзыва лицензии.

В этой связи говорить о том, что Банк России незаконно применяет меры воздействия к банкам, опираясь на закон «О Банке России» и другие, регулирующие банковскую деятельность законы, по меньшей мере странно. Но еще более странно слышать это от руководителя, одна из главных задач которого как раз и состоит в совершенствовании банковского законодательства.

Возникает вопрос о том, к чему «по жизни» приведет (во всяком случае, в ближайшие пару лет) реализация идеи, предполагающей отказ Банка России опираться в своей деятельности на закон «О Банке России» и другие банковские законы и руководствоваться исключительно КоАП. Можно с уверенностью сказать, что в этом случае все меры, предусмотренные в законе «О Банке России», включая ограничение операций, меры по финансовому оздоровлению и другие, в том числе отзыв лицензии, за исключением штрафа, применяться к банкам-нарушителям не будут, потому что они просто не содержатся в тексте КоАП. Такого нет в законодательстве, регулирующем надзор за банками, ни в одной цивилизованной стране.

Реально это означает резкое ослабление банковского надзора и не только ставит под угрозу интересы кредиторов и вкладчиков, но и открывает путь для осуществления сомнительных и неблагоприятных операций.

В связи с отмеченным возникает вопрос: почему именно сейчас, после пяти лет, прошедших с даты принятия КоАП, в столь жесткой и категоричной форме и так организованно выдвигается столь сомнительная (в лучшем случае очень спорная) идея?

Следующий вопрос, поднятый в последних дискуссиях, и который нельзя оставить без внимания, касается структуры организации банковского надзора. В

частности, была высказана не новая идея «выделить» банковский надзор из Банка России и передать его какой-либо другой организации.

Действительно, в разных странах надзор за банками структурно организован по-разному. При этом создаются так называемые мегарегуляторы – организации, которые осуществляют регулирование и надзор за деятельностью всех участников фондовых, да и вообще финансовых рынков, включая банки, инвестиционные и страховые компании, пенсионные фонды и т. д. Так организован надзор в ряде стран Общего рынка, в Китае, некоторых других странах. Основным аргументом в пользу этого подхода является тесная взаимосвязь всех профессиональных участников рынка ценных бумаг, включая банки. Выдвигаются и другие аргументы, в частности, создание условий для более целенаправленного осуществления Банком России денежно-кредитной политики, наличие конфликта интересов между этими двумя важнейшими функциями Банка России, а также между его регулирующими и надзорными функциями, с одной стороны, и участием в банковских операциях – с другой. Однако многие из этих вопросов легко снимаются, например, путем расширения взаимодействия Банка России и других надзорных органов или путем формирования специального координационного совета. Некоторые из проблем не являются столь уж значимыми.

Вполне возможно, что с развитием фондового рынка и более тесным переплетением операций его участников целесообразность выделения надзора из Банка России и создания мегарегулятора возникнет и у нас, хотя пока нет каких-либо серьезных, подтвержденных практикой аргументов, однозначно указывающих на большую эффективность нового подхода. Более того, в некоторых странах, например в Германии, уже идут обсуждения по усилению роли немецкого федерального банка (Бундесбанка) в области надзора за банками. Многие страны вообще не собираются выделять надзор за банками из Центрального банка и передавать его мегарегуляторам. В США вообще не ставится вопрос о создании мегарегулятора, а надзор за банками наряду с Федеральной резервной системой (некий аналог нашего ЦБ) осуществляют и другие организации, включая банковские комиссии штатов.

В наших же условиях при выведении надзора из Банка России, имеющего высококвалифицированный персонал и достаточно развитую надзорную систему, неминуемо произойдет его ослабление. Но может быть, в этом и заключается цель всех предложенных новаций?

Еще одна важная тема, от решения которой в значительной степени зависит развитие банковского надзора, связана с использованием в надзорной практике профессионального или мотивированно-

го суждения. Его суть заключается в том, что при оценке состояния банка или отдельных сторон его деятельности должны использоваться не только формализованные показатели или характеристики, но и различные качественные оценки. Такой подход, безусловно, несет в себе элементы субъективизма.

Однако вся современная международная практика развития банковского надзора характеризуется все более широким использованием профессионального суждения. Соответствующие новации содержатся в ряде документов Базельского комитета по банковскому надзору. Этот подход тесно связан с так называемым риск-ориентированным надзором. Во многих случаях надзорные органы сталкиваются с неэффективностью формального подхода, при котором отслеживается формальное соблюдение банком установленных норм и правил. Однако при этом не обеспечивается устойчивое состояние банка и приемлемый уровень рисков, что может поставить под удар интересы вкладчиков и кредиторов. Кроме того, объем операций, особенно в крупных и средних банках, становится столь значительным, что такого рода контроль становится чрезмерно трудоемким и дорогим. Поэтому в большинстве стран банковский надзор, наряду с использованием обычных формальных подходов, широко использует оценки рисков, а также оценки работы внутренних управляющих систем в банке, прежде всего таких, как система корпоративного управления, система управления рисками, система внутреннего контроля. При этом широко используется профессиональное (мотивированное) суждение.

Понимая проблемы и недостатки профессионального (мотивированного) суждения, представляется, что решение надо искать не в отказе от его использования в практике надзора, а в более конкретном закреплении в законодательных и нормативных документах базовых положений, на которых должно основываться профессиональное суждение. Плюс повышение профессионализма и моральной чистоты работников. Это не простое дело. Но это гораздо более эффективный путь.

Резкая критика работы Банка России не нашла поддержки у большинства представителей банковского сообщества, хотя без «обиженных», конечно, не обошлось.

Реальная же практика и результаты работы банковской системы России в последние годы, в том числе в 2006 году, полностью опровергают этот тезис. Кстати, многие руководители и члены комитета Госдумы по кредитным организациям и финансовым рынкам ранее неоднократно указывали на то, что надзор за банками явно улучшается, появляются новые подходы и т. п.

Даже подвергнутый критике отбор банков в систему страхования вкладов в 2004–2005 годах дал положительный эф-

фект. Да, он был проведен с некоторыми элементами жесткого подхода. Но в итоге абсолютное большинство банков существенно улучшили свою работу и внутреннюю организацию. Многие банки серьезно переработали свои внутренние регламенты, сформировали или уточнили бизнес-планы, привели в порядок активы. Более прозрачной стала структура собственности. Особо следует отметить организацию работы по управлению рисками и укрепление служб внутреннего контроля. В итоге мы имеем сегодня во многом иную банковскую систему, чем некоторое время назад. Основные банковские показатели и качество работы банков заметно улучшились.

В этом ряду особо следует выделить 2006 год, который по многим параметрам оказался даже более успешным, чем вполне благоприятные предыдущие годы. В частности, совокупные активы банковской системы выросли более чем на 44%, кредиты, выданные нефинансовым организациям, – почти на 40%, капитал – на 36%. Это сопровождалось наведением порядка, очищением от криминальных и сомнительных операций, увеличением прозрачности работы банков. Стоимость российских банков резко пошла вверх, а интерес к их приобретению увеличивается.

В эффективность российского банковского надзора поверили и иностранцы. Если раньше многие надзорные органы развитых стран с сомнением относились к целесообразности взаимодействия с российским регулятором, то в последние

годы успешно идут переговоры со многими странами о заключении специальных соглашений о взаимодействии в области банковского надзора. С рядом стран, в том числе с развитыми банковскими системами, уже подписаны соответствующие соглашения.

*Коммерсантъ*

### **ПРОМСВЯЗЬБАНК ЗАКРЫЛ ВАКАНСИЮ ГЛАВЫ РОЗНИЧНОГО БЛОКА, КОТОРАЯ БЫЛА СВОБОДНА БОЛЕЕ ТРЕХ МЕСЯЦЕВ**

Новым руководителем департамента развития розничного бизнеса станет бывший вице-президент Инвестсбербанка Алексей Михайлик.

В Промсвязьбанке до фактического выхода на работу господина Михайлика отказались подтверждать, но и не стали опровергать его назначение.

Алексей Михайлик является выходцем из команды розничного блока Инвестсбербанка, 96,4% акций которого в июле прошлого года купил венгерский OTP Bank. Бывшие руководители господина Михайлика характеризуют его как «опытного менеджера, способного к разработке и воплощению в жизнь самостоятельных решений».

Участники рынка считают, что новый менеджер, как и акционеры Промсвязьбанка, станут невольными заложниками тех амбициозных планов, которые банк пытался осуществить с момента запуска розничного проекта осенью 2005 года.





В частности, предыдущий руководитель розничного блока Промсвязьбанка Валерий Кардашов сумел убедить акционеров в необходимости введения розничного суббренда (дополнительного названия для розничных отделений банка). Он инициировал его разработку сторонним маркетинговым агентством, юридическую регистрацию и дальнейший вывод на рынок, но не смог закончить работу после неожиданного для рынка увольнения. С другой стороны, в заслугу господину Кардашову ставят учетверение кредитного портфеля физических лиц, который по итогам девяти месяцев 2006 года превысил 10 млрд руб. «Но с точки зрения организационной структуры внутри банка выполнить те амбициозные планы было тяжело», – рассказывает банкир, хорошо знакомый с состоянием дел внутри Промсвязьбанка.

«В такой ситуации, – считает глава управления продуктами розничного бизнеса ФК «Уралсиб» Василий Палаткин, – новому розничному директору волей-неволей придется соответствовать тем амбициозным планам, которые начал осуществлять предыдущий менеджер. А это достаточно непростая задача». «Вероятно, у нового менеджера будет ограничена возможность принимать самостоятельные решения в течение как минимум полугода, – считает советник председателя правления банка «Союз» Владимир Изутин. – И для принятия решений ему придется приводить массу дополнительных обоснований, доказывая правомочность самостоятельного развития розницы».

Учитывая, что после увольнения господина Кардашова информация о новом суббренде в банке старательно умалчивается, господину Михайлику в начале своей работы в Промсвязьбанке придется вновь обосновывать необходимость его введения. Или, как считает член правления Райффайзенбанка Роман Воробьев, дока-

зать ненужность нового имени. «При этом и тот и другой способ потребует денежных затрат», – отмечает господин Воробьев.

*Юлия Чайкина, Коммерсантъ*

#### **«ГОСУДАРСТВО ВЫХОДИТ ИЗ «ДОЧЕК» ВТБ**

Филиал РФФИ по Санкт-Петербургу и Ленинградской области 3 марта провел аукцион по продаже 0,162% уставного капитала Промышленно-строительного банка.

На аукцион было выставлено 2047050 обыкновенных акций банка, которые за 79,834 млн руб. достались ЗАО «Фондовый центр «Инфина». На аукцион было подано две заявки, рассказали в РФФИ, отказавшись назвать вторую компанию. В фондовом центре «Инфина» подтвердили информацию о покупке пакета акций ПСБ, но от дальнейших комментариев в компании отказались. В ПСБ и ВТБ также не стали комментировать сделку.

На неделе (9.03 – 15.03) государство уже избавилось от акций другой «дочки» ВТБ. За 3,3% «ВТБ 24» было заплачено 648,7 млн руб. Сам ВТБ не мог купить этот пакет, поскольку организации, где у государства блокпакет, не вправе участвовать в приватизации. Поэтому собственные акции за 648,7 млн руб. пришлось выкупать «ВТБ 24».

В случае с ПСБ акции, принадлежащие государству, были проданы близко к рынку. Одна акция банка была реализована по 39 руб. за штуку. 2 марта на ММВБ они стоили 39,07 руб., а 4 марта их стоимость упала до 38,67 руб. «Маленькие пакеты банков, реализуемые на аукционах, не показатель для рынка, а скорее наоборот, рынок выступает индикатором для цены на аукционе», – уверена аналитик Альфа-банка Наталия Орлова.

Впрочем, перспективы роста стоимости бумаг ПСБ весьма туманны. В сентяб-

ре акционеры ПСБ проголосовали за присоединение их банка к ВТБ. Госбанк предложил миноритариям ПСБ обменять каждую свою акцию на 385 акций ВТБ. Однако сам ВТБ из-за проволочек чиновников так и не утвердил этот коэффициент. Более того, в меморандуме ВТБ, предвещающем выпуск еврооблигаций банка, инвесторов предупредили, что летом будет проведена новая оценка обоих банков и, вероятно, будет одобрен новый коэффициент обмена.

В конце прошлого года стоимость акций ПСБ доходила почти до 50 руб. «С начала года рыночная капитализация сократилась из-за того, что на рынке появилась информация о пересмотре коэффициентов», – считает Орлова. Дмитрий Аксенов, начальник управления активами инвестиционной компании «Энергокапитал», которая владеет акциями ПСБ, говорит, что при оценке 1 к 385 компании было бы интересно войти в капитал ВТБ. Новая переоценка ПСБ несет дополнительные риски из-за того, что миноритарии могут получить меньше акций ВТБ, сетует он.

*Анна Ахмедова, Ведомости*



#### **БОЛЬШЕ НЕ БОЯТСЯ. ИНВЕСТБАНК LEHMAN BROTHERS ВОЗВРАЩАЕТСЯ В РОССИЮ**

Ник Йордан уже покинул Deutsche Bank, где проработал 10 лет, и рассчитывает, что в этом году Lehman Brothers зарегистрирует офис в России. Йордан не сказал, какой пост он займет, а два хедхантера говорят, что он будет вице-председателем европейского подразделения и одновременно главой российского офиса Lehman Brothers.

Отсутствие Lehman Brothers в России всегда было заметно – это один из самых уважаемых банков и хорошо, что они приходят в Россию, отмечает зампред правления «Ренессанс Капитала» Боб Форесман. «Во время кризиса 1998 г. они [Lehman Brothers] очень много потеряли, и топ-менеджеры зарекались когда-нибудь что-то делать в России. Так что их возвращение – знаковое событие», – вторит топ-менеджер крупного западного банка.

Дочерние банки в России есть уже у Morgan Stanley, Credit Suisse, J. P. Morgan Chase, Citigroup и UBS, недавно брокерскую лицензию получил Goldman Sachs, работает здесь и представительство Merrill Lynch. По информации Financial

Times, вопрос о выходе в Россию обсуждался в руководстве Lehman Brothers в последние месяцы. Некоторые топ-менеджеры, включая руководителей лондонского офиса, уверяли, что, если в ближайшее время Lehman не начнет работать в России, он рискует сильно отстать от конкурентов. Скептики из нью-йоркского офиса во главе с Диком Фалдом, председателем совета директоров и гендиректором Lehman, опасались за сотрудников: банк нанял фирму, специализирующуюся на вопросах безопасности, которая должна оценить возможность открытия офиса в Москве и поселения сотрудников, пишет FT. В Lehman Brothers от комментариев отказались.

Ник Йордан уверяет, что опасения за физическую безопасность – старый подход, которого банк придерживался восемь лет назад: «То, что Lehman Brothers нанял меня и открывает здесь офис, означает, что банк поменял взгляды на Россию и на ее риски».

В Deutsche Bank Ник Йордан поучаствовал во многих заметных сделках. В 1997 г. он вместе с братом участвовал в приватизации блока «Связьинвеста» – «Ренессанс Капитал» и Deutsche Morgan Grenfell, которую возглавлял Ник Йордан, были в составе консорциума Mustcom, которому достался пакет. Год спустя Йордан участвовал в переговорах о реструктуризации ГКО-ОФЗ – Deutsche Bank возглавлял комитет иностранных кредиторов российского правительства. В 2004 г. Йордан посоветовал Алексею Миллеру принять участие в торгах по «Юганскнефтегазу», а также подумать над приобретением «Сибнефти» и «Сургутнефтегаза». Deutsche Bank предлагал финансировать покупку. «Юганскнефтегаз» монополия упустила, зато приобрела «Сибнефть». Йордан курировал покупку Объединенной финансовой группы.

Lehman Brothers на российском рынке участвовал в продаже «Пивоварен Ивана Таранова» Heineken и организовал продажу ЮКОСом 53,7% акций литовской Mazeikiu nafta польскому PKN Orlen.

Сейчас Lehman Brothers подбирает персонал для российского офиса. По сведениям хедхантеров и банкиров, переговоры активно ведутся, но, так как офиса у компании пока нет, официально нанятых людей тоже нет. Йордан уверяет, что у него уже есть команда, но никого персонально не называет: «Это люди, с которыми я работаю много лет и которые пойдут за мной».

В Deutsche Bank отказались обсуждать уход Йордана. «Он много сделал для объединения команд Deutsche Bank и UFG, и мы желаем ему удачи на новом месте», – передал через пресс-службу главный управляющий директор группы Deutsche Bank в России Чарльз Райан.

**Андрей Панов, Ирина Резник,  
Михаил Оверченко, Анна Барзулина,  
Ведомости**

**ПОД НАДЗОРОМ ЦБ.  
БАНК РОССИИ ПРИНЯЛ РЕШЕНИЕ  
НАЗНАЧИТЬ С 9 МАРТА 2007 ГОДА  
ВРЕМЕННУЮ АДМИНИСТРАЦИЮ  
ПО УПРАВЛЕНИЮ  
ОАО «КБ «РУБИН» (МАХАЧКАЛА)**

У «Рубина» отозвана лицензия на осуществление банковских операций, сообщает департамент внешних и общественных связей ЦБ, из-за неоднократных нарушений законодательства по борьбе с отмыванием «грязных» денег. С сентября 2006 по январь 2007 года через кассу банка были проведены операции по выдаче наличных юридическим лицам более чем на 25 млрд руб. при максимальной величине валюты баланса 405 млн руб.

Банк свыше тысячи раз опоздал с направлением «в Федеральную службу по финансовому мониторингу сообщений по операциям, подлежащим обязательному контролю». Теперь здесь будет хозяйничать временная администрация. Ее полномочия продлятся до принятия арбитражным судом решения о признании банка банкротом и об открытии конкурсного производства или до вступления в силу решения арбитражного суда о назначении ликвидатора.

«Рубин» является участником системы страхования банковских вкладов. А отзыв лицензии считается страховым случаем, так что вкладчики получают компенсацию, предусмотренную законом.

Что касается ВИП-банка, который связан с именем Алексея Френкеля, обвиняемого в организации убийства первого зампреда ЦБ Андрея Козлова, и банка «Форпост», то здесь временные администрации прекратят свою деятельность. По ВИП-банку есть решение Арбитражного суда г. Москвы о признании его банкротом

и о назначении конкурсного управляющего. А «Форпост», судя по решению суда, ждет принудительная ликвидация.

*Татьяна Панина, Российская газета  
(Москва)*

**FITCH ОЦЕНИЛО «ТРАСТ»**

6 марта международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило рейтинги НБ «Траст», сохранившиеся на уровне декабря 2005 года, когда Fitch Ratings присвоило банку рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) на уровне В-, прогноз «стабильный», краткосрочный рейтинг В, индивидуальный рейтинг D/E и рейтинг поддержки 5.



Подтверждая рейтинг, Fitch Ratings опубликовало отчет, где обратило внимание на ряд финансовых показателей банка. В частности, отмечает агентство, «рейтинги НБ «Траст» отражают значительные на сегодняшний день уровни обесценивания кредитов и кредитные риски, связанные с продолжающимся быстрым ростом, в сочетании с умеренными резервами на обесценивание кредитов и невысокой капитализацией». В отчете агентства говорится, что на конец 2006 года розничный кредитный портфель НБ «Траст» составлял 47% чистого объема кредитов и был практически поровну распределен между автокредитами и необеспеченными нецелевыми кредитами. «При этом качество кредитов физическим лицам было невысоким: 15% автокредитов и 9% нецелевых кредитов явля-





лись обесцененными (т.е. просроченными более чем на 90 дней), отмечает Fitch Ratings. На конец 2006 года резервы покрывали приблизительно 50% обесценившихся кредитов, или 6% всего розничного кредитного портфеля». На фоне агрессивного развития банк не успевает обеспечить достаточное резервирование по кредитам физлиц, говорится в отчете агентства.

Эксперты Fitch отмечают также, что ликвидность НБ «Траст» «потенциально уязвима с учетом зависимости от краткосрочного клиентского фондирования», а капитализация кредитной организации является невысокой с учетом умеренного покрытия по обесценившимся кредитам и амбициозных планов роста. «Генерирование капитала за счет прибыли является низким, а акционеры располагают ограниченными возможностями укрепления капитализации», считают в Fitch. Источником нового капитала для НБ «Траст», по мнению аналитиков Fitch, могли бы стать слияние с сестринской структурой ИБ «Траст» – или продажа доли в последнем новым инвесторам.

Как пояснили в финансовой группе «Траст», слияние национального и инвестиционного банков «Траст» действительно рассматривалось в качестве одного из вариантов увеличения капитализации национального банка «Траст», однако из-за длительного срока проведения данной операции от такого варианта пока решено отказаться. «Стратегия развития ИБ «Траст» такова, что он собирается использовать наращивание сети НБ «Траст», то есть привлекать корпоративных клиентов инвестбанка на те продукты, которые предлагает НБ «Траст», так откомментировал заявление Fitch вице-президент финансовой группы «Траст» Дмитрий Чуксеев.

Директор департамента розничных банковских продуктов Абсолют Банка Эмиль Юсупов отмечает, что, если брать во внимание автокредитование, НБ «Траст» работает в высокорискованном сегменте экспресс-кредитования. «Просрочка 15% это достаточно высокий уровень, но он характерен для того сегмента, в котором работает «Траст», и для того продукта экспресс-автокредитования, который он сегодня предлагает», подчерк-

нул Эмиль Юсупов. Начальник отдела анализа долгового рынка ИК «Велес Капитал» Иван Манаенко считает, что недокапитализированность, с которой сталкивается НБ «Траст», характерна для большинства российских банков. «От того, как в дальнейшем банк будет решать проблему капитализации и просроченных кредитов, и будут зависеть его кредитные рейтинги», резюмирует Иван Манаенко.

*Наталья Котылова, РБК daily*

#### ОТЧИМ-ОСНОВАТЕЛЬ

Основатель, президент и основной владелец финансовой корпорации (ФК) «УралСиб» Николай Цветков собирается отойти от оперативного управления своим основным активом – банком «УралСиб».

Как заявил вице-президент «УралСиб» Александр Вихров, в настоящее время на согласовании в Банке России находятся документы о назначении на должность председателя правления банка «УралСиб» Андрея Донских, который с лета 2004 года занимает должность первого вице-президента ФК «УралСиб».

Доля банковского бизнеса в структуре ФК «УралСиб» составляет не менее 80%. По имеющейся информации, на должность нового главы банка рассматривались две кандидатуры – первые вице-президенты Андрей Донских и Владимир Рыскин. «Совет директоров ФК и совет директоров банка приняли решение о назначении председателем правления банка Андрея Донских, который одновременно будет являться руководителем банковского бизнеса всей корпорации. Соответствующие документы направлены на согласование в ЦБ. Пост президента корпорации Цветков сохраняет за собой», – заявил г-н Вихров. До прихода в «УралСиб» в 2004 году г-н Донских в течение 8 лет занимал пост председателя правления – президента Московского кредитного банка.

В «УралСиб» утверждают, что решение об уходе Николая Цветкова обсуждалось несколько месяцев. «С конца прошлого года Цветков фактически отошел от оперативных дел в банке и корпорации, – рассказывает источник. – Он уже нерегулярно посещает еженедельные заседания

руководства ФК, а все оперативные вопросы решаются по согласованию с Донских». Официальное объявление по факту смены руководства «УралСиб», по словам Александра Вихрова, состоится после согласования в ЦБ, ориентировочно в конце марта.

По состоянию на 1 октября 2006 года банк «УралСиб» занимал 6-е место по сумме чистых активов (266,8 млрд руб.) и 4-е место по размеру собственного капитала (35,6 млрд руб.). Около 90% акций банка контролирует президент ФК «УралСиб» Николай Цветков, 7% – президент НК ЛУКОЙЛ Вагит Алекперов, оставшиеся 3% – власти Башкирии. Корпорация «УралСиб» предоставляет банковские, инвестиционные, страховые и лизинговые услуги под единым брэндом. Отчетность по всей группе не раскрывают.



«Решение о разделении функций и назначении нового председателя правления обосновано растущими масштабами бизнеса и приведением стандартов текущей деятельности корпорации в соответствие с международными стандартами корпоративного управления», – заявил Николай Цветков. Комментировать свои дальнейшие планы господин Цветков отказался.

По словам источников, основатель «УралСиб» собирается «отойти от банковских дел» в пользу других видов бизнеса. В последние несколько лет г-н Цветков активно интересовался инвестициями в потребительский сектор, в частности торговлю продуктами. В октябре 2003 года ФК НИКойл за \$60 млн выкупила 50% сети дискаунтеров «Копейка» (ранее эта доля принадлежала ЮКОСу). Недавно «УралСиб» закрыл сделку по увеличению пакета в ОАО «Торговый дом «Копейка» до 100%. Покупка 50% акций у основательницы сети обошлась корпорации, по оценкам аналитиков, в \$500-600 млн. Кроме того, в октябре прошлого года компании, представляющие интересы г-на Цветкова, открыли на Рублевском шоссе в Москве супермаркет «Грюнвальд», специали-

зирующий на торговле экологически чистыми продуктами. Магазин площадью 1530 кв. м стоил бизнесмену более чем \$3,5 млн. Проект предполагается превратить в сетевой.

В 2002 году жена Николая Цветкова Галина стала главным акционером ЗАО «Ломоносовский фарфоровый завод». Кроме того, Николай Цветков является совладельцем и председателем правления ОАО «Земельная агропромышленная корпорация» («Знак»). «Знак» планирует вложить около \$1 млрд в строительство крупного жилого микрорайона и ипподрома рядом с деревней Путилково (Пятницкое шоссе). А в декабре прошлого года лизинговая компания «Уралсиб» и банк «Уралсиб» профинансировали покупку помещения под торгово-развлекательный комплекс «Воробьевы горы» в Москве в размере \$44 млн. Американский журнал Forbes оценил размер состояния Николая Цветкова в \$8,4 млрд, что позволило ему занять 83-е место в списке богатейших людей мира.

Участники рынка считают, что уход г-на Цветкова с должности президента «Уралсиба» вполне логичен. «Это нормальное продолжение любого бизнеса в период его роста: любой собственник-руководитель рано или поздно должен от операционного управления отойти», – заявил президент и совладелец Бинбанка Михаил Шишханов. – Если Цветков решился на этот шаг – это лишний раз подтверждает, что он сильная личность». «Это всегда большое событие в мире бизнеса, когда основатель и главный собственник отходит от оперативного руководства – оно становится серьезным испытанием как для него, так и для компании, – добавляет председатель совета директоров УК «Тройка Диалог» Павел Теплухин. – Тем не менее любая крупная компания, теперь и в России, рано или поздно проходит подобную фазу в своем развитии».

В 2003 году основной владелец СУАЛа Виктор Вексельберг уступил пост президента управляющей компании ОАО «СУАЛ-Холдинг» Крису Норвалу. Виктор Рашников, основной владелец Магнитогорского меткомбината, покинул пост гендиректора в 2005 году и возглавил совет директоров предприятия. В апреле 2006 года владелец Объединенной металлургической компании Анатолий Седых ушел с поста президента.

Сейчас в «Уралсибе» обсуждают новую стратегию развития. По информации, весь топ-менеджмент корпорации выехал на ежегодный семинар в ОАЭ, где планируется обсудить изменения в структуре бизнеса. В частности, предполагается выделить каждый бизнес в отдельное юридическое лицо, управление которым будет осуществлять управляющая компания. При этом сам Николай Цветков оставляет за собой возможность влиять на ситуацию внутри группы: деятельность

управляющей компании будет контролировать куратор, кандидатура которого пока не определена.

Участники рынка соглашаются с тем, что с уходом Николая Цветкова в стратегии «Уралсиба» произойдут изменения. «В любом случае это, конечно, будет другая компания, – считает председатель правления Оргрэсбанка Игорь Коган. – Может быть, отличия будут и не столь существенны, но любая компания несет на себе отпечаток людей, принимающих решения для ее бизнеса. Однако пока Цветков остается акционером, он продолжит оставаться гарантом для участников рынка».

*Бизнес-эксперт*

### СУЭК НАШЛА ОЦЕНЩИКОВ

Как рассказал источник, близкий к акционерам СУЭК, компания фактически определилась с банками-оценщиками ее активов (это необходимо для совершения сделки по объединению угольно-энергетических активов с «Газпромом»). По его словам, компания готовится выдать мандат двум банкам – «Ренессанс Капиталу» и Citybank.

Собеседник уточнил, что много времени на оценку не потребуется. «Основные показатели – оценка запасов (8,2 млрд тонн угля по РСБУ и 4,8 млрд тонн по МСФО) и основные средства (около \$1-2 млрд) – у нас уже есть», – сообщил он. Официально в обоих банках отказались обсуждать эту информацию.

По оптимистичным прогнозам, инвестбанкам понадобится около месяца, чтобы оценить компанию, из которой станет ясна структура будущего СП с «Газпромом». По предварительным договоренностям сторон, «Газпром» должен получить в будущем СП 50% плюс одна акция, СУЭК – остальную долю. СУЭК пообещала вложить в СП все свои угольные и генерирующие активы, «Газпром» – по крайней мере, часть доли в РАО ЕЭС (10,49%). После этого сделка будет выне-

сена на советы директоров СУЭК и «Газпрома», и в случае одобрения к лету 2007 года ходатайство о создании компании поступит в ФАС. На согласование сделки с учетом ФАС может уйти полгода.

*Мария Черкасова, Наталья Гриб,  
Коммерсантъ*

### СЕКРЕТЫ ИТАЛЬЯНСКОЙ КУХНИ. БАНКОВСКАЯ ГРУППА UNICREDIT НАЧАЛА МАСШТАБНУЮ ЭКСПАНСИЮ В РОССИЮ

В конце февраля собрание акционеров Международного московского банка (ММБ) утвердило новый состав совета директоров. Председателем совета директоров ММБ стал председатель правления Банка Австрия Кредитанштальт (Bank Austria Creditanstalt AG, BA-CA) Эрих Хампель. Это назначение явилось закономерным продолжением произошедших ранее событий: ведь в начале 2007 года BA-CA консолидировал контрольный пакет акций ММБ. BA-CA входит в состав европейской финансовой группы UniCredit, в которой он отвечает за бизнес в Центральной и Восточной Европе.

В конце прошлого года UniCredit объявила сразу о двух крупных приобретениях в России: она консолидировала 95% голосующих акций Международного московского банка (входит в топ-10) и купила инвестиционную компанию «Атон». Общая сумма инвестиций превысила \$1 млрд. «В течение следующих трех лет мы планируем расширить наш розничный бизнес в России в три раза», – заявил член исполнительного комитета группы UniCredit, а теперь и председатель совета директоров ММБ Эрих Хампель.

«Мы приняли решение о покупке именно «Атона», поскольку BA-CA и его инвестиционно-банковское подразделение, SA-IB, давно знают компанию «Атон» как заметного игрока и надежного бизнес-партнера на российском рынке», – объясняет свой выбор Эрих Хампель.





«Атон» давно искал покупателя, а UniCredit надо было кого-то купить», – рассказывает исполнительный директор «Форекс Клуб» Николай Фарыма. По его словам, группа UniCredit, обладая значительными финансовыми ресурсами, ведет масштабную скупку непрофильных активов: не было бы «Атона», купили бы другую крупную инвесткомпанию, которая продавалась на тот момент. «Стратегию группы UniCredit по завоеванию российского рынка я бы охарактеризовал как игру по-крупному. В отличие от скандинавских банков, которые предпочитают развивать бизнес в России осторожно, шаг за шагом, покупая небольшие кредитные организации, UniCredit стремится занять серьезную долю рынка», – комментирует председатель правления Абсолют Банка Николай Сидоров. «По российским меркам они переплатили за «Атон» (\$424 млн. – Прим. «Ко»)), – говорит Фарыма. Еще большая сумма была заплачена только при покупке Объединенной финансовой группы Deutsche Bank (\$700 млн).

«Российский банковский сектор – один из наиболее динамично развивающихся рынков в Европе (если вообще не самый динамичный). Соответственно, вполне объясним интерес к этой сфере со стороны иностранных игроков», – объясняет экспансию группы UniCredit в Россию замгендиректора компании «ФинЭкспертиза» Наталья Борзова. «Мы уверены, что Россия и в среднесрочной перспективе Украина, где процесс интернационализации и консолидации пока еще не достиг завершающей стадии, обладают огромным потенциалом», – подтверждает ее слова Эрих Хампель. Доля иностранных банков в банковском секторе России составляет на настоящий момент 9%, а с учетом того, что в стране зарегистрировано порядка 1200 кредитных организаций, процесс структурных изменений непре-

менно продолжится: в России будет появляться все больше иностранных игроков, и итальянцы стремятся занять свою нишу как можно быстрее. Ведь потенциал рынка огромный – например, объем кредитов физлицам, по расчетам экспертов UniCredit, вырастет к 2008 году на 30-40%. «На сегодняшний день соотношение кредитов на душу населения у нас в 2,5-3 раза ниже, чем в странах Восточной Европы, что в потенциале обеспечит для иностранцев более высокую доходность рынка», – подтверждает расчеты Николай Сидоров.



Николай Фарыма в свою очередь объясняет приход группы UniCredit в Россию тем, что им по большому счету некуда больше идти: в Европе они уже присутствуют, и даже с избытком, в Америку, Китай и арабские страны их не пустят местные игроки. Остаются только Россия и Украина. Однако на пути экспансии итальянцев на российский рынок есть некоторые «сложности»: в России сформировано два банковских лобби – ВТБ и Сбербанк. Успех UniCredit во многом будет определять то, насколько группа сумеет «лабиринтовать» между ними.

Будущие покупки группы UniCredit в России Хампель не стал раскрывать, хотя и не исключил, что они возможны. Пока финансовая группа намерена сосредоточиться на развитии уже существующего бизнеса. «Очевидной целью нашей деятельности в России является активный

рост, поэтому мы будем поддерживать развитие ММБ», – сказал председатель совета директоров ММБ. В настоящее время банк развивает как корпоративный, так и розничный бизнес. В связи с этим началось расширение сети продаж, цель на 2008 год – иметь более 100 отделений (увеличить более чем в два раза число работающих на данный момент отделений). «С поддержкой, которую нам окажет группа UniCredit, мы хотим существенно увеличить нашу долю рынка в России», – резюмирует Эрих Хампель. Он также не исключил, что у ММБ могут появиться совместные продукты с ИК «Атон».

«Усиливая свое присутствие практически одновременно в двух крупных финансовых организациях, UniCredit принимает на себя больший риск, но при этом имеет возможность получить значительно большую отдачу на капитал», – отмечает Николай Сидоров. Николай Фарыма гораздо более резок в своих оценках: «Компания (UniCredit) делает амбициозные и пафосные заявления, которые чаще всего сама же потом и не выполняет». Он вспоминает, как два года назад представители группы говорили, что захватят 20% рынка Украины, на самом же деле сегодня у них меньше 2%. В прошлом году UniCredit также заявляла, что займет в России не менее 10% банковского сектора. «Если они захватят 3 – 4%, это будет очень хорошо», считают эксперты.

Сразу после покупки итальянцами «Атона» и увеличения доли в ММБ на банковском рынке стали появляться слухи о возможной консолидации банковских и инвестиционных активов группы в России, а также грядущем ребрендинге, в результате которого на отечественном рынке появится новое для потребителей название – UniCredit. «Мы внимательно анализируем позиционирование бренда ММБ на российском рынке. На основании принятой бизнес-стратегии и результатов исследований группа UniCredit примет решение в отношении бренда», – говорит Эрих Хампель. «На мой взгляд, вполне логично будет развивать это направление под брендом UniCredit, который будет в большей степени ассоциироваться у клиентов с крупнейшим иностранным банком, чем бренд ММБ», – считает начальник отдела рисков межбанковского рынка Промсвязьбанка Алексей Когорев. С ним не согласен Николай Фарыма: «Почти уверен, что на первом этапе переименования не будет. У них такая практика – просто пишут дополнительно, что данный банк входит в группу UniCredit, – ну а если все же переименуют, то за этим будет скрываться серьезная причина, например объединение «Атона» и ММБ в крупную корпорацию». Но в группе UniCredit пока не готовы обсуждать объединение активов, по всей видимости, два бизнеса будут пока развиваться параллельно, дополняя друг друга.

*Максим Логвинов, Компания*

### С ЖАЛОБОЙ НА БАНКИРА. ЧТО ВАС РАЗДРАЖАЕТ В БАНКАХ?

Очереди, некомфортность офисов, хамство и некомпетентность персонала – вот на что чаще всего жалуются участники опроса (более 40%).

Недавно компания «ИМА-консалтинг» завершила изучение качества обслуживания в 25 московских банках. Исследование шло методом тайной покупки (mystery shopping).

«Наиболее проблемная для всех банков область – встреча клиента, – отмечают в «ИМА-консалтинг». – По свидетельству сотрудников, исполнявших роли «тайных покупателей», им часто приходилось вставать в общую очередь к операционисту только для того, чтобы задать вопрос о том, где можно получить консультацию по пластиковым картам. Во многих банках формальные требования к персоналу: наличие униформы, соблюдение стандартов одежды, аккуратность внешнего вида сотрудников, наличие бейджей и т.п. – находятся на низком уровне».

«ИМА-консалтинг» констатирует: в банковских офисах часто можно видеть нежелание или неумение консультировать, клерки адресуют клиентов к буклетам, отвлекаются от беседы на другие дела и телефонные переговоры, недостаточно доброжелательны в контактах с посетителями.

По итогам исследования специалисты «ИМА-консалтинг» создали своего рода рейтинговую таблицу, нижние места в которой заняли Связь-банк, Росбанк, «ВТБ 24», «Русский стандарт», «Зенит», Национальный банк «ТРАСТ» и др.

После очередей (на них в основном жалуются клиенты популярных в народе Сбербанка и Росбанка) и проблем с персоналом наиболее частым предметом жалоб становятся драконовские условия кредитования и бюрократические проволочки при оформлении кредитных документов (это отметили более 30% участников опроса «Профиля» и портала Credit.ru).

Большинство жалоб связано с так называемыми скрытыми процентами: в кредитных договорах размеры всевозможных комиссий, сборов и пеней не указаны или завуалированы.

Ссуды вызывают и другие нарекания. Например, сложности поджидают клиента и в ситуации смены владельцев банка.

Один из щекотливых вопросов – отказ в выдаче кредита. Абсолютное большинство банков при этом оставляет заемщика в неведении относительно причин недоверия. Однако часто отказ в кредите вызван сомнительными причинами. Многие жалобы связаны не с фактом отказа в кредите, а с тем, в какие сроки это было сделано.

Еще один момент – работа банковских телефонных служб. Почти все банки практикуют «психическую атаку»: у должника с утра до вечера трезвонят все телефоны.

Многочисленные нарекания россиян к банкам давно стали одной из главных тем

финансовых интернет-порталов. Недавно на популярном сайте Banki.ru прозвучал неожиданный призыв: «Давайте напишем в ЦБ письмо с просьбой отозвать у Ситибанка лицензию». Идея тут же обрела массу поклонников, кто-то создал электронный адрес для сбора жалоб – citigo-home@yandex.ru. Дальнейшая судьба грозной инициативы форумчан пока неизвестна, однако их настрой подтверждает беспристрастная статистика. В «Народном рейтинге» портала Banki.ru, который строится на основе поступающих от читателей положительных и отрицательных отзывов, Ситибанк занимает последнее, 52-е место. Впрочем, возможно, это вызвано тем, что у банка просто очень много «розничных» клиентов.

«Русский стандарт» (51-е место) по количеству жалоб следует прямо за Ситибанком. Некоторым заемщикам «Русского стандарта», выяснявшим, почему с их карт снято больше денег, чем следовало, приходится выслушивать короткие гудки или приятную музыку с последующим «срывом звонка».

Третий в списке аутсайдеров «Народного рейтинга» – Альфа-банк (50-е место). Его клиенты в основном жалуются на «пропажу» денег со счета. Впрочем, деньги Альфа-банк возвращает, за что один из пострадавших, Сергей Вощенко, поблагодарил банкиров в «Народном рейтинге»: «Удачи вашему бизнесу, оставайтесь новаторами на рынке банковских услуг, но будьте предусмотрительней». Судя по всему, эти слова можно сделать девизом всего банковского сервиса России.

Наиболее энергичные недовольные прорываются даже в Думу: председатель думского подкомитета по банковскому законодательству Павел Медведев рассказывает, что к нему на прием нередко приходят люди с жалобами на кредитные организации. Президент Ассоциации российских банков (АРБ) Гарегин Тосунян с недавнего времени организовал «прием-

ные дни». По словам сотрудников АРБ, «контакт с населением явно актуален: вопросов у людей возникает много».

Есть еще два пути для борцов за справедливость. Например, в случае хамства клерка не отходя от кассы потребовать жалобную книгу. Банковские менеджеры обычно строго следят за качеством обслуживания и могут покарать обидчика. Правда, если в некоторых банках вам даже дадут специальный бланк для изложения своих претензий, то в других могут сказать: «Жалобной книги нет, и никого из руководства мы звать не будем – жалуйтесь, куда хотите».

До недавнего времени господствовало мнение, что подобные дела через суд в нашей стране рискнут решать «или аристократы, или дегенераты». «Практика судебных разбирательств заемщиков с банками ничтожно мала, – пояснили в компании «Налоговый консультант». – Граждане неохотно судятся с банками: подсознательно россиянин считает, что раз он берет займы, то не вправе диктовать своему «благодетелю» какие-либо условия. Между тем Гражданский кодекс провозглашает равенство участников гражданских правоотношений».

Ситуация «Народ против банков» недавно впервые получила конкретное воплощение: в Свердловской области заемщики Хоум Кредит энд Финанс Банка подали жалобу в Роспотребнадзор, который в судебном порядке оспорил введенные банком дополнительные сборы по кредитам. «Попытка сопротивления» со стороны финансистов не удалась: рассмотрев кассационную жалобу, Верховный суд России оставил решение местного суда в силе.

И хотя российская судебная практика не строится на принципе прецедента, начало явно положено. В феврале московская общественная организация «Блокпост» вчинила схожие иски Росбанку и «Русскому стандарту».





«До сих пор основное количество разбирательств между физлицами и банками касалось вопросов возврата вкладов из проблемных банков, – говорит адвокат Денис Сологуб. – Но уровень недовольства населения кабальными условиями предоставления кредитов растет».

По словам Сологуба, критическая масса такого недовольства уже достигнута, и вскоре юристов ожидает вал дел и обращений за помощью.

Что же касается тех, кому не в силах помочь ни суд, ни депутаты, – речь идет о кредитных «отказниках», – то и они с недавних пор получили поддержку. В Петербурге, например, создано что-то вроде «общества отвергнутых заемщиков»: местные брокерские компании в купе с Обществом по защите прав потребителей организовали так называемый Центр кредитных экспертиз.

*Екатерина Гуркина, Наталья Посадова,  
Ян Арт, Профиль*

#### **БАНКИ ЗАМАНИВАЮТ НА БИРЖУ**

Согласно положениям Указания ЦБ РФ N1785 о внесении изменений в инструкцию Банка России от 10 марта 2006 года N128 «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Российской Федерации», российские банки могут использовать денежные средства, привлеченные от инвесторов в ходе размещения доэмиссии акций, не дожидаясь регистрации отчета о ее итогах.

Указание ЦБ РФ N1785 было опубликовано в «Вестнике Банка России» 2 марта.

Ранее банки обязаны были открывать накопительные счета в ЦБ РФ, куда поступали средства от продажи акций, и использовать их они могли только после регистрации отчета об итогах доэмиссии. Теперь банки получают возможность не

замораживать на длительный срок привлеченные в ходе доэмиссии или IPO средства, а сразу же инвестировать их в развитие бизнеса.

Как отметил аналитик ИГ «КапиталЪ» Сергей Галкин, на регистрацию итогов выпуска ценных бумаг могло уйти до 1,5 месяцев. «Но ведь деньги должны работать, а не лежать мертвым грузом на накопительном счете кредитной организации. Нововведение призвано позволить банкам мобилизовать собственные средства и ускорить процесс перераспределения финансовых ресурсов за счет инвестирования привлеченных средств в расширение активных банковских операций, в первую очередь кредитование хозяйствующих субъектов экономики, и стимулирование потребительского спроса в розничном сегменте», – отметил эксперт.

По мнению отраслевых аналитиков, предлагаемые меры в сочетании с уже одобренными законопроектами, упрощающими приобретение нерезидентами банковских акций, будут стимулировать выход банков на IPO и повышение ликвидности бумаг на вторичном рынке.

Если принять во внимание востребованность инвесторами бумаг отечественных банков, очевидно, что Центробанк РФ готов предпринять все возможные меры для того, чтобы предстоящие размещения стали успешными, отмечают специалисты.

Принимаемые ЦБ меры можно рассматривать как умеренный позитив для банков, планирующих крупные публичные размещения в ближайшем будущем, считает аналитик ИК «Финам» Ольга Бельская. По ее словам, указание ЦБ о правилах выпуска и регистрации ценных бумаг приурочено к IPO Сбербанка и планируемому на май IPO ВТБ.

«ЦБ делает для Сбербанка все возможное, – соглашается аналитик ИК «Антанта

Капитал» Максим Осадчий. – Так, изменится положение 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций». Согласно изменениям, при покупке банком до 1% уставного капитала другого банка данная инвестиция не будет вычтена из собственного капитала». Что касается изменений, вступивших в силу с 13 марта, то они позволят Сбербанку уже сейчас использовать 146,3 млрд руб. от размещения акций по преимущественному праву. По расчетам эксперта, лишний месяц использования этих денег позволит получить банку более 0,5 млрд руб.

Активы банковского сектора России, согласно данным ЦБ РФ, возросли за 2006 год на 44% и на 1 января 2007 года составили 14 трлн 045 млрд 561 млн руб. (в 2006 году – 9 трлн 750 млрд 306 млн руб.). При этом размер собственных средств российских банков увеличился на 36,3%, до 1 трлн 692 млрд 714 млн руб. на 1 января текущего года.

*Елена Замирская, РБК daily*

#### **КРУПНЫЕ БАНКИ ПОПАЛИ В ГРУППУ РИСКА**

12 марта Банк России обнародовал на своем сайте отчет об отдельных показателях деятельности банков по состоянию на 1 января 2007 года. В отличие от ранее опубликованной статистики ЦБ по итогам года, на этот раз информация дана в разбивке по группам банков в зависимости от величины активов.

Выяснилось, что наихудшие результаты по динамике роста просроченной задолженности физлиц показала вторая группа, куда вошли банки, занимающие 6-20-ю позиции в рейтинге по размеру активов.

По данным на 1 октября 2006 года, во вторую группу, ранжированную ЦБ по величине активов, входили банки «Уралсиб», Росбанк, Международный московский банк, Россельхозбанк, Райффайзенбанк, «Русский стандарт», МДМ-банк, Промсвязьбанк, Промышленно-строительный банк, «ВТБ-24», Ситибанк, «Петрокоммерц», Номос-банк, «АК Барс» и «Зенит». В 2006 году они увеличили размер просрочки по кредитам физлицам в целом по группе более чем в три раза: с 6,3 млрд руб. до 21,9 млрд руб. В относительном выражении удельный вес проблемных долгов физлиц в общем объеме кредитов физлицам увеличился за год по группе с 2,7% до 4,2%.

В то же время банки третьей группы (с 21-е по 50-е места в списке ЦБ по величине активов), ранее увеличивавшие просрочку опережающими темпами, продемонстрировали снижение темпов прироста плохих кредитов. При увеличении группового портфеля плохих долгов с 5,4 млрд руб. по итогам 2005 года до 10,2 млрд руб. по итогам 2006 года, их доля от общего объема выданных кредитов оста-

лась неизменной – 4,7%. В банках же первой группы доля просроченных платежей составила менее 1%.

Аналитики связывают такие результаты с тем, что крупные банки агрессивно наращивали свои кредитные портфели (124% прироста во второй группе против 90% по третьей). При этом эксперты указывают, что главными «виновниками» результатов в обеих группах стали три основных банка в сегменте экспресс-кредитования – «Русский стандарт» и Росбанк во второй группе и «Хоум Кредит» в третьей. «На «Русский стандарт» и «Хоум Кредит» приходится 80% всей просрочки по стране, поэтому говорить о результатах группы банков некорректно, надо говорить о результатах конкретных банков, – уверен гендиректор ЦЭА «Интерфакс» Михаил Матовников. – При этом просрочка «Русского стандарта» по сумме больше, чем у «Хоум Кредита», а по доле в портфеле кредитов – меньше. Вместе с резким снижением темпов прироста портфеля у «Хоум Кредита» это и обусловило соответствующие результаты». Как сообщалось, «Хоум Кредит» в МСФО-отчетности за 2006 год показал фиксацию просрочки на уровне 14%. Отсюда, по мнению аналитиков, и фиксация доли просрочки по третьей группе банков.

Как считает старший экономист Альфа-банка Наталья Орлова, свой вклад в рост просрочки второй группы банков внес также Росбанк как один из лидеров экспресс-кредитования. «Масштабы просрочки в отдельных банках достигли таких размеров, что продать их коллекторам полностью невозможно в силу недостаточной емкости коллекторского рынка, поэтому банки держат плохие долги на балансе», – отметила она.

По мнению экспертов, результатом увеличения абсолютного и относительно показателя просрочки во втором сегменте может стать пристальное внимание регулятора к трем конкретным банкам.

По мнению Михаила Матовникова, «в понимании регулятора критической ситуация становится, когда доходность портфеля не покрывает риски, а не когда объем просрочки просто высокий».

Именно снижением доходности и чреватые последние инициативы ЦБ, обязывающие банки раскрывать эффективную ставку по кредитам с 1 июля этого года. «С раскрытием снизятся темпы прироста портфелей и, соответственно, доходность банков, – полагает вице-президент Ситибанка Наталья Николаева. – И это снижение будет тем болезненней, чем выше были скрытые комиссии, что характерно для кредитования в торговых сетях».

*Светлана Дементьева, Коммерсантъ*

### **БАНКОВСКИЙ КРИЗИС ПРОШЕЛ МИМО. СУЩЕСТВЕННОЕ РАСШИРЕНИЕ ОБЪЕМОВ ЭКСПРЕСС-КРЕДИТОВ ПОВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ ОЧЕРЕДНОЙ КРИЗИС?**

Анализируя текущее состояние банковского сектора, многие специалисты склонны видеть опасность кризиса «плохих долгов», который будет разворачиваться по аналогии с кризисом в Южной Корее в 2003 году.

По расчетам «Эксперт РА», объем просроченной задолженности по выданным топ-30 банками кредитам составила 1,21% от совокупного объема кредитного портфеля. Доля всех кредитов в ВВП составляет 30%, а доля кредитов населению – всего лишь 8%.

Аналитики и банкиры признают, что доля реальных просрочек намного выше, просто банки «прячут» их в других статьях отчетности. Низкий уровень просрочек по системе в целом является не только следствием банковских хитростей, но во многом обусловлен объективными причинами. Доля кредитов физическим лицам в общем объеме банковских ссуд

пока составляет лишь 21,4%. Остальные кредиты приходится на финансовый и корпоративный секторы.

Сейчас после первой волны кредитного бума в системе сложился ряд предпосылок, ограничивающих дальнейший рост кредитных рисков в банках. Во-первых, наметился переход от выдачи классических кредитов к «карточному» кредитованию, которое традиционно считается менее рискованным. Во-вторых, с 1 июля 2007 года Банк России обязал все банки раскрывать информацию об эффективных процентных ставках по кредитам. Следовательно, банки начнут более внимательно подходить к оценке платежеспособности потенциальных заемщиков.

Угроза стабильности банковского сектора может заключаться в том, что любое серьезное внешнее потрясение способно вызвать дефицит ликвидности. Механизм поддержания ликвидности в банковской системе работает откровенно плохо. Несмотря на уроки банковского кризиса 2004 года, Центробанк по-прежнему не выполняет функции кредитора в последней инстанции – то есть в случае проблем с ликвидностью у банка не выдает ему, как это принято в других странах, восстановительный кредит.

Тревожные факторы, позволяющие настороженно относиться к уровню банковской ликвидности, можно отметить уже сейчас. Банки страдают от недостатка «длинных денег», привлекают средства на короткие сроки, а размещают на более длинные, что приводит к существенному разрыву между активами и пассивами по уровню срочности. Пока не принят закон о безотзывных вкладах, более 28% банковских пассивов (вклады физлиц) в случае банковской паники могут быть изъяты практически мгновенно.

Второй источник риска заключается в угрозе повторения кризиса по сценарию 2004 года, спровоцированного рядом неосторожных шагов со стороны регулятора в его борьбе с отмыванием денег. Напомним, что тогда быстро распространившиеся слухи о «черных списках» банков – кандидатов на отзыв лицензии вызвали на рынке банковскую панику. А массовое изъятие депозитов, в свою очередь, привело к банкротству ряда банков, никак не связанных с «отмывочной» деятельностью. ЦБ РФ впоследствии стал действовать более осторожно.

Кризис может возникнуть от резкого падения мировых цен на нефть и энергоносители. Не секрет, что приток ликвидности в систему во многом обеспечивается экспортной выручкой от продажи сырья. И падение цены на нефть моментально отразится на уровне банковской ликвидности, а вместе с тем и на общем состоянии банковского сектора в России. Поэтому третьим тревожным сигналом для вкладчика является резкое падение цены 1 барреля российской смеси Urals на мировых биржах. Именно этот внешний



фактор может оказать решающее воздействие на банки второго эшелона: резкое падение цены может создать им большие неприятности. В то же время крупнейшим банкам ничего не угрожает в любом случае: они готовы ко всему, чувствуют себя хорошо и грамотно управляют рисками. К тому же у нас работает система страхования вкладов.

*Ирина Велиева, Павел Самиев,  
Московский комсомолец*

**ЦБ БЕЗ НАДЗОРА**

 Депутаты Госдумы намерены рекомендовать правительству и ЦБ рассмотреть вопрос о создании мегарегулятора, которому будут переданы функции надзора над страховщиками, банками, негосударственными пенсионными фондами и другими профучастниками фондового рынка.

Идея изъятия у Центробанка функций надзора над деятельностью кредитных организаций обсуждается не один год. К примеру, Владимир Путин еще в 2004 году подписал указ о мерах по реализации административной реформы, в котором указал на необходимость разделения функций регулирования, надзора и контроля в том случае, если они выполняются одним ведомством. Однако тогда ЦБ удалось отстоять свои полномочия. В 2006 году правительство утвердило Стратегию развития финансового рынка, в которой уже обосновывалась необходимость создания специальной федеральной службы и передачи ей в том числе функций банковского надзора. А в конце прошлого года появился законопроект депутата Госдумы Валерия Зубова, предполагающий создание мегарегулятора в виде саморегулируемой организации особого типа – с участием государства и участников рынка. Законопроект был передан на согласование в правительство.

Последний раз эта тема поднималась в феврале 2007 года на парламентских слушаниях, посвященных банковскому надзору. Тогда член Национального банковского совета (НБС) Владислав Резник заявил, что «пора подумать о выделении функций банковского надзора из Банка России». Однако никаких резолюций по итогам этих слушаний принято не было, поскольку сам же г-н Резник предложил «взять паузу недели на две». При этом участники слушаний в кулуарах обсуждали самые различные варианты, связанные с тем, кто же в ближайшей перспективе будет контролировать деятельность кредитных организаций – ЦБ, Росфинмониторинг, Федеральная служба по финансовым рынкам или специально созданное ведомство.

Источник в ЦБ сообщил, что Владислав Резник представил председателю ЦБ Сергею Игнатьеву проект резолюции,

подготовленный по итогам парламентских слушаний. По словам источника, «резолюция содержит ряд рекомендаций правительству, парламенту и ЦБ, связанных с регулированием банковского надзора». «В частности, кабинету министров предлагается рассмотреть вопрос создания мегарегулятора с передачей ему, в том числе функций банковского надзора», – сообщил источник. Первый зампред банковского комитета Госдумы Павел Медведев подтвердил, что глава комитета встречался с Сергеем Игнатьевым и обсуждал итоги парламентских слушаний, однако детали этой встречи раскрывать не стал.

Источник в правительстве утверждает: «Очень влиятельные чиновники из администрации президента заинтересованы в том, чтобы изъять у ЦБ функции банковского надзора. В эту группу входят глава Росфинмониторинга Виктор Зубков и Владислав Резник. При этом задача ставится именно так: изъять у Банка России. А кому в итоге эти функции будут переданы – ФСФР, Росфинмониторингу или кому-то еще, для этих людей не принципиально». По словам источника в правительстве, ему неизвестно, чем мотивированы действия этой группы, а шансы на успех, по его оценке, пятьдесят на пятьдесят.

Член НБС, директор департамента финансовой политики Минфина Алексей Саватюгин сообщил, что инициатива изъятия у ЦБ функций банковского надзора принадлежит исключительно Владиславу Резнику. «В Минфине эту тему никогда не обсуждали, и это предложение Владислава Резника для меня было в общем-то неожиданностью», – пояснил г-н Саватюгин. – Мы готовы обсуждать эту тему, но при условии, что позиция Владислава Резника станет более аргументированной. Мы понимаем, что банковское законодательство нуждается в усовершенствовании, но для выделения функций банковского надзора нужны очень серьезные доводы. Например, это возможно в том случае, если кому-то удастся доказать, что одновременное осуществление ЦБ

функций банковского надзора и деятельности по кредитно-денежной политике порождает конфликт интересов».

Однако, по мнению председателя банковского комитета Госдумы по собственности Виктора Плескачевского, такой конфликт интересов есть. «В связи с этим я считаю вполне целесообразной постановку вопроса о разделении функций ЦБ, связанных с осуществлением банковского надзора и регулированием деятельности всех кредитных организаций», – сказал г-н Плескачевский. – Кому передавать банковский надзор, ФСФР или специально созданной службе, это действительно чисто технический вопрос».

По всей видимости, мегарегулятор может быть создан на базе ФСФР. По крайней мере ФСФР готовит доклад о целесообразности наделения ее полномочиями по нормативно-правовому регулированию, контролю и надзору во всех секторах финансового рынка, в том числе в страховой и банковской сферах. В докладе анализируются все минусы и плюсы, которые дает превращение ФСФР в мегарегулятора. Ожидается, что уже весной этот доклад будет представлен на рассмотрение правительства.

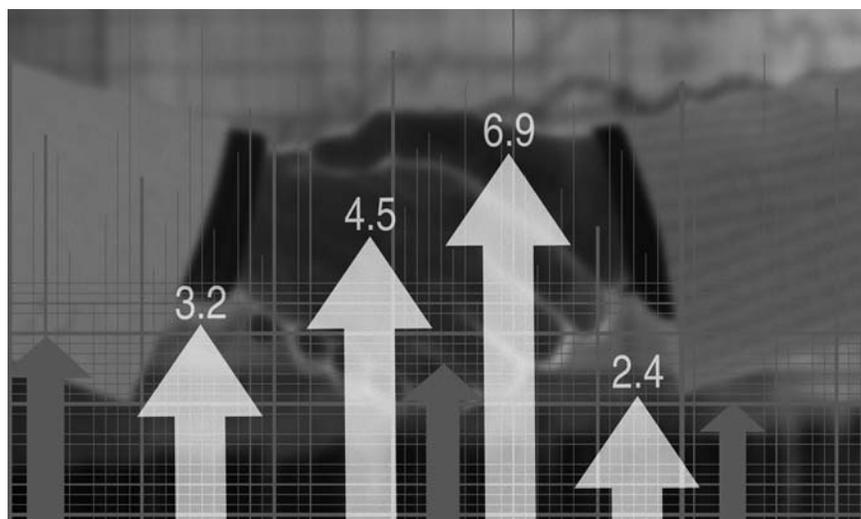
*Игорь Пылаев, РБК daily*

**MOODY'S ВОЗВРАЩАЕТСЯ К СТАРЫМ ОЦЕНКАМ**

Агентство Moody's Investors Service приостановило глобальный пересмотр рейтингов банков, вызванный изменением методологии их расчета.

Причиной стало недовольство участников рынка, которым новые рейтинги Moody's не дают возможности адекватно оценивать финансовое положение банков.

Всего лишь после двух недель использования Moody's новой методики присвоения кредитного рейтинга банкам, агентство может ее пересмотреть. В новой методике учитывалась вероятность оказания государством поддержки банку в кризисной ситуации, в результате чего банк получал рейтинг вероятности совместного де-



фолта. По новой методологии предполагалось ранжировать около 1 тыс. банков более чем в 90 странах мира. Однако в результате пересмотра рейтинги трех исландских банков Glitnir, Kaupthing и Landsbanki были повышены на четыре-пять пунктов до AAA, что вызвало бурные протесты инвесторов и аналитиков. Глава комитета по кредитной политике Moody's Кристофер Мэхуони заявил, что пересмотр рейтинга привел к «результатам, которые участники рынка сочли аномальными».

Теперь с целью повышения прозрачности и объективности рейтинга в методике Moody's будут значительно шире применяться количественные параметры оценки. При этом сами банки агентство будет рассматривать как самостоятельную бизнес-единицу независимо от факторов внешней поддержки. Применение усовершенствованной методологии приведет к изменению рейтингов. При этом, по словам главного кредитного специалиста Moody's Дэвида Фенгера, «изменения скорее будут разнонаправленными».

Однако, по мнению западных аналитиков, такие резкие изменения в методологии ранжирования банков могут подорвать доверие инвесторов к рейтингам агентства. По словам старшего кредитного аналитика Royal Bank of Scotland Тома Дженкинса, «подобного отступления не случалось с тех пор, как Наполеон Бонапарт забыл упаковать запасную теплую одежду для российской зимы. Такие изменения методологии досадны и могут негативно отразиться на репутации агентства». В результате клиенты Moody's могут уйти к конкурентам агентства – Standard&Poor's и Fitch. Впрочем, в этих агентствах не стали комментировать действия своих коллег и их клиентов. При этом, по словам аналитика компании CreditSights, в конце недели (5 – 12 марта) отказавшейся от ссылок на рейтинг Moody's в своих отчетах, Джона Реймонда, «Moody's слишком щедро раздавало банкам рейтинги вероятности совместного дефолта».

Рейтинг банков стран СНГ, в том числе и России, должен быть пересмотрен с учетом новой методики 16 марта. По мнению аналитика инвесткомпания «Ренессанс Капитал» Дмитрия Полякова, даже если агентство внесет коррективы с свою методологию, в целом «рейтинги финансовой устойчивости банков останутся неизменными или будут незначительно повышены». При этом, по мнению аналитика, нововведения Moody's в целом не должны вызвать бурной реакции рынка, а котировки банковских облигаций если и изменятся, то незначительно.

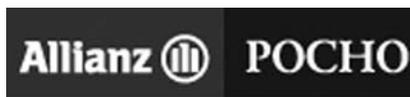
Рейтинги ряда российских банков тоже готовились к пересмотру, каких – в агентстве говорить отказались. По мнению начальника отдела анализа рынка облигаций МДМ-банка Михаила Галкина, повышение могло коснуться не только госбанков, но и крупных частных банков. «Идея Moody's в том, что государство мо-

жет принять меры, чтобы предотвратить дефолт даже частных банков. Эта логика не лишена основания, поскольку дефолт крупного частного банка может угрожать стабильности банковской системы», – говорит Галкин. Он напоминает, как ЦБ в 2004 г. дал депозит Внешторгбанку, чтобы тот купил рухнувший Гута-банк.

«S&P не рассчитывает точную оценку вероятности того, что правительство поддержит частный банк», – говорит Скотт Буджи, управляющий директор группы рейтингов финансовых институтов S&P. По мнению S&P, вероятность господдержки банков в развитых странах будет снижаться. В частности, Еврокомиссия активно борется со всеми видами помощи частному сектору со стороны правительств стран ЕС. Однако в развивающихся странах, где вероятность вмешательства правительства высока, рейтинги системообразующих частных банков могут быть на один или более пунктов выше оценки их собственной кредитоспособности, уточняет Буджи.

«Никто в инвестиционном сообществе не хочет расшатывать систему рейтингов. Но мне кажется, что в идее учитывать в рейтингах фактор внешней поддержки есть разумное зерно и с точки зрения подхода к анализу кредитного риска у Moody's более прогрессивный взгляд. Хотя, возможно, они чересчур агрессивно воплощают его в жизнь», – говорит Галкин.

*Марина Чистякова, Наиля Аскер-заде, Коммерсантъ*



**ALLIANZ ПРОДАЕТ «ВТБ-РОСНО»**

Страховая компания РОСНО, «дочка» немецкого концерна Allianz SE, намерена продать банку ВТБ долю в размере 50,01% в ООО «СК «ВТБ-РОСНО».

О завершении создания совместной дочерней компании «ВТБ-РОСНО», ориентированной на реализацию комплексных банковско-страховых программ, ВТБ и СК «РОСНО» объявили в июле прошлого года. По данным ФССН, премия «ВТБ-РОСНО» за 2006 год составила 486,524 млн руб., выплаты – 141,824 млн руб.

В конце февраля текущего года АФК «Система» и германский страховой концерн Allianz подписали договор купли-продажи акций, на основании которого Allianz стал мажоритарным акционером группы компаний «РОСНО». И теперь страховая компания «ВТБ-РОСНО» сможет вернуться под контроль банка ВТБ.

Как рассказал исполнительный директор РОСНО Владимир Гурдус, компания планирует продать свою долю в уставном капитале «ВТБ-РОСНО» банку ВТБ. По словам генерального директора РОСНО Ханнеса Чопры, «сделка, касающаяся



«ВТБ-РОСНО», не завершена, поэтому любой комментарий на эту тему пока преждевременен. Тем не менее, я считаю банковское страхование в России перспективным направлением. ВТБ – один из крупнейших банков и сильный партнер, с которым мы планируем продолжать наше сотрудничество».

В то же время Владимир Гурдус полагает, что «может, Allianz и интересно через РОСНО быть совладельцем «ВТБ-РОСНО», но при выкупе Allianz контрольного пакета акций РОСНО между АФК «Система» и Allianz были достигнуты договоренности о продаже доли РОСНО в «ВТБ-РОСНО». Он отметил, что сумма, заплаченная за долю в «Страховом капитале» и дальнейшие инвестиции в нее составили десятки миллионов долларов и после завершения сделки по продаже банку своей доли в «ВТБ-РОСНО» РОСНО «намерено вернуть объем вложений». Старший вице-президент ВТБ Василий Титов сказал, что ВТБ отказывается от комментариев насчет покупки доли в «ВТБ-РОСНО».

Сумму сделки стороны не разглашают. По мнению директора департамента страховых и банковских рейтингов «Эксперт РА» Павла Самиева, за контрольный пакет ВТБ-РОСНО банк вряд ли заплатит больше \$8-10 млн., то есть суммы инвестиций РОСНО в этот проект. Амбициозные планы по развитию компании, объявленные акционерами ВТБ-РОСНО, по мнению эксперта, скорее были пиар-ходом, нежели стратегической целью. «Теперь ВТБ, возможно, привлечет нового инвестора или продаст страховщика целиком», – добавил Самиев. Источник, близкий к сделке по созданию ВТБ-РОСНО, на условиях анонимности рассказал, что прежде в партнерстве были заинтересованы как сам банк, так и два акционера РОСНО. «После того как Allianz консолидировал РОСНО, ВТБ, видимо, решил не делиться своим бизнесом», – добавил он.

Наличие страховщика в структуре ВТБ накануне IPO сказало бы положительным образом, если бы бизнес компании был крупнее. «Но это маленький страховщик, и никакого положительного или отрицательного эффекта его присутствие накануне IPO банка не даст», – говорит управляющий директор по аналитике МДМ-банка Алекс Канторович.

*Елена Григорьева,РБК daily*

**ВЫРОС ОБЪЕМ ВКЛАДОВ НАСЕЛЕНИЯ**

Вклады и депозиты физических лиц в российских банках за 2006 год возросли на 37,7%, с 2,755 трлн руб. на 1 января 2006 года до 3,794 трлн руб. на 1 января 2007 года, сообщает Росстат.

Рублевые банковские вклады населения на 1 января 2007 года составляли 3,164 трлн руб., валютные (в рублевом эквиваленте) – 629,9 млрд руб. В Сбербанке сумма рублевых вкладов составляла 1,771 трлн руб, валютных – 257,6 млрд руб. При этом доля Сбербанка в общем объеме сбережений физических лиц по сравнению с началом 2006 года сократилась на 1,8% и составила 53,5%. Общая сумма вкладов и депозитов физических и юридических лиц в российских банках на рублевых и валютных счетах за 2006 год возросла на 47,9% и на 1 января 2007 года составляла 5,659 трлн руб.

Депозиты предприятий и организаций в российских банках возросли за 2006 год на 64,8% – с 936,4 млрд руб. до 1543,5 млрд руб.

*РБК daily*

**ДОВЕРИЯ НЕТ. РОССИЙСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ МАЛО ЗНАЕТ О БАНКОВСКИХ УСЛУГАХ И РЕДКО ИМИ ПОЛЬЗУЕТСЯ**

Опрос 1598 человек в 153 населенных пунктах показал, что огромное количество появившихся в постсоветское время новых банковских продуктов не востребовано большинством. 36% вообще не пользуются услугами банков. 47% респондентов считают, что банки предназначены главным образом для богатых клиентов. Около 62% опрошенных согласны, что в банковских продуктах и услугах сложно разобраться. Лидирующее положение по уровню доверия населения занимают российские государственные банки – 71%, в то время как в иностранные готовы вкладывать лишь 3%. Менее половины населения знает, что такое ипотека. 75% россиян не пользуются пластиковыми картами. Состояние потенциальных клиентов российских банков можно охарактеризовать так: «Могут, но не знают».

*Константин Фрумкин, Компания*

**БАНКИ ДАЛИ 350 МЛРД РУБ. НА ЖИЛЬЕ**

Объем кредитов физлицам на покупку жилья на 1 января составил 347 млрд руб., из них ипотека – 264 млрд руб., сообщил ЦБ.

Ипотечных кредитов в рублях граждане взяли на 179,6 млрд руб., в валюте – на 84 млрд руб. Средневзвешенная процентная ставка по рублевым кредитам на покупку жилья составила 14%, по валютным – 12%. Всего банки выдали кредиты физлицам на 2,4 трлн руб., из них 2 трлн руб. в рублях.

*Ведомости*



**ДЕПОЗИТЫ ПОКАЗАЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ДОХОДНОСТЬ**

Высокая инфляция в феврале привела к тому, что депозиты в рублях, долларах и евро вне зависимости от сроков вложений показали отрицательную реальную рублевую доходность. Такие данные обнародовал центр макроэкономических исследований компании «БДО Юникон».

«По итогам февраля депозиты в евро понесли наименьшие потери», – говорится в исследовании. Благодаря укреплению евро относительно рубля депозиты в этой валюте оказались наименее убыточными: в феврале в зависимости от сроков вложения их покупательная способность снизилась на 0,19-0,44% (в среднем по 15 ведущим российским банкам). Реальная доходность депозитов в долларах упала от минус 2,19% до минус 1,93% в зависимости от срока вложения. Покупательная способность рублевых вкладов сократилась на 0,71-0,3% в зависимости от срока вложения.

Фактическое прекращение роста цен на жилую недвижимость в Москве на фоне снижения курса доллара к рублю и высокой инфляции обусловили снижение реальной рублевой доходности вложений в недвижимость за месяц на 2,04%. Реальная рублевая доходность вложений для граждан, инвестировавших год назад, сократилась в феврале до 49,56%. Коррекция на рынке акций в конце февраля снова не дала ПИФам в большинстве своем показать хорошие результаты.

*Бизнес*

**СЧЕТ В МЕТАЛЛЕ**

Банк Москвы начал открывать клиентам обезличенные металлические счета в платине и палладию.

В настоящее время счета открывают в трех отделениях банка в Москве, а также санкт-петербургский, екатеринбургский и новосибирский филиалы.

*Ведомости*

**РУССКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ УВЕЛИЧИЛ СТАВКИ ПО РУБЛЕВЫМ ВКЛАДАМ В СРЕДНЕМ НА 0,5-2 П.П., А ПО ДОЛЛАРОВЫМ – НА 2 ПУНКТА**

*Анатолий Воронин, Ведомости*

**ДЛЯ VIP-КЛИЕНТОВ**

«Велес Капитал» начала предоставлять услуги по управлению благосостоянием (private wealth management) клиентам с суммами не менее \$100000.

Сюда входят управление активами, брокерское обслуживание с возможностью online-общения с персональным менеджером, налоговое консультирование, инвестиции в девелоперские проекты, а также составление винных коллекций, экзотическая охота. Плата за управление портфелем составляет 1-3% годовых плюс плата за успех 5-20% от прироста средств.

*Ведомости*

**ИГРОКАМ – ОСОБУЮ СТАВКУ**

Инвестиционный банк «Финам» обновил условия своей карточной кредитной программы.

Теперь клиенты инвестиционного холдинга «Финам», в состав которого входит банк, смогут одалживать у него по ставке от 16% годовых.

Не стоит удивляться тому, что инвестиционный банк предоставляет кредиты. Дело в том, что клиентам холдинга «Финам» выдаются кредитные карты MasterCard, позволяющие получать кредиты на сумму до 60% от остатка на брокерском счете. Согласно новым условиям по кредиту, выданному на срок до трех месяцев, ставка составит 16% годовых, до шести месяцев – 16,5%, до года – 17%. Кроме того, для некоторых категорий клиентов банка «Финам» действуют специальные предложения по получению кредитов по пластиковым картам – ставка

от 14% годовых на срок три месяца. При этом дополнительная комиссия за обслуживание счета не взимается.

В ближайшее время в сферу действия программы попадут и пайщики фондов, находящихся под управлением ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент», которые смогут получать кредитные средства под залог принадлежащих им паев.

**Популярные финансы**

**ПРЕФЕРЕНЦИИ ДЛЯ РУБЛЕВЫХ**

Банк «Авангард» снизил комиссию за годовое обслуживание рублевых кредитных карт.

Теперь для рублевых карт MasterCard Standard и Visa Classic она составляет 600 руб. вместо 750 руб., для MasterCard Gold или Visa Gold – 3 тыс. руб. вместо 3,5 тыс. руб., для MasterCard Platinum – 5 тыс. руб. вместо 6 тыс. руб. Решение об уменьшении комиссии в российской валюте принято в связи со значительным ростом количества заявок на рублевые карты.



Клиентам банка, которые пользуются валютными картами, наоборот, не повезло: введена комиссия за годовое обслуживание таких карт. Для карт MasterCard Standard и Visa Classic она составит 25 долл./евро. Владельцам карт MasterCard Gold и Visa Gold придется платить в год 115 долл./евро, а обслуживание MasterCard Platinum обойдется уже в 200 долл./евро. Комиссия за обслуживание взимается в валюте счета.

А вот новости от страховой компании «Авангард-Гарант», входящей в холдинг банка «Авангард». Она расширила программу льгот и скидок. В частности, клиентам, застраховавшим в «Авангард-Гаранте» свой автомобиль по КАСКО, за первый год страхования предоставляется скидка в размере 10% (для особо утоняемых автомобилей размер скидки составит 5%). При оплате страховой премии по программе КАСКО за вторую и последующие годы клиентам страховой компании предоставляется скидка до 20%. Условие предоставления всех вышеперечисленных скидок – установка соответствующего комплекта охранного оборудования в компании Dellson. Также страховщики предоставляют 5-процентную скидку для активных держателей кредитных карт банка «Авангард». Неплохое утешение для держателей платиновых и золотых кредитных карт, номинированных в валюте.

**Популярные финансы**

**КРЕДИТ ДЛЯ ВЫЕЗДНЫХ**

Ситибанк провел специальную акцию, выдавая кредиты по упрощенной программе.

Для получения кредита под 19% годовых на срок до четырех лет необходимо заполнить короткую анкету на сайте банка и представить копию загранпаспорта со штампами паспортного контроля, подтверждающие факт поездки за рубеж в течение последних шести месяцев, или документы на автомобиль (свидетельство о регистрации ТС и водительские права). Причем машина должна быть не старше восьми лет. При предоставлении документов в банк необходимо иметь с собой копии всех страниц российского паспорта. После представления этих данных в течение одного рабочего дня с клиентом связывается работник Ситибанка и сообщает о сумме, которую банк может выдать ему в кредит. По упрощенной программе кредит выдается людям не моложе 25 лет и на сумму не более 450 тыс. руб. Не стоит забывать о комиссии, которая составляет 3% от суммы предоставляемого кредита.

**Популярные финансы**

**ТРЕЙДИНГ ДЛЯ ВСЕХ И КАЖДОГО**

Компания ООО «Атон» в рамках реализации долгосрочной программы, нацеленной на предоставление высококачественных услуг по доступу на рынок ценных бумаг широкому слою инвесторов, запускает систему интернет-трейдинга для начинающих.

Разработанная специально для неопытных игроков, она имеет множество достоинств: легкая регистрация; понятный интерфейс; развитая система поиска;

система подсказок и готовых типовых конфигураций плюс специальный режим экономии трафика.

При этом клиентам, делающим в трейдинге самые первые шаги, рекомендуется тариф «Грин Эко», главная цель которого – обеспечить безубыточное «вращение» в рынок для последующей активной работы, направленной на получение стабильного дохода. Для клиентов, предпочитающих принятие самостоятельных решений о покупке или продаже, но не имеющих достаточного времени, чтобы следить за рынком, предназначен тариф «Навигатор». Тариф «Стафффорд» ориентирован на клиентов, предпочитающих индивидуальное общение и консультации со специалистами перед совершением сделки. Профессионалам фондового рынка, которым важен быстрый и удобный доступ на биржу с большими оборотами, рекомендуется тариф «Форсаж». А самые опытные инвесторы могут пройти курс обучения в учебном центре ООО «Атон», где еженедельно проходят семинары «Эко» и «Грин».

**Популярные финансы**

**НОВЫЙ ПИФ «ТРОЙКИ ДИАЛОГ»**

УК «Тройка Диалог» приступила к формированию интервального ПИФа акций «Тройка Диалог – Потребительский сектор».

Его активы планируется инвестировать в акции российских компаний потребительского и финансового секторов. Формирование фонда должно завершиться 8 июня 2007 года либо по достижении стоимости имущества фонда 15 млн руб.

**Бизнес**





**CITIGROUP ПРОКОНСУЛЬТИРУЕТ  
ЯПОНЦЕВ ПО РОССИЙСКОМУ  
РЫНКУ**

Японское подразделение банковской корпорации Citigroup начало предоставлять специальные консультационные услуги бизнесменам, осваивающим российский рынок.

Как сообщили в токийской штаб-квартире компании, речь идет не только о проблемах кредитования, но о самом широком круге вопросов, включая законодательство РФ и таможенные процедуры. С этой целью в московском Citibank в марте открылось так называемое «японское окошко», куда могут обратиться за советом японские бизнесмены. Аналогичные услуги предполагается ввести и в Санкт-Петербурге. «Японское окошко» рассчитано, в первую очередь, на средние и небольшие компании.

*Коммерсантъ*

**КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ММБ  
ВЫРОС В 2,5 РАЗА**

В 2006 году портфель кредитов Международного московского банка, выданных частным клиентам вырос в 2,5 раза по сравнению с показателями на начало года и составил около 852 млн долл.

Важным фактором роста портфеля явилось предложение ММБ конкурентоспособных условий по всему спектру кредитных продуктов, а также распространение сквозных условий кредитования во всех регионах присутствия ММБ. Наибольшую долю в кредитном портфеле занимают автокредиты – около 68%. В 2006 году портфель автокредитов вырос в 2,4 раза и достиг 580 млн долларов. Важную роль в росте продаж сыграло активное развитие специальных программ кредитования, таких, как Nissan Finance, Infiniti Finance, Renault Credit и «Ford в кредит».

*Банк (Тематическое приложение к газете Известия (Москва))*

**БАНК «АВАНГАРД» ВВЕЛ НОВУЮ  
ПРОГРАММУ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ  
«БЕЗ СТРАХОВКИ»**

Кредит выдается на срок от 1 года до 5 лет. Ставка по кредиту составляет 11,5% годовых. Аванс – не менее 15%. Возможно досрочное погашение кредита в любой момент без комиссии. Страхование автомобиля не требуется. Кроме того, с 5,5 до 4,5% годовых снижена ставка по программе «Без первоначального взноса». По программе «Беспроцентный кредит» размер аванса составляет теперь от 30% при сроке кредита до 5 лет.

*Банк (Тематическое приложение к газете Известия (Москва))*

**ПРАЗДНИЧНАЯ АКЦИЯ  
ПРОМСВЯЗЬБАНКА**

Автомобиль в кредит на специальных условиях Промсвязьбанка можно в любом автосалоне Москвы и Московской области до 15 апреля 2007 года.

В период действия программы банк не будет взимать комиссию за открытие ссудного счета при оформлении автокредитов по программам «Классик+» и «Комфорт+».

*Банк (Тематическое приложение к газете Известия (Москва))*

**ТРАНСКРЕДИТБАНК ВЫПУСКАЕТ  
КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ  
МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ  
СИСТЕМ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ  
ПРЕДПРИЯТИЙ – КОРПОРАТИВНЫХ  
КЛИЕНТОВ БАНКА**

Кредитные карты предоставляются без обеспечения, а также под поручительство юридического лица, обслуживаемого в ТрансКредитБанке. Кредитную карту без обеспечения можно оформить в рублях, долларах США и евро на сумму до 5000 долларов США (или эквивалент в рублях/евро). Ставка за пользование кредитными средствами по карте составляет: 18% годовых в валюте и 21 % годовых в рублях для кредитных карт без обеспечения; 15% годовых в валюте и 18% годовых в рублях для кредитных карт, оформ-

ленных под поручительство юридического лица.

*Банк (Тематическое приложение к газете Известия (Москва))*

**ИНВЕСТОРЫ ПОВЕРИЛИ «ТРОЙКЕ»**

УК «Тройка Диалог» завершила формирование интервального ПИФа «Тройка Диалог – Потребительский сектор».

За два рабочих дня фонд собрал свыше 124 млн руб. «Это стало сюрпризом, такое рекордное привлечение было только в фонд электроэнергетики», – заявил директор по развитию сети продаж компании Олег Кессо. По его словам, у фонда хорошие перспективы, поскольку, как полагают в «Тройке», компании потребительского сектора будут расти опережающими темпами по отношению к российской экономике.

*РБК daily*

**«ЛЕГКОЕ АВТО» ОТ РБР**

Центр финансового лизинга Русского банка развития совместно с департаментом малого и среднего бизнеса банка в рамках программы лизинга разработал новый продукт.

Программа «Легкое авто» отвечает запросам, поступающим в банк от представителей малого и среднего бизнеса. Воспользоваться программой смогут компании, имеющие положительные финансовые показатели и отсутствие просроченной задолженности перед бюджетом и другими кредиторами. Авансовый платеж, вносимый клиентом, составляет 10-30% от стоимости автомобиля и зависит от ликвидности покупки. Оставшуюся часть платежа вносит Центр финансового лизинга. При этом клиент самостоятельно определяет структуру платежей погашения задолженности перед лизинговой компанией. Срок лизинга – 25 месяцев. В рамках программы разработана система бонусов и скидок.

*Известия (Москва)*

**ДРУЖБА НА 1,5 МЛРД РУБ.**

«Почта России» совместно с «Хоум Кредит энд Финанс Банк» в 2006 г. оказали услуг по выдаче потребительских кредитов на сумму 1,5 млрд руб.

112 отделениями «Почты России» было оформлено и выдано около 90 000 таких кредитов. Гораздо активнее почтовые отделения принимают платежи в пользу банков, работающих на рынке потребительского кредитования. За прошлый год «Почта России» осуществила 107 млн таких операций на общую сумму 181,8 млрд руб. Еще в почтовых отделениях совместно со Связь-банком установлено 7000 терминалов для обслуживания банковских карт международных систем. В этом году их число должно вырасти до 50 000.

*Ведомости*

**ДЕЛА ПОШЛИ НА ВКЛАД.  
ПО ИТОГАМ МИНУВШЕГО ГОДА  
ВПЕРВЫЕ В ПОСТСОВЕТСКОЙ  
ФИНАНСОВОЙ ИСТОРИИ  
РУБЛЕВЫЕ ВКЛАДЫ СТАЛИ  
ПРИНОСИТЬ ДОХОД НАСЕЛЕНИЮ**

2006 год изменил ситуацию: впервые доллар и евро проиграли рублю. В свою очередь, рублевые банковские вклады впервые со времени распада СССР принесли своим владельцам доход – уровень процентной ставки по ним оказался немного выше уровня инфляции.

По данным Центра макроэкономических исследований «БДО Юникон», вклады в рублях показали реальную доходность на уровне в среднем 0,39% (по 15 ведущим российским банкам). Что касается депозитов в долларах и евро, то они при любом сроке вложений проигрывали инфляции. По информации ЦМЭИ «БДО Юникон», годовые депозиты в долларах в минувшем году из-за инфляции реально «похудели» более чем на 10%, в евро – примерно на 1%.

Вклады в долларах теряют привлекательность не только на фоне падения курса «зеленого», но и за счет по-прежнему сильной разницы между рублевыми и валютными ставками. Сейчас средние значения ставок по срочным вкладам составляют от 6,7% до 9,9% годовых в рублях и 4,7% до 6,8% – в валюте.

Так что не удивительно, что сегодня наибольшей популярностью пользуются именно рублевые депозиты.

Статистика свидетельствует: более 80% от совокупного объема российских депозитов хранится в «деревянных». За прошлый год доля банковских вкладов в иностранной валюте в общем объеме вкладов физических лиц снизилась с 24,4% на 1 января до 18,1% на 1 декабря 2006 года.

Впрочем, в любом случае успех рубля выглядит несущественным на фоне доходности небанковских вложений. Те, кто предпочел паи инвестиционных компаний традиционным депозитам, не прогадали, даже несмотря на летние колебания фондового рынка.

Индекс РТС за год подрос более чем на 61%, наиболее успешные из ПИФов чуть ли не удвоили за год вложения своих клиентов, а в среднем российские паи принесли своим обладателям доход примерно в 40% годовых. А наиболее успешные ПИФы акций выросли в цене до 80%. Вместе с тем, по мнению аналитиков «БДО Юникон», при вложении в инструменты фондового рынка существенное значение имеет выбор управляющей компании, так как далеко не все ПИФы смогли воспользоваться благоприятной конъюнктурой.

Но сравнение паевого инвестирования и банковских вкладов пока некорректно хотя бы в силу несопоставимости этих сегментов: вложения россиян в ПИФы недотягивают пока даже до 15% от общей

суммы банковских вкладов физлиц. Вложения в ПИФы на конец 2006 года составили порядка 409 млрд. рублей, в то время как объем депозитов физических лиц на 1 декабря 2006-го достиг 3,4 трлн.

Причем, по словам Лидии Герценой, замдиректора департамента развития розничного бизнеса Промсвязьбанка, темпы роста объемов вкладов в регионах значительно превышают показатели по Москве.

Это связано с тем, что более продвинутые москвичи предпочитают и имеют хорошую возможность инвестировать свободные средства в другие, более рискованные финансовые инструменты.

С точки зрения распределения депозитных средств по горизонтам и закоулкам отечественного банкинга в прошлый год на рынке наблюдался паритет: с одной стороны – Сбербанк, с другой – сотни и сотни прочих российских банков. В Сбербанке в настоящее время хранится около 53% всех российских депозитов.

Однако перемены все же наблюдаются. Аналитики констатируют, что более крупные вкладчики (с вкладами 300-500 тыс. рублей) все больше доверяют «дочкам» иностранных банков. Причем подавляющее большинство – свыше 70% – из них предпочитают Райффайзенбанк и Ситибанк.

Но в целом иностранные «дочки» теряют позиции – доля вкладов, приходящихся на них, падает. Что понятно: заморские 2-3% годовых в награду за сбережения – не самый выгодный вариант. Между тем дрожать за сохранность средств не надо – работает система страхования вкладов. А потому западные банки как символ устойчивости интересны только владельцам крупных сбережений.

Что касается российских банков, то свои вклады население предпочитает доверять либо государственным, либо аффилированным с государством – ВТБ, Банку Москвы, Газпромбанку, либо уж

выдержавшим хоть какое-то испытание временем (Альфа-банк).

В целом же на рынке «наблюдается рост популярности небольших и средних депозитов» – россияне предпочитают дробить свои накопления на покрываемые страховой суммы и диверсифицировать их – «разбрасывать» по банкам. Одновременно все более популярными становятся депозиты длиной в год и более. А все потому, что банки сознательно предлагают по длинным вкладам повышенные ставки.

Основная перемена, связанная с юридическим фундаментом депозитов, заключается в повышении их надежности. Агентство по страхованию вкладов (АСВ) наконец пролоббировало увеличение страхового возмещения по банковским вкладам россиян до 300 тыс. рублей. В начале года председатель банковского комитета Госдумы Владислав Резник и его заместитель Анатолий Аксаков внесли в парламент соответствующие поправки к законам «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» и «О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках РФ». В результате теперь под действие страхового возмещения подпадают все вклады в сумме до 300 тыс. рублей, то есть 57% от общего количества открытых россиянами страхуемых депозитов. В первом чтении законопроект прошел, и ожидается, что на весенней сессии он будет принят.

Кстати, идею этого привлекательного для инвестора момента хотят повторить и для пайщиков ПИФов. ФСФР заявила о проекте формирования компенсационного фонда для пайщиков российских ПИФов. Владислав Стрельцов, замруководителя ФСФР, полагает, что отчисления управляющих компаний на страхование рисков будут, скорее всего, вдвое ниже,



чем взносы, которые банки отчисляют в Агентство по страхованию вкладов. Но уверенности тем, кто захочет впервые поиграть со своими деньгами на фондовом рынке, это явно прибавит.

Ожидается, что в 2007 году будет принята еще одна ожидаемая банкирами новация: уже летом в линейках вкладов могут появиться так называемые безотзывные вклады: снять с них деньги можно будет только по завершении установленного срока. Но взамен банкиры станут предлагать по ним хорошие премиальные. Таким образом, кредитные организации получат деньги на гарантированный срок и смогут не бояться очередной паники вкладчиков.

Впрочем, можно констатировать – депозитные деньги перестали играть первую скрипку в деле формирования банковских фондов. Причина проста: внешние заимствования (межбанковский кредит, выпуск облигаций и т.п.) приносят более «дешевые» и более удобные в обслуживании деньги. Хотя розничные вклады все равно остаются магистральным, одним из серьезных источников формирования ресурсной базы банков и сейчас составляют 36% в общем объеме фондирования российских кредитных организаций.

Планируемая в этом году отмена нормы, согласно которой идентифицировать клиента при заключении договора об открытии вклада имеют право только в офисе банка, может наконец отдать в руки банкиров еще одно средство связи – почту. Гигантская сеть отделений «Почты России» давно вдохновляла финансистов, но пока все попытки и предложения разбивались о неизбежность существующих норм. Сегодня предпринимается еще одна попытка освободить почту от запретных нормативов. Ведь через Интернет или зайдя в офис, по почте или при личной встрече с клерком главное для вкладчика – получать прибыль.

Практически все аналитики сходятся во мнении, что в новом году вклады принесут неплохие доходы. Правда, с поправкой на инфляцию, которую правительство обещает примерно на уровне 8%, реальная доходность депозитов составит 1-2% годовых.

Что касается выбора валюты, в которой выгоднее оформлять депозиты, то тут мнение экспертов склоняется в пользу рубля. «Рубли становятся все более приоритетной валютой для банковских вкладов», – констатирует Олег Анисимов, замдиректора по работе с частными клиентами BSGV.

«По прогнозам ЦБ РФ и Министерства финансов РФ, рубль продолжит укрепляться, по меньшей мере в ближайшие два-три года. Это дает основания полагать, что тенденция к дедолларизации сбережений населения сохранится», – утверждает Сергей Тропин, начальник управления маркетинга и развития розничных банковских услуг Международного Московского банка (ММБ). Наблюдатели предполагают,



ют, что недавний прорыв рубля на международный рынок (впервые выпущены еврооблигации, номинированные в рублях) окончательно укрепит доверие общества к национальной валюте.

А для тех, кто хочет, чтобы его деньги жили в 2007 году более интересной жизнью, предлагаются другие варианты вложения средств. Например, все те же ПИФы или так называемые металлические счета.

Между тем аналитики «БДО Юникон» предупреждают: инвестиции в ПИФы в новом году подвергнутся определенным рискам, связанным с неопределенной ситуацией на рынке нефти и охлаждением на российском фондовом рынке.

*Июссса Паперная, Ян Арт, Профиль*

**НАКОПИТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ В ПОЛЬЗУ ДЕТЕЙ – БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ, ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОТОРОГО ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ВЕСЬМА СПОРНА**

Уже два года оформляет вклады «Мой ребенок» Тверьуниверсалбанк, аналогичное предложение банка «Петрокоммерц» называется «Детский бюджет», а летом прошлого года стартовал «Накопительный вклад в пользу ребенка» Международного московского банка (ММБ). Каждой из этих программ предусматривается, что родители открывают счет на имя сына или дочери на срок от одного года до 15 лет и регулярно пополняют его на протяжении всего этого времени. По достижении совершеннолетия (в некоторых банках – 14 лет) ребенок получает возможность самостоятельно распоряжаться накопленными средствами. Эксперты прогнозируют, что в ближайшие год-два детские депозиты станут популярны. Генеральный управляющий по розничным продуктам и услугам ММБ Алексей Аксенов отмечает, что спрос на эту услугу есть, хотя о результатах судить еще рано. «Мы

уверены, что запуск подобных продуктов является достаточно перспективным», – сказал он.

**РБК**

**ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УДВОЕНИЕ. В 2006 ГОДУ ОБЪЕМ БИЗНЕСА УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ПРЕВЫСИЛ 1 ТРЛН РУБ.**

По западным меркам это объем бизнеса одной, далеко не самой крупной, управляющей компании. Поэтому иностранные компании хотя и выходят на российский рынок, но делают это постепенно. И дополнительным сдерживающим фактором для них остается дефицит квалифицированных кадров.

Общее число активно работающих на рынке компаний приближается к 200. Катализаторами роста рынка могут стать пенсионная реформа в пользу частных УК, изменения в законодательстве, расширяющие возможности инвестирования за счет западных рынков.

Опережающими темпами растет сегмент коллективных инвестиций. За год объем чистых активов паевых фондов вырос в 1,8 раза – до 420 млрд руб. Сегменты же индивидуального доверительного управления и управления средствами институциональных инвесторов отстают, эти активы выросли лишь в 1,5 раза. В результате сегмент коллективных инвестиций остается доминирующим на рынке ДУ, занимая около 40%. Чуть больше трети приходится на управление средствами институциональных инвесторов, прежде всего пенсионных фондов, около 20% приходится на индивидуальное ДУ.

Сегмент доверительного управления пенсионными накоплениями демонстрирует очень высокую динамику. За год он вырос в 2,6 раза, достигнув почти 20 млрд руб. Однако в общем объеме рынка ДУ это менее 2%, а от пенсионных средств, находящихся под управлением государ-

ственной УК (Внешэкономбанка), – чуть более 7%. Возможно, перманентный скандал, связанный с задолженностью Минздрава перед Пенсионным фондом России, заставит и частные УК, и граждан проявить инициативу по переводу средств в частные компании.

Несмотря на то, что пятую часть рынка доверительного управления занимает компания «Лидер», управляющая активами НПФ «Газфонд», степень монополизации рынка неуклонно снижается. Если год назад на десять крупнейших компаний приходилось более 75% рынка, то сейчас менее 70%. Это связано с продолжающимся активным выходом с услугами ДУ новых компаний и ростом небольших компаний, в основном кэптивных. Например, в конце прошлого года Внешторгбанк купил УК «Прспект – Монтес Аури» (по иронии судьбы эта УК вновь соединилась с Гута-банком, который теперь работает под брэндом ВТБ 24 и с которым они разошлись в кризисном 2004 году). В начале года инвестиционная компания «Антанта Капитал» завершила сделку по приобретению одной из старейших российских управляющих компаний «ПиоГлобал Эссет Менеджмент». Значительно укрепила свои позиции компания НВК, связанная с группой БИН, а также управляющие компании «Меком», «Либра Капитал», «Северянка», связанные с металлургией.

В ближайшем будущем конкуренцию российским управляющим компаниям неизбежно будут создавать иностранные компании. Однако экспансия зарубежных игроков на рынок доверительного управления пока идет медленными темпами. Как отмечает гендиректор управляющей компании «КИТ Финанс» Владимир Кириллов, «основной вопрос пока в объеме рынка. Несмотря на замечательную динамику, в абсолютном размере российский рынок мал, чтобы заинтересовать западных игроков».

*Дмитрий Ладыгин, Светлана Кондратова,  
Коммерсантъ Деньги*

### **ФЕВРАЛЬСКИЙ РЕКОРД. В ФЕВРАЛЕ ПАЙЩИКИ ДОВЕРИЛИ УПРАВЛЯЮЩИМ КОМПАНИЯМ (УК) 5,8 МЛРД РУБ.**

Последний раз месячный рекорд обновлялся в декабре, когда УК привлекли в ПИФы 5,4 млрд руб. Перед Новым годом люди получили бонусы и премии и решили вложить эти деньги в ПИФы, ведь ситуация на рынке ценных бумаг была благоприятной, объяснял вице-президент УК «Тройка Диалог» Андрей Звездочкин.

В феврале среди ПИФов появились новые лидеры. Больше всего денег – 680,2 млн руб. – привлек фонд акций УК «КИТ Финанс» «Российская электроэнергетика». На 2-м месте фонд «Ренессанс – Акции» УК «Ренессанс Управление инвестициями» (662,7 млн руб.). Замыкает тройку лидеров фонд акций «Петр Столыпин»

УК «ОФГ Инвест» – в него пайщики внесли 611,4 млн руб. «Ничего себе, мы и «Тройку» обогнали!» – радуется гендиректор «КИТ Финанс» Владимир Кириллов. Успехи своей компании он объясняет также изменением региональной структуры продаж продуктов: теперь на Петербург, Москву и остальные регионы приходится примерно по трети всех проданных паев «КИТ Финанса».

Успешней всего управляющие ПИФа, ориентированными на акции компаний энергетического сектора. Самым доходным стал фонд «Замоскворечье – Российская энергетика» УК Банка Москвы – стоимость одного пая выросла с начала года на 21,3%. Паи ПИФа «Максвелл Энерго» УК «Максвелл Капитал» подорожали на 19,3%, а паи фонда «Альфа-Капитал Электроэнергетика» – на 17,2%. Популярность энергетики у инвесторов в феврале была чрезвычайно высока, вспоминает Кириллов: «Нам даже приходилось уговаривать клиентов вкладывать свои деньги не только в эту отрасль».

По объемам чистого привлечения во все фонды лидирует «Ренессанс Управление инвестициями», четыре фонда которой собрали 975,5 млн руб., т.е. шестую часть всех привлеченных управляющими денег. «Это мы еще мало собираем, а в середине марта запустим рекламную кампанию», – говорит председатель правления компании Андрей Мовчан.

В 10 открытых фондов УК Банка Москвы пайщики принесли в феврале 740,7 млн руб. В 11 ПИФов «КИТ Финанса» клиенты вложили 651,1 млн руб. Некогда лидер, УК «Тройка Диалог» собрала в своих пяти фондах 511 млн руб. – пятый результат вслед за УК «Альфа Капитал» (551,4 млн руб. в девяти фондах). В январе был запущен новый фонд акций «Федеральный» и средства пайщиков были распределены между ПИФа компании, объясняет Звездочкин.

Мовчан ожидает, что в 2007 г. общий объем привлечения денег в ПИФы составит 100-120 млрд руб. при условии 30%-ного роста фондового рынка и стабильных цен на нефть. Рекорд непременно обновится, заключает Звездочкин.

*Алексей Рожков, Ведомости*

### **АВТОКРЕДИТОМАНИЯ. В ПРОШЛОМ ГОДУ РЫНОК АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ВЫРОС ВДВОЕ И СОСТАВИЛ ОКОЛО 10 МЛРД. ДОЛЛ.**

«Последние года три российский рынок автокредитования развивается очень интенсивно. За это время произошел качественный сдвиг, в результате которого появились новые продукты и программы, в том числе и совместно разработанные участниками рынка: банками, производителями, автодилерами и страховыми компаниями. Число банков, предлагающих услуги автокредитования также возросло, конкуренция в данном сегменте очень жесткая», – сообщили в пресс-службе Сбербанка России.

По мнению экспертов МКБ, в 2006 году усилились тенденции, сложившиеся в предыдущем году. «Ставки по кредитам снижаются, требования к заемщикам смягчаются, а удовлетворить желание клиента приобрести автомобиль на более выгодных условиях готов чуть ли не каждый второй банк», – уточняет директор департамента розничного кредитования Московского кредитного банка (МКБ) Елена Хоркина. По ее словам, в минувшем году портфель автокредитов МКБ увеличился на 40%, а автокредитными программами банка воспользовались более 8 тыс. человек. Большинство россиян покупают с помощью банковских ссуд машины средней ценовой категории – от 15 до 20 тыс. долл. «Но немало клиентов приобретают в кредит и автомобили пре-





миум-класса стоимостью более 60 тыс. долл. В основном покупают новые автомобили. Это обусловлено возможностью проводить техническое обслуживание нового автомобиля на условиях гарантии, а также повышенными тарифами на страхование КАСКО подержанных автомобилей», – уточняет начальник управления кредитования «Межпромбанк плюс» Тамара Иванова. По данным МКБ, из классических программ популярностью пользуются программы с первоначальным взносом от 0 до 10% от стоимости автомобиля и сроком кредита 4-5 лет.

Учитывая растущий спрос, многие банки в прошлом году пересмотрели условия автокредитования. Еще в августе значительно (до 6 пунктов) снизил рублевые процентные ставки по программе «Автокредит» Сбербанк. «С 14 августа 2006 года установлены процентные ставки в рублях от 11,5 до 13,5% годовых, в долларах и евро – от 12 до 14% в зависимости от срока предоставления автокредита и состояния автомобиля», – сообщили в пресс-службе Сбербанка. А с 1 сентября в Сбербанке действуют новые условия предоставления автокредита. Прежде всего, отменен первоначальный взнос – кредит может быть предоставлен в размере 100% цены приобретаемого транспортного средства, включая дополнительное оборудование. При этом Сбербанк не дифференцирует размер процентных ставок в зависимости от наличия и величины первоначального взноса. Заемщик может купить автомобиль у любого официального автодилера, независимо от того, сотрудничает он со Сбербанком или нет. Расширен перечень доходов заемщика, которые могут быть приняты в расчет его платежеспособности, отменено обязательное страхование жизни и трудоспособности заемщика, а также плата за досрочное погашение ссуды. Упразднено и требование поручительства платежеспособного физического лица в качестве промежуточного обеспечения. Плюс к этому снижены требования к минимальному стажу работы заемщика и

сокращены сроки рассмотрения кредитной заявки – получение автокредита в сумме до 750 тыс. руб. для клиентов с положительной кредитной историей займет не более двух дней. Сбербанк увеличил срок действия решения о выдаче автокредита с одного до трех месяцев. В течение этого срока заемщик может выбрать транспортное средство, определиться с дилером и дождаться очереди на автомобиль в том случае, если модели с выбранной комплектацией нет в наличии.

Откорректировал программы автокредитования и МКБ. По словам Елены Хоркиной, был увеличен срок кредитования до 6 лет, отменен первоначальный взнос и снижены процентные ставки. Банк запустил также ряд программ с дилерами и производителями, а с июля 2007 года предлагает кредиты на подержанные авто иностранного производства, купленные в салонах как официальных, так и неофициальных дилеров.

«Предложения по покупке автомобиля «в рассрочку» или «лизинг для физических лиц» появились достаточно давно. В прошедшем году рынок уже не предлагал принципиально новых программ. В рамках стандартных программ банки представляли примерно равные условия», – считает Тамара Иванова. Другое дело – специальные программы, периодически продвигаемые производителями той или иной марки в партнерстве с каким-либо банком, а также кратковременные акции, организуемые в связке автосалон-банк. По мнению Елены Хоркиной, у подобных спецпрограмм хорошие перспективы: «Это связано с тем, что все крупные сетевые автосалоны заинтересованы в получении кредитов своими покупателями по более низким ставкам с целью увеличения объема продаж со стороны салона. Для банка интерес в запуске совместных спецпрограмм состоит в укреплении сотрудничества с автосалоном и позиций на рынке автокредитования в целом».

*Татьяна Емельянова,  
Независимая газета*

### ЭКСПРЕСС-КРЕДИТ: ЗА И ПРОТИВ

С помощью экспресс-кредита купить автомобиль средней ценовой категории сегодня можно всего за несколько часов.

Как правило, банки выдают экспресс-кредиты на сумму, не превышающую 20-25 тыс. долларов. От заемщика в этом случае потребуются и первоначальный взнос – не менее 10% от стоимости автомобиля.

По мнению экспертов Сбербанка, экспресс-кредитование влечет за собой неизбежное ухудшение качества активов, именно поэтому сейчас на рынке наметилась тенденция постепенной переориентации банков с экспресс-кредитования на розничное залоговое кредитование. Сам Сбербанк в ближайшее время не планирует применять метод экспресс-кредитования, «заведомо несущий в себе значительные кредитные риски и отличающийся высокими процентными ставками». Специалисты Сбербанка считают, что ситуация на автомобильном рынке не приведет к очередному всплеску в развитии экспресс-кредитования, а скорее наоборот – будет способствовать его постепенному затуханию.

С этой точкой зрения совпадает и мнение экспертов «Межпромбанка плюс». В этом банке тоже не планируют в ближайшее время предлагать заемщикам программы экспресс-кредитования. «В связи с тем, что в ближайшее время ФАС обяжет банки доводить до потребителей в доступной форме окончательную полную стоимость предлагаемого продукта, и учитывая дороговизну продукта по сравнению с классическим автокредитованием, можно предположить, что интерес населения к таким программам будет медленно снижаться», – убеждена начальник управления кредитования «Межпромбанка плюс» Тамара Иванова.

Впрочем, в Московском кредитном банке такие кредиты пользуются сегодня большим спросом. «В общем объеме выданных МКБ автокредитов в 2006 году доля экспресс-кредитов составила около 60%, доля ссуд, выданных по классической схеме кредитования, – около 40%», – сообщила директор департамента розничного кредитования Московского кредитного банка (МКБ) Елена Хоркина. По ее словам, банк не собирается отказываться от программ экспресс-кредитования, хотя в планах на ближайшее время особое внимание планируется уделить улучшению качества выдаваемых кредитов и дальнейшему развитию программ классического автокредитования. Что же касается рисков экспресс-кредитования, то, по мнению экспертов, здесь многое зависит от качества скорринговой программы, с помощью которой банки оценивают платежеспособность заемщиков. Если все четко и правильно организовать, включая работу с просроченной задолженностью, то экспресс-кредитование можно отнести к перспективным направ-

лениям. «Кроме того, минимизации рисков кредитования способствует развитие кредитных бюро, а также взаимодействие службы безопасности банка со службами других банков по обмену информацией о мошеннических действиях клиентов», – считает Елена Хоркина.

*Татьяна Емельянова,  
Независимая газета*

**БАНКАМ ПОМОГУТ АВТОДИЛЕРЫ**

По мнению экспертов Сбербанка России, к 2010 году доля машин, приобретаемых в кредит, может перевалить за 45%.

«Рынок автокредитования в ближайшие годы будет одним из наиболее перспективных сегментов бизнеса и в течение ближайших четырех лет может достигнуть 27 млрд. долл.», – сообщили в Сбербанке. При этом факторов, серьезно тормозящих его развитие, сейчас не наблюдается. Пожалуй, единственное препятствие на пути развития именно российского рынка автокредитования, – это отсутствие регистрации залога транспортных средств. Решение этого вопроса (путем законодательного закрепления обязательств регистрировать договор залога), по словам экспертов Сбербанка, могло бы стимулировать развитие этого вида банковской деятельности.

По мнению экспертов Московского кредитного банка, в этом году на рынке будут прослеживаться уже сложившиеся тенденции: снижение требований к заемщикам, активное развитие спецпрограмм, смягчение условий кредитования. «Например, в 2005 году кредиты предоставлялись на срок до 3 лет, в 2006 году – до 5 лет, в 2007 году такой срок вырастет до 6-7 лет. Увеличение максимального срока, на который можно получить ав-

токредит, приводит к снижению ежемесячного платежа и позволяет банку расширить круг своих клиентов за счет привлечения заемщиков с меньшим уровнем дохода», – считает директор департамента розничного кредитования МКБ Елена Хоркина.

Что касается процентных ставок, то они вряд ли будут существенно снижаться. Сегодня в среднем по рынку они составляют 9-11% в валюте и 10-12% в рублях. «Ставки по автокредитованию в настоящее время практически достигли своего минимума. В ближайшее время при отсутствии дотаций со стороны дилеров и производителей они скорее всего останутся на том же уровне», – считает начальник управления кредитования «Межпромбанк плюс» Тамара Иванова. Снизить затраты заемщиков, по мнению экспертов, возможно будет только в рамках совместных программ банков с производителями автомобилей или автодилерами. «Данный тип спецпрограмм наиболее привлекателен для клиента, поскольку продавец предоставляет скидки со стоимости автомобиля, и эффективная ставка по кредиту для клиента становится ниже 9% в валюте», – уточняет Елена Хоркина.

Эксперты прогнозируют, что в этом году будет также развиваться система рефинансирования автокредитов, которая позволит банкам увеличить объемы выдаваемых кредитов, а клиентам сэкономить на выплате процентов. Ожидается, что московские банки активнее устремятся в регионы. Собственно, этот процесс уже наблюдается. «В связи с тем, что в Москве очень высокая конкуренция среди банков, они начинают выходить в регионы. Там открываются филиалы московских банков», – уточняет Тамара Иванова.

*Ольга Анина, Независимая газета*

**СТРАХОВКА БЕЗ ГАЛОЧКИ.  
ОКОЛО 70% ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ  
КРЕДИТОВ, ВЫДАННЫХ  
РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ,  
ОХВАЧЕНО СТРАХОВАНИЕМ**

«В первую очередь речь идет о страховании жизни и здоровья заемщика, его трудоспособности, залогового имущества», – отмечает А.Кананадзе. Кредитные организации, выступая в роли агентов, получают от партнеров вознаграждение (обычно – 10-20% от сборов). Кроме того, при автоссудах и ипотеке машина или недвижимость выступают в роли залога, страхование которого позволяет кредитору снизить риски. Для заемщика все это влечет за собой дополнительные затраты, причем зачастую очень существенные.

Банки, как правило, работают в области страхования только с узким кругом дружественных компаний, нередко – лишь с одной фирмой. Зачастую кредитная организация и страховщик имеют «родственные» связи. Скажем, банк «Русский стандарт» (РС) работает с «Русским стандартом – страхование», а Хоум кредит энд Финанс банк (ХКФБ) сотрудничает с Чешской страховой компанией, которая входит в ту же финансовую группу – PPF.

Потребители, приобретающие в кредит телевизоры и мобильные телефоны, зачастую не знают, что от страховки жизни и потери трудоспособности можно отказаться. Обычно заемщики даже не подозревают о своем «подключении» к страховой программе, поскольку договор внимательно не читают, а консультанты часто предпочитают не затрагивать «скользкую» тему. Представители многих кредитных организаций заинтересованы продать максимум кредитов со страховкой: если специалист, работающий в торговой точке, не выполнит план по продажам, то может лишиться премии. В итоге многие клиенты переплачивают до 1% от суммы кредита в месяц, хотя вполне могли бы избежать лишних расходов. Экономия может быть весьма значительной. Допустим, переплата за «товарную» ссуду в 50 тыс. рублей с реальной ставкой в 23,4% годовых и сроком 10 месяцев составит 5,5 тыс. рублей. Если же прибавить к этому страховку РС размером 0,79% в месяц от первоначальной суммы займа, то переплата составит на 4 тыс. рублей больше – 9,5 тыс. В ДжиИ Мани банке при потребкредитовании клиент может защитить здоровье и трудоспособность, внося каждый месяц 0,85% от размера ссуды, в Финансбанке – 0,45%.

Заемщики очень часто оказываются застрахованными «по умолчанию»: чтобы отказаться от страховки, необходимо поставить отметку в соответствующем поле анкеты. Нет галочки – банк считает, что клиент согласен. Так, скажем, поступают РС и «Ренессанс Капитал». Дело усложняет и то обстоятельство, что анкеты зачастую заполняют представители банка со слов клиента. Это удобно, однако банко-





вские служащие нередко «забывают» спросить согласие на страховку. И если вы не хотите переплачивать, при получении «магазинной» ссуды сразу же попросите составить вам схему погашения без учета полиса. Некоторые кредитные организации, в частности ДжиИ Мани банк, поступают более честно: галочку в анкете нужно ставить в случае согласия, а не отказа.

Выдавая займы на любые цели в своих офисах, банки чаще всего в обязательном порядке требуют оформить страхование жизни и потери трудоспособности. То есть выбора у заемщика нет. Такие правила действуют в Райффайзенбанке (страховка – 0,8-0,9% одновременно от суммы кредита, взятого на год), в Банке Москвы (0,35% от суммы ссуды). В принципе подобный полис нельзя назвать слишком разорительным. Скажем, в Импэксбанке для тридцатилетнего гражданина при кредите в 100 тыс. рублей на год страховой взнос составит 240 рублей, в банке «Сосьете Женераль Восток» – 340, в Мастер-банке – 650 рублей. Но даже этих затрат можно избежать, если обратиться в банк, не требующий оформлять страховку. К примеру, Ситибанк, хоть и предлагает при нецелевых займах оформить дорогой полис стоимостью 0,4% от суммы кредита в месяц, не настаивает на страховке. Однако «неприхотливый» кредитор может потребовать дополнительное обеспечение, например, поручителей или ликвидный залог, который, возможно, придется страховать от утраты и повреждения.

При оформлении ссуды на авто почти все банки требуют застраховать машину по программе каско (от угона и ущерба). Причем некоторые кредитные организации завлекают клиентов низкими ставками по займам и «отыгрываются» на страховании, получая часть взносов за полисы от дружественных компаний. Отметим: страховщик может предлагаться лишь один, при этом придется оформить не только каско, но и застраховать жизнь.

Скажем, у банка «Авангард» есть «беспроцентный» автокредит с минимальным первоначальным взносом в 30%, а если вам нужна ссуда на все 100% от стоимости машины, то ставка составит 4,5% годовых (в рублях и валюте). Но при этом вам в любом случае придется купить полис каско за 8,75-10,75%. Кроме того, необходимо застраховаться от несчастного случая за 0,99% от суммы кредита (единовременный платеж). Выбирать из страховщиков не придется – к вашим услугам лишь компания «Авангард-гарант».

Вместе с тем банк «Авангард» недавно ввел автокредитную программу, по которой вообще не нужны никакие страховки. Но ставка здесь уже выше – 11,5% годовых плюс комиссия 0,75% от суммы займа в год. Редкий автокредит без страховки предлагает также МДМ-банк. Но если классическая ссуда МДМ на три года обойдется в 9,5% в валюте с первоначальным взносом в 10%, то незастрахованная – в 19% годовых, а из собственных средств придется внести 30%.

Тариф страхования на один и тот же автомобиль может значительно отличаться в разных компаниях. Скажем, каско на Ford Focus для 26-летнего водителя с шестилетним стажем в компании «Континенталь» будет стоить 9,2%, тогда как в «АльфаСтраховании» – 11,4%. Премия за Audi A4 в «Ингосстрахе» составит 7,2%, а в «Росгосстрахе» – 9,2%. Стоит обращаться за ссудой в те кредитные организации, которые сотрудничают с несколькими страховщиками – вы сможете выбрать наиболее выгодные условия. Допустим, у Московского банка в рамках автокредитов есть шесть страховых партнеров, у МДМ-банка – пять, у Московского кредитного банка – четыре. При оформлении ссуды и страховки обязательно обращайте внимание, какие риски она покрывает: к примеру, машину могут застраховать только от угона, причем попросить за это премию как за полноценный полис (9-10%).

Страховки при ипотечных ссудах также носят обязательный характер. По договору комплексного страхования клиент в возрасте 30 лет будет платить 0,8-1% в год (от остатка ссудной задолженности, увеличенной на 10%). Из них 0,4-0,6% – страхование жизни и утраты трудоспособности, около 0,2% – риск утраты предмета залога, еще 0,2-0,3% – утраты права на квартиру. По словам андеррайтера Независимого бюро ипотечного кредитования Павла Комолова, стоимость полисов у дружественных банкам страховщиков при оформлении ипотеки может оказаться на 30-40% выше рыночной. «Если банк предлагает заемщику страховаться в «своей» страховой компании, то стоимость программы может возрасти на 0,2-0,4 процентного пункта, – отмечает руководитель управления клиентского обслуживания ипотечного брокера «Мой дом» Юлия Пузакова. – Казалось бы, немного, но при кредите свыше \$500 тыс. сумма заметная». Допустим, вместо страховой премии в \$4 тыс. за год клиенту придется выплатить \$5-6 тыс.

Сотрудничество банка лишь с одним страховщиком на рынке ипотеки встречается нередко. Скажем, Альфа-банк предлагает услуги только «АльфаСтрахования», «Уралсиб» – одноименной страховой компании, Банк Москвы – Московской страховой компании, «Глобэкс» – Межотраслевого страхового центра. Вместе с тем банк «КИТ Финанс» предоставляет выбор из дюжины страховщиков, «Дельтакредит» – из двух десятков, Международный московский банк и Росбанк сотрудничают с шестью фирмами каждый, банк «Возрождение» предлагает услуги четырех компаний.

*Людмила Милевская, Финанс*

### **КРЕДИТНОЕ СЧАСТЬЕ. «НЕСКОЛЬКО ПРОСТЫХ ПРАВИЛ» ЗАЕМЩИКА, ПОЗВОЛЯЮЩИХ НЕ ПОПАСТЬ В ДОЛГОВУЮ ЯМУ**

По данным аналитиков «Альфа-банка» в 2006 году рынок розничного кредитования вырос на 91% – до \$78,4 млрд., что соответствует 8% ВВП.

С 1 июля 2007 года банки будут обязаны раскрывать эффективную ставку в контрактах. До этого времени придется лично просчитывать цену займа. «При выборе кредитной программы мы рекомендуем обратить внимание на дополнительные комиссии банка за выдачу кредита и ведение ссудного счета, которые могут значительно увеличить сумму ежемесячных платежей», – объясняет заместитель директора департамента развития розничного бизнеса Промсвязьбанка Лидия Герцена.

Максимальная сумма по кредитам на «неотложные нужды» почти не ограничена. Основные требования, на которые банкиры обращают пристальное внимание, – наличие постоянного места работы и ста-

бильной зарплаты. Это уже является основанием для выдачи денег в случае с экспресс-кредитованием практически «за час». Как отметил директор департамента розничного бизнеса Импэксбанка Станислав Волошин, экспресс-кредитование является одним из востребованных кредитных продуктов благодаря минимальному пакету документов для оформления и скорости выдачи кредита. Экспресс-кредит целесообразно оформить, когда заемщик хочет быстро получить всю сумму наличными и использовать по своему усмотрению. По словам заместителя председателя правления по развитию розничного бизнеса Русь-Банка Валерия Кардашова, экспресс-кредит интересен той целевой аудитории, которая привыкла ежемесячно платить по графику платежей. «Как правило, экспресс-кредиты более дорогие, чем банковские кредитные карты», – отметил Кардашов. Стоимость «быстро-кредита» выше обычного потребкредита на 2-5%.

Банкиры советуют при принятии решения о потребкредите оценить в первую очередь свою платежеспособность. Важно постараться совместить даты сроков погашения кредита с получением зарплаты или аванса. «Лучше оставить запас времени на тот случай, если выплату задержат, чтобы не платить штраф за просрочку», – отметили в пресс-службе ДжиИ Мани-Банка.

**Карточные деньги**

«Кредитная карта ориентирована на клиента, прибегающего к постоянным и разным по сумме тратам на протяжении длительного времени», – поясняет Станислав Волошин из Импэксбанка. По словам директора департамента платежных карт Промсвязьбанка Елены Дворовых, доля кредитных карт в общем объеме пластиковых карт крайне мала, около 6-9%, а на развитом рынке она должна составлять до 40%.

Стоит добавить, что получить карточку легче, чем потребкредит.

Расходы по оформлению карт составляют годовое обслуживание, в зависимости от типа карты – \$20-150, комиссия за снятие средств – 0,5-4% от снимаемой суммы и, собственно, сама процентная ставка, лежащая в пределах от 12 до 23% годовых. Средний лимит по кредитке обычно составляет 30-60 тыс. рублей.

*Ольга Горская, Московский комсомолец*

**Льготный квартал.  
РУСЬ-БАНК ПЛАНИРУЕТ  
ВЫПУСТИТЬ КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ  
С УВЕЛИЧЕННЫМ  
БЕСПРОЦЕНТНЫМ ПЕРИОДОМ  
В 90 ДНЕЙ**

Это первое подобное предложение на российском рынке – у кредитных карт большинства банков беспроцентный период не превышает 50 дней.

Первые карточки с беспроцентным периодом (grace period – возможность для

заемщика погашать кредит без процентов в течение определенного времени) появились в России в 2005 году. С тех пор многие банки для повышения лояльности клиентов стали вводить эту услугу.

«Предоставляя возможность вернуть кредит без процентов, банк повышает привлекательность кредитной карты и стимулирует клиента к ее более частому использованию», – говорит зампред правления банка «Авангард» Валерий Торхов. Поэтому даже такие крупные игроки, как Хоум Кредит энд Финанс банк (ХКФ-банк) и «Русский стандарт», собираются вводить grace period для своих кредитных карт. Правда, некоторые банкиры считают, что беспроцентный период по карте не всегда повышает число желающих ее приобрести. «Мой опыт в банках показывал, что пока введение беспроцентного периода не повышает спроса на кредитные карты. Часто клиенты ожидают в таких картах скрытых комиссий и выбирают карты без льготного периода», – говорит директор департамента платежных карт Промсвязьбанка Елена Дворовых. Правда, и число заемщиков, которые возвращают деньги в течение льготного периода, не превышает 10%, отмечает она.

На увеличение grace period большинство банков пока пойти не готово. «Мировой опыт доказал, что беспроцентный период в пределах 40-50 дней является оптимальным сроком как для держателей кредитных карт, так и для банков», – считает директор департамента маркетинга ХКФ-банка Игорь Пржеревски. Действительно за рубежом подобных предложений также почти нет. Три года назад карты с беспроцентным периодом до 90 дней предлагал американский Monogram Credit Card Bank of Georgia (со ставкой 9,9% годовых, эффективная ставка по кредитам составляла около 24%), входящий в группу GE Money. Но теперь такого продукта в списке предложений банка нет.



Кроме того, отмечают банкиры, основная статья заработка банка по картам с беспроцентным периодом – стимулирование клиента оплачивать этой картой покупки. От этих операций банк получает доход в 1% от оплаченной картой суммы. «От того, что беспроцентный период увеличивается, клиент не будет оплачивать покупок на большие суммы», – заявил г-н Торхов, отметив, что увеличение беспроцентного периода банку невыгодно. «На каких-то комиссиях или ставках эти расходы должны будут отразиться», – соглашается г-жа Дворовых.

Впрочем, зампред правления Русь-банка по развитию розничного бизнеса Валерий Кардашов утверждает, что стоимость выпуска карты и процентные ставки по кредиту сохранятся на том же уровне, что и для карты с обычным grace period. Правда, по словам г-на Кардашова, приоритет по новому предложению банк рассчитывает отдать клиентам, готовым получить «золотую» карту, оформление которой стоит около 100 долларов.

*Елена Хуторных, Время новостей*

**ХРУПКОЕ РАВНОВЕСИЕ.  
РЫНОК МЯГКИХ ВАЛЮТ  
С 28 ФЕВРАЛЯ ПО 4 МАРТА**

На неделе (28.02 – 04.03) на валютном рынке Казахстана отмечались весьма заметные колебания котировок. Так, в начале обозреваемого периода стоимость тенге возросла до уровня 123,70 тенге за доллар. Однако выше этой отметки котировки не поднялись. Возможно, участники валютного рынка посчитали такой курс неоправданно высоким. В результате цена тенге опустилась к отметкам 124,70-124,80 тенге за доллар.

При этом Нацбанк по-прежнему не стремится активно вмешиваться в ход торгов, предлагая игрокам самим искать равновесие, при котором стоимость тенге была бы справедливой. Очевидно, что пока оно не найдено и котировки национальной валюты подвергаются серьезным изменениям. Что же касается перспектив, то даже если рассматривать ситуацию снижения стоимости тенге, то вряд ли оно будет слишком заметным. По всей вероятности, это будет новая точка, с которой можно начинать стартовать к очередным максимумам.

И нерезидентский, и внутренний валютные рынки Украины продолжают радовать стабильностью курса украинской гривны. По словам начальника дилингового центра Металлинвестбанка Селима Агарзаева, «стоимость гривны составляла для нерезидентов 5,07-5,08 гривны за доллар и 5,04 гривны за доллар – для киевских операторов. При этом избытка или недостатка украинской валюты не наблюдалось: спрос и предложение достаточно сбалансированы. В ближайшее время установившееся равновесие вряд ли будет нарушено».

На белорусском валютном рынке, похоже, произошла стабилизация курса белорусского рубля. Тревога и волнения постепенно уступают место уверенности и спокойствию. В первую очередь это происходит благодаря тому, что Россия и Белоруссия приходят к согласию в переговорах, в частности, по таким вопросам, как возможность привлечения стабилизационного кредита. Рынок положительно реагирует на хорошие новости, и, как следствие, котировки национальной валюты продолжают укрепляться – на этот раз ее стоимость для нерезидентов составила 2147-2149 белорусских рублей за доллар.

*Российская Бизнес-газета*

### ОТСЕИВАЯ БАНКИ

Сети электробытовой техники «М.Видео» и «Техносила» пересмотрели свои отношения с банками, предоставляющими услуги потребкредитования.

По итогам проведенных тендеров с начала марта «М.Видео» будет работать с банками «Русский стандарт» и «Ренессанс Капитал», а «Техносила» – с Home Credit, Альфа-Банком и «Ренессанс Капиталом».

Эксперты и участники рынка считают этот шаг вполне логичным и давно ожидаемым, так как сегодня предлагаемые банками продукты мало отличаются друг от друга. Компания «М.Видео» рассматривала в качестве возможных партнеров Home Credit, Финансбанк, «Русский стандарт» и «Ренессанс Капитал».

«При выборе банков наша компания оценивала скорость обслуживания, процент отказов по кредитам, оперативность

и качество менеджмента, а также уровень маркетинговой активности банков, ведь для продвижения потребкредитования банкам нужно активно участвовать в акциях сети», – заявила пресс-секретарь «Техносилы» Надежда Сенюк.

В «М.Видео» отмечают, что «до недавнего времени было выгоднее работать с несколькими банками: конкурируя между собой, они предлагали новые и все более интересные продукты, от чего в конечном счете выигрывал потребитель, – поясняет пресс-секретарь «М.Видео» Надежда Киселева. – Сейчас же предложения банков практически не различаются. Поэтому мы провели тендер, для того чтобы выделить два самых лучших для нас банка».

Первый вице-президент банка Home Credit Иван Артамонов считает, что основной причиной сокращения количества банков, представленных в сетях, является оптимизация процессов, расходов и доходов торговых компаний. «Выигравшие тендер банки получают возможность увеличить объем кредитования и свою долю в сети, что позволит оптимизировать прямые расходы на выдачу кредитов», – добавляет он.

Впрочем, это не означает, что потребитель обязан пользоваться только услугами банков – партнеров торговых сетей. «На случай если кого-то не устроят условия этих банков, остается возможность использовать для оплаты кредитные карты тех банков, которые нравятся потребителю», – утверждает заместитель председателя правления Абсолют Банка Олег Скворцов.

*Константин Дудник, РБК daily*

### НЕАККУРАТНЫЕ ЗАЕМЩИКИ. РОССИЯНЕ НЕ ОТЛИЧАЮТСЯ АККУРАТНОСТЬЮ ПРИ ПОГАШЕНИИ КРЕДИТОВ

Каждый десятый заемщик опаздывал с платежом минимум на месяц, свидетельствуют данные бюро кредитных историй, где за год собралась информация о трети платежеспособных граждан.

Сейчас в ЦККИ накопились сведения о 18 млн кредитных историй, практически все они касаются граждан, поведал руководитель ЦККИ Борис Воронин. При этом на начало года в российский кредитный бюро была информация о 15 млн заемщиков. А на четыре крупнейших в России бюро («Глобал Пейментс Кредит Сервисиз», Национальное бюро кредитных историй, «Инфокредит» и «Экспириан-Интерфакс») приходилось 92% всех сведений.

База кредитных бюро становится все более репрезентативной, ведь потенциальных заемщиков в России около 50 млн человек, считает Воронин. С ним соглашается менеджер одного из активных в сегменте розничного кредитования банков. Там, правда, количество платежеспособных российских граждан оценивают в 60 млн человек. Показательно, что банки стали активнее обращаться за получением сведений. За полгода поступило около 900 000 запросов, подавляющее большинство – в последние три месяца, доволен член совета директоров кредитного бюро «Экспириан-Интерфакс» Владимир Герасимов. Это сопоставимо с объемом накопленных кредитных историй – за год у «Экспириан-Интерфакса» их стало почти 2 млн, уверяет Герасимов.

Отнюдь не все граждане аккуратно обслуживают долги. Задержали хотя бы один платеж как минимум на 30 дней 12% заемщиков, сведения о которых собраны в Национальном бюро кредитных историй, рассказывает гендиректор бюро Александр Викулин. «Похожие результаты» получило и «Глобал Пейментс Кредит Сервисиз», уверяет его гендиректор Олег Лагуткин. Однако конкретизировать цифры он отказался. В «Экспириан-Интерфаксе» 15% историй, по состоянию на февраль, содержали сведения о месячной просрочке, говорит Герасимов. Если срок увеличить до двух месяцев, то доля неаккуратных заемщиков сократится до 5%, уточняет он. Получить комментарии в «Инфокредите» не удалось.

По данным ЦБ, шестую часть от розничного кредитного портфеля банков в 2 трлн руб. составляют ипотечные кредиты. На них приходится 1% сведений, а на необеспеченные ссуды, к которым относятся и экспресс-кредиты в магазинах, – более 70%, рассказывает Герасимов.

Около четверти заемщиков могут одновременно иметь кредиты двух и более банков, делится расчетами менеджер одного из розничных банков. Таковых порядка 20%, уточняют в одном из кредитных бюро. «Как правило, это разные по



срокам и целям кредиты. И получают они в разных банках. Так что особого риска такое «двойное» кредитование не несет», – солидарен еще один кредитный менеджер.

Сомнительно, чтобы каждый десятый заемщик задерживал платеж более чем на месяц, говорит член правления Райффайзенбанка Роман Воробьев. Таковых в несколько раз меньше, считает он. «Факт одного опоздания с оплатой не ставит на заемщика крест, а лишь заставляет внимательнее смотреть на него», – говорит предправления «Межпромбанк плюс» Игорь Лысенко. А в столь большой доле неаккуратных заемщиков он не видит ничего страшного – ведь в основном это получатели экспресс-кредитов.

*Василий Кудинов, Ведомости*

### **УЮТНЫЕ ТЫСЯЧИ. БАНКИ ПРЕДЛАГАЮТ НОВЫЕ ВКЛАДЫ**

Мастер-банк приступил к приему денежных средств от населения в новый вклад «Праздничный», который можно открыть до 31 мая. Вклад открывается в рублях, долларах и евро на срок от 91 до 364 дней. Минимальная сумма вклада – 1,5 тыс. в валюте или 50 тыс. руб.; доходность зависит от срока и валюты и составляет от 6,5 до 9,5% годовых.

При этом вклад «Праздничный» является пополняемым. Выплата процентов осуществляется по окончании срока вклада, а при досрочном истребовании проценты выплачиваются по ставке вклада «до востребования». В свою очередь, московские отделения Газэнергопромбанка до 31 марта принимают денежные средства населения в новый вклад «Газэнергопромбанк-11», названный так в честь 11-летия банка. Он открывается на 11 месяцев под 9,5% годовых в рублях, 6,5% в долларах США и 5,5% в евро. Минимальная сумма вклада – 5 тыс. руб., \$500 или 500 евро. Вклад можно пополнять в течение первых трех месяцев. Кроме того, предусмотрена возможность расходования ежемесячно начисляемых к сумме вклада процентов. При досрочном расторжении договора (но не ранее чем через шесть месяцев) ставка по всем видам валют уменьшается на 1%, то есть составит 8,5% годовых в рублях, 5,5% в долларах и 4,5% в евро. А в Абсолют-банке стартовала специальная акция «Уютные подарки для дома и семьи». Открыв вклад на сумму от 50 тыс. руб., вы получите в подарок махровое полотенце, сковородку или подушку. Помимо этого все вкладчики, открывшие вклад на срок не менее года на сумму от 100 тыс. руб., получат после закрытия депозита подарочный сертификат на 1 тыс. руб. от одной из московских парфюмерных сетей. А подарочный сертификат на 500 руб. можно будет получить при открытии вклада на полгода. По истечении срока можно получить ли-



бо сертификат, либо право на вдвое более дорогой сертификат – при условии продления вклада еще на полгода. Московский Интерпромбанк ввел вклад для физических лиц «Доходный», который открывается в рублях и валюте на срок шесть месяцев, один и два года. Минимальная сумма внесения денежных средств – 3 тыс. руб. или 100 долл./евро. При размещении в рублях ставка составляет от 7,5 до 10,5%, в долларах и евро – от 5,5 до 9% годовых. Проценты выплачиваются ежеквартально, возможно пополнение счета и его пролонгация.

*Популярные финансы*

### **ИПОТЕКА ДО И ПОСЛЕ МКАД. БАНКИ ВВОДЯТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ИПОТЕЧНЫЕ ПРОГРАММЫ**

Московский кредитный банк компания «Инком-недвижимость» предлагают специальную программу ипотечного кредитования на приобретение квартир и таунхаусов в Москве и Московской области на вторичном рынке жилья, которая будет действовать до 1 июля 2007 года. Программа предусматривает выдачу кредитов на сумму до 95% от стоимости недвижимости. По кредитам в валюте сумма займа может составить от \$30 тыс. до \$750 тыс. при сроке до 20 лет. Ставка кредита – от 9,7% годовых в зависимости от валюты займа, срока кредитования и формы подтверждения доходов. По кредитам в рублях максимальная сумма кредита достигает 10 млн руб., срок заимствования – также до 20 лет. Ставка по рублевым кредитам в рамках специальной программы составляет от 12% годовых в зависимости от формы подтверждения доходов. Погашение кредита без штрафных санкций возможно с первого месяца.

При этом предполагается комиссия за снятие наличных денег со счета в размере 1,5%, но не более \$3 тыс. или 100 тыс. руб., а также комиссия в размере 9 тыс. руб. за оформление в письменной форме договора купли-продажи квартиры, находящейся в Москве или на расстоянии не более 50 км от МКАД, либо 15 тыс. руб., если квартира находится на расстоянии более 50 км от МКАД. В свою очередь, Собинбанк и Русский ипотечный банк вводят в действие единую линейку ипотечных продуктов, которая будет действовать на всей территории России. Оба банка выпускают на рынок семь кредитных программ, разработанных с учетом различных сегментов рынка недвижимости. В пакет ипотечных предложений вошли программы на покупку жилья на вторичном рынке, квартир в строящихся многоквартирных домах, домов или блоков в таунхаусе с земельным участком на вторичном рынке, на приобретение или строительство любого объекта жилой недвижимости под залог квартиры и покупку или строительство под залог дома или блока в таунхаусе с земельным участком. Линейка новых ипотечных предложений включает в себя также потребительской кредит на любые цели под залог любого объекта недвижимости. Кредиты оформляются на срок до 25 лет по ставке от 9,75% годовых в долларах и от 10,75% в рублях. Размер первоначального взноса – от 5% от стоимости жилья. Тем временем Альфа-банк снизил ставки по ипотечным кредитам и увеличил максимальный срок кредитования с 15 до 20 лет. Теперь стандартный ипотечный кредит на приобретение квартиры на вторичном рынке с первоначальным взносом 15% выдается по ставкам от 9,3% годовых в долларах и от 10% годовых в рублях. Также снижены ставки по ипо-

течному кредиту на приобретение квартиры на вторичном рынке с первоначальным взносом 10% – теперь они начинаются от 11% годовых в долларах и от 12,5% годовых в рублях. Другим нововведением по данному виду кредита стало снижение процентных ставок при достижении задолженности 80% от оценочной стоимости квартиры до уровня программы ипотечного кредитования с первоначальным взносом 15%.

#### Популярные финансы

### ИПОТЕЧНЫЕ ИСКУСЫ. ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2006 ГОДА БАНКИ ПОЧУВСТВОВАЛИ ОХЛАЖДЕНИЕ РОССИЯН К ИПОТЕКЕ

«Самой заметной тенденцией второй половины 2006 года можно назвать снижение спроса на ипотечные кредиты, проявившееся осенью. На это повлияло повышение цен на квартиры, шедшее с лета по осень 2006 года, и неопределенность на рынке недвижимости, – отмечает генеральный управляющий по розничным продуктам и услугам Международного московского банка Алексей Аксенов. – Также можно отметить, что во втором полугодии все большее распространение получали такие продукты, как рефинансирование, кредиты под залог недвижимости (так называемые ломбардные кредиты), ипотека на коттеджи и таунхаусы. Ипотечные креди-

ты активно пошли в регионы, причем на таких же условиях, как в Москве».

Стоит отметить, что в Москве, согласно исследованию, проведенному Национальным агентством финансовых исследований при поддержке Ассоциации региональных банков России, наиболее привлекательны ипотечные кредиты Сбербанка России (так сочли 52,9% опрошенных), Росбанка (14,4%), Банка Москвы (13,1%). Внешторгбанка (12,4%), включая ВТБ 24. Именно эти банки одними из первых отработали о значительном утяжелении своих ипотечных кредитных портфелей по итогам 2006 года.

Ради поддержания спроса банки пошли на снижение ставок по ипотечным кредитам, уменьшение первоначального взноса, а также сняли и ограничения по максимальной сумме кредита. Продолжает увеличиваться и срок кредитования. В результате теперь ставки по рублевым ипотечным кредитам под покупку недвижимости на вторичном рынке колеблются в диапазоне от 10 до 12,5% годовых, на первичном – от 14,5% годовых. Ипотечные кредиты в долларах предлагаются по ставкам от 9,5 до 12,5% годовых. «В октябре мы снизили процентные ставки, ввели кредиты в евро и сняли ограничения на максимальную сумму кредита в программах «Кредит на квартиру» и «Кредит под залог квартиры» в Москве и региональных филиалах», – рассказывает Алексей Аксенов.



ВТБ 24 также снизил процентные ставки по рублевым ипотечным кредитам: теперь кредит на квартиру в новостройке можно получить в этом банке по ставкам от 14,5% годовых в рублях на этапе строительства и от 11,5% годовых в рублях после оформления в собственность; для вторичного рынка действует ставка от 12,5% годовых в рублях. В конце января Альфа-банк снизил процентные ставки и увеличил максимальный срок кредитования с 15 до 20 лет. Стоимость стандартного ипотечного кредита на приобретение квартиры на вторичном рынке с минимальным первоначальным взносом 15% составляет у него от 9,3% годовых в долларах и от 10% годовых в рублях (ранее – от 9,7% годовых в долларах и от 11,7% годовых в рублях). Также снижены ставки по ипотечному кредиту на приобретение квартиры на вторичном рынке с первоначальным взносом 10% – от 11% годовых в долларах и от 12,5% годовых в рублях (ранее – от 11,5% в долларах и от 13,5% в рублях). Причем как только задолженность по кредиту достигнет 80% от оценочной стоимости квартиры, банк понизит процентные ставки до тех уровней, которые предлагаются по программе ипотечного кредитования с первоначальным взносом в 15%. Кроме того, некоторые банки провели специальные акции, в рамках которых были снижены ставки. Городской ипотечный банк с 15 января по 15 февраля этого года во всех регионах заявил об акции «Минус 1%. Суперэкономия!», в рамках которой на один процентный пункт снижались ставки по ипотечным кредитам «Квартира» и «Квартира+»: ставка в валюте составила от 9,5% годовых и от 11,0% в рублях, а размер кредита – до 85% от стоимости залога. В середине января банк «Возрождение» объявил о снижении ставок по валютным ипотечным программам для клиентов, которые обращались в банк до 28 февраля 2007 года. В среднем ставки по кредитам на покупку жилья на вторичном и на первичном рынках были снижены на 1%. Минимальная ставка по ипотечным кредитам в долларах составила всего 9,75% годовых. С середины января МДМ-банк и Независимое бюро ипотечного кредитования тоже сделали широкий жест в сторону заемщиков: снизили ставки на 0,5% по сравнению с базовыми для кредитов в любой валюте и на любой срок (до 25 лет) для приобретения недвижимости на первичном или вторичном рынке, индивидуального загородного дома или блока в таунхаусе. По мнению Вячеслава Шаламова, заместителя начальника отдела ипотечного кредитования Банка Москвы, такие акции со временем приведут к общему снижению процентных ставок на рынке ипотечного кредитования. «Сейчас банки предлагают ипотеку под 9,5% годовых в долларах в качестве специальной акции, но недалек тот день, когда эти ставки станут постоянными», – уверен он,

Те банки, которые не понижали ставки, уменьшали размер первоначального взноса. С начала декабря Банк жилищного финансирования снизил первоначальный взнос до 15% от стоимости квартиры для долларовых кредитов на покупку жилья в новостройках и на вторичном рынке. Кроме того, для квартир в Москве максимальная сумма кредита выросла до \$500 тыс. Национальная ипотечная компания, в свою очередь, решила довольствоваться 10-процентным первоначальным взносом в программах «Стандартный», «Национальный», «Супер», «Инвестиционный-Доллар» и «Инвестиционный-Рубль», «Студенческий», «Комната плюс», «Столица» и «Целевой».

Значительный интерес продолжают вызывать ипотечные кредиты без первоначального взноса. «Мы одни из первых ввели ипотеку без первоначального взноса. В первые месяцы после этого продажи выросли в десять «раз», – рассказывает Александр Шерстюков, управляющий директор блока «Розничный бизнес» Банка Москвы. Эти кредиты были введены в ходе акции «Ипотека без первоначального взноса», стартовавшей в июне прошлого года, а затем продленной до 1 июля 2007 года. Минимальная сумма такого кредита – \$10 тыс. для Московского региона, максимальная не ограничена. Срок кредитования – от 3 до 25 лет. Ставка по ходу выплаты кредита меняется. Если размер кредита превышает 70% от оценочной стоимости приобретаемой квартиры, то применяются увеличенные процентные ставки, которые действуют до тех пор, пока задолженность по кредиту не достигнет 70% от оценочной стоимости предмета залога. В итоге получается, что при официальном подтверждении доходов вы берете кредит без какого-либо взноса под 11% годовых в долларах или евро и 14% годовых в рублях. При подтверждении доходов по форме банка – под 12% годовых в долларах и евро, под 15% годовых в рублях. Как только задолженность по кредиту достигает 70% от оценочной стоимости заложенной квартиры, ставки снижаются: при официальном подтверждении доходов – до 10% для долларовых и еврокредитов и до 11,9% годовых в рублях (срок кредита до 10 лет), 12,9% в рублях (срок кредита свыше 10 лет). При подтверждении доходов по форме банка на этом этапе ставка по долларовым и еврокредитам составит 11%, в рублях – 12,9% (срок кредита до 10 лет) или 13,9% годовых (срок кредита свыше 10 лет). ВТБ 24 также отменил первоначальный взнос по ипотечным кредитам на покупку квартир на вторичном рынке Москвы и ближнего Подмосковья, Санкт-Петербурга, Ленинградской области, Екатеринбургa, Казани, Красноярска, Нижнего Новгорода, Новосибирска, Самары. В других регионах размер этого взноса остался на уровне от 5 до 10% от стоимости квартиры. Ипотечные программы без первоначаль-



ного взноса запустили, кроме того, банки «Абсолют», DeltaCredit, Импэксбанк, УРАЛСИБ и Росбанк. «Кредит, который мы предлагаем сегодня, отличается от рыночных тем, что он ориентирован на заемщиков, желающих улучшить свои жилищные условия и обладающих определенными активами. Кредит без первоначального взноса могут себе позволить, как правило, жители столицы с ежемесячным доходом \$4-5 тыс. на семью», – говорит заместитель председателя правления банка «Абсолют» Олег Скворцов. Если заглянуть «внутрь» этого кредитного продукта, то окажется, что он состоит из двух кредитов: один, потребительский, выдается под залог существующей квартиры на первоначальный взнос, а второй уже квалифицируется как стандартный ипотечный кредит. По словам Дмитрия Чернотубенко, директора дирекции продуктов ипотечного кредитования банка УРАЛСИБ, кредитом с нулевым первоначальным взносом могут воспользоваться люди, у которых есть своя собственная квартира или квартира, в которой они проживают с родственниками, но нет накоплений. Банк выдает кредит под залог этой квартиры на покупку новой; проживать в заложенной старой квартире можно до одного года, делая в новой ремонт и одновременно подыскивая на старую покупателя. По словам Надежды Грамотневой, начальника отдела продаж управления ипотечного кредитования департамента розничного бизнеса Росбанка, на ипотеку без первоначального взноса могут рассчитывать, например, молодые семьи с определенным уровнем доходов, живущие с родителями, готовыми отдать эту квартиру под залог. «В этом случае закладывается имеющаяся квартира в счет первого взноса и берется ипотечный кредит в банке для покупки второй квартиры. В итоге вы платите за предостав-

ленные банком деньги на первоначальный взнос (за заложенную квартиру) и за основной ипотечный кредит. Это два разных кредита, один из которых вы можете погасить раньше другого. Например, тот, что выдан под квартиру родителей, чтобы освободить ее из-под залога», – объясняет Надежда Грамотнева.

Называть программы без первоначального взноса общедоступными было бы преждевременно, поскольку они предполагают оформление в качестве первоначального взноса потребительского кредита под повышенные проценты. Эксперты также отмечают, что такая система кредитования приводит к удорожанию общей стоимости кредита. «Введение в прошлом году ипотечных программ без первого взноса, на наш взгляд, стало самым неожиданным и одновременно рискованным шагом на рынке ипотечного кредитования», – говорит Алексей Аксенов из Международного московского банка. – Есть определенное противоречие в том, что «входной барьер» по этому продукту, который должен быть доступным, является достаточно высоким. Ведь чем больше размер кредита, тем, соответственно, выше требования к доходу заемщика. В условиях сегодняшних цен на недвижимость далеко не каждый может позволить себе кредитование 100% стоимости жилья. Например, обычная двухкомнатная квартира в Москве стоит около \$200 тыс. Чтобы купить такую квартиру в кредит без первого взноса, доход заемщика должен быть около \$5-6 тыс. в месяц. Если говорить о рисках, то при ипотечном кредитовании первоначальный взнос выступает для банка в роли страховки от падения цен на недвижимость. Допустим развитие ситуации по худшему сценарию – дефолт заемщика и продажа квартиры. В условиях снизившихся цен именно первоначальный взнос, который оплатил заемщик при

получении кредита, позволит банку избежать серьезных потерь, связанных с реализацией залога по более низкой цене».

Как считают в ипотечном банке DeltaCredit, ипотечный рынок в России будет и дальше расти более чем на 200% в год. В банке уверены, что ипотека будет развиваться как один из самых «рейтинговых» банковских продуктов в России, предлагать которую будет все большее количество банков. Денис Мухин, аналитик банковского сектора ИК «Брокеркредитсервис», разделяет это мнение: «Одним из самых перспективных направлений в банковской рознице станет ипотечное кредитование».

При этом ожидается небольшое уменьшение стоимости ипотечных кредитов для заемщиков. «Думаю, что ставки по ипотечным кредитам в ближайшем будущем снизятся не более чем на 0,5%», – предполагает Вячеслав Шаламов из Банка Москвы. По прогнозам экспертов Международного московского банка, в этом году на рынке возможно снижение средних ставок по ипотечным кредитам в рублях с сегодняшних 12-13 до 11-12% годовых, в долларах – на 0,5% годовых. «Ставки по ипотечным кредитам будут снижены в пределах 1-2%, и обретут популярность кредиты на рефинансирование ранее взятых ипотечных кредитов», – считает Дмитрий Чернозубенко из банка УРАЛСИБ.



Оптимизм в банкиров вселяет намерение Банка России снизить требования к достаточности собственных средств банков при выпуске ипотечных облигаций с 14 до 10%. Если это произойдет, будет снято одно из основных ограничений, тормозящих развитие рынка ипотечных ценных бумаг. Эта мера позволит банкам получать долгосрочное дешевое финансирование ипотечных программ. А следствием этого станет снижение процентных ставок на покупку жилья.

**Популярные финансы**

**СОМНИТЕЛЬНАЯ ЭКОНОМИЯ**

Желающие сэкономить на ипотеке за счет перекредитования должны обращать внимание не только на ставку по кредиту.

Согласно разъяснениям Минфина, перекредитовавшись, граждане теряют право на налоговый вычет по уплачиваемым процентам.

Налоговый кодекс дает право на налоговый вычет в сумме расходов на строительство либо приобретение жилой недвижимости в сумме до 1 млн руб., а также на проценты по кредиту, полученному для приобретения этой недвижимости. По данным ЦБ на 1 января, объем кредитов на покупку жилья – 344,2 млрд руб., из них ипотечных кредитов – 233,9 млрд руб.

В 2005 г. объем ипотечных кредитов вырос втрое, в 2006 г. – почти в 5 раз. Клиентов банки находят не только среди желающих приобрести жилье, но и среди тех, кто уже приобрел его в кредит. Прежде ставки были выше, сейчас банки готовы на более дешевый кредит, чтобы заемщик расплатился с первым банком.

Когда человек строит либо покупает дом или квартиру на заемные средства, он может вычесть из налогооблагаемого дохода расходы на погашение процентов. Если он рефинансирует кредит, то лишается этого права, говорится в письме департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина: право на льготу аннулируется, так как новый «кредитный договор не будет иметь характера целевого кредита <...> расходуемого налогоплательщиком на приобретение квартиры».

В случае с кредитом на \$100 тыс., полученным 3 года назад на 15 лет под 14% годовых, человек лишится возможности сэкономить более \$10 тыс., прикидывает управляющий директор розничного блока Банка Москвы Александр Шерстюков, для компенсации потребуется дополнительное снижение ставки, но расходы по переоформлению кредита могут свести на нет всю выгоду.

В Федеральной налоговой службе не знают, как много граждан пользуется налоговыми вычетами для компенсации процентов по ипотечным кредитам и каков объем таких вычетов. Нет такой информации и у банкиров.

Трактовку Минфина можно оспорить в суде, предлагает партнер юридической

компания Taxadvisor Дмитрий Костальгин: оба кредита связаны с ипотекой и покупкой квартиры.

Этот кредит связан уже не с покупкой недвижимости, а с погашением старого займа и с получением выгоды от экономии на процентах, не согласен источник в Минфине.

В любом случае этот вопрос лучше уладить на законодательном уровне, призывает Зибарев: дух закона совпадает с западной практикой, а буква идет вразрез с ней.

Вопрос будет решен в ближайшие месяцы, убежден гендиректор кредитного брокера «Фосборн Хоум» Василий Белов: участники рынка уже заручились поддержкой законодателей.

«Формально Минфин, похоже, прав. Но лишиться права на налоговый вычет при перекредитовании граждане не должны. Поэтому парламент должен поддержать такие поправки», – заверил председатель банковского комитета Госдумы Владислав Резник.

*Василий Кудинов, Филипп Стеркин, Ведомости*

**РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС УЙДЕТ ОПТОМ**

О намерении банка ВТБ-24 прекратить предоставление физическим лицам экспресс-кредита на карту Visa Instant Issue с разрешенным овердрафтом 9 марта заявила начальник управления кредитных карт банка Татьяна Дроздова.

«Решение о прекращении предоставления продукта уже принято», – заявила госпожа Дроздова. Банк намерен отказаться от экспресс-кредитов на территории Москвы и Московской области уже в марте.

В самом ВТБ-24 не стали пояснять причины отказа от экспресс-кредита. Однако участники рынка уверены, что банк отказался от продукта из-за чрезмерно высоких рисков. Действительно, по условиям выдачи экспресс-кредита в виде овердрафта по карте мгновенного выпуска практически ничем не отличается от самого рискованного банковского продукта – экспресс-кредитов, выдаваемых в торговых сетях.

«Этот продукт является высокорисковым, так как не предусматривает системы качественной оценки заемщика, – говорит зампред правления «Абсолют банка» Олег Скворцов. – Карта Visa Instant Issue выдается клиенту практически мгновенно, соответственно, оценка платежеспособности заемщика проводится только исходя из баз данных, которыми банк располагает к моменту выдачи кредита. Поэтому кредитный лимит по такому продукту обычно минимальный». В случае с ВТБ-24 он составляет 60 тыс. руб.

Экспресс-кредит на потребительские нужды выдается ВТБ-24 в форме овердрафта по дебетовой карте мгновенного

выпуска VISA Instant Issue сроком на один год. Его отличительной особенностью от обычных карточных кредитов является скорость выдачи (время рассмотрения заявки – 30 мин.) и отсутствие требования о первоначальном минимальном взносе на карту. Из-за этого ставка по кредиту является сравнительно высокой (29% годовых). Кроме того, ВТБ-24 взимает значительные дополнительные комиссии (550 руб. одновременно за выдачу и сопровождение экспресс-кредита и 2-4% от обналичиваемой суммы при снятии наличных). Кредит является необеспеченным.

Эксперты полагают, что решение ВТБ-24 об отказе от рискованного продукта было спровоцировано последними инициативами регуляторов банковского сектора, ужесточающими условия работы в банковской рознице. «Исторически банки покрывали высокорисковые кредитные продукты за счет высоких дополнительных комиссий, – пояснила аналитик агентства «Русрейтинг» Виктория Белозерова. – Между тем активность Роспотребнадзора и банковских заемщиков по судебному оспариванию допкомиссий приведет к их вынужденному снижению и, соответственно, росту рисков банков. Давление же Банка России по раскрытию эффективной ставки с 1 июля этого года приведет к снижению спроса у населения на рискованные виды кредитования и падению темпа прироста кредитных портфелей, выступавшего еще одним фактором снижения рисков».

В результате, по мнению экспертов, банки, имеющие значительную ресурсную базу и доступ к длинному фондированию, предпочтут сместить акценты в своей деятельности в пользу менее рискованных обеспеченных кредитов. То есть в ближайшее время, по мнению аналитиков, за ВТБ-24 последуют и другие лидеры розничного кредитования. «Экспресс-кредитование становится для банков невыгодным бизнесом не только из-за рисков невозвратов, но и из-за политической составляющей – всестороннего ужесточения правил ведения бизнеса со стороны госструктур», – рассуждает Виктория Белозерова.

«Экспресс-кредитам жить осталось не так долго, – полагает начальник управления розничного кредитования Банка Москвы Дмитрий Солодов. – Рынок уверенно движется к более цивилизованным формам кредитования, например классическим кредитным картам».

*Светлана Дементьева, Коммерсантъ*

### **САМЫЕ НАСТОЙЧИВЫЕ. «ФИНАМ» ПОДВЕЛ ИТОГИ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ГРОМКИХ КАМПАНИЙ НА РЫНКЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ**

Почти 800 человек смогли обменять рекламный купон на бесплатный пай. Причем 503 человека получили пай, исходя из их стоимости до дробления, т.е. по \$100.



В февральский журнал Forbes была вложена открытка, которую можно обменять на пай открытого смешанного ПИФа «Финам Первый» и либо погасить его, либо принять участие в розыгрыше настоящих золотых слитков. Тираж Forbes в 108000 экземпляров появился в продаже 8 февраля. К этому моменту «Финам» планировал провести дробление паев в 10 раз, но решение вступило в силу лишь 21 февраля. В результате стоимость купонов в Forbes составила около 310 млн руб., что сопоставимо с активами всех ПИФов под управлением «Финама» и превысило активы «Финама Первого».

С 22 февраля «Финам» стал распространять 20000 открыток через сеть Fly Cards, хотя изначально рассчитывал на тираж в 1,5 млн. «Мы не заинтересованы в образовании еще одной волны очередей – нынешний приток новых клиентов (30-40 человек в день) нас вполне устраивает», – объясняет пресс-секретарь «Финама» Владислав Кочетков.

С 8 февраля по 7 марта в офисы «Финама» пришли 793 человека с открытками на получение паев, рассказал Кочетков, из них 503 человека – с 8 по 21 февраля, до дробления паев. По данным Investfunds.ru, чистый приток в фонд «Финам Первый» в феврале составил 5 млн руб., причем почти 2 млн из них пришли 19 февраля. Кочетков говорит, что «Финам» не подсчитал, сколько денег вновь пришедшие клиенты забрали: «По нашим оценкам, 70% из них доносят деньги».

«На обмен открытки из Forbes на пай у меня ушло три дня, документы я получила 14 февраля, а выписку со счета прислали только в марте, – рассказывает новоиспеченная пайщица, пожелавшая остаться неизвестной. – Деньги заберу после розыгрыша слитков». По ее словам, после волокиты и очередей от желания довести средства в пай «Финама» не осталось и следа. Корреспондент, побывавший 14 февраля в офисе «Финама» с открыткой, получил уведомление о том, что счет открыт, 1 марта. «Я пришел в «Финам» 16

февраля, хотел обменять открытку и вложить еще 5000-10 000 руб., – делится пенсионер Александр Огурев. – Банки дают маленькие проценты». Но после нескольких часов стояния в очереди пенсионер развернулся и уехал домой. «Нашим компаниям, которые не выполняют обязательств, доверять свои деньги я не буду», – зарекается он.

Исходя из данных «Финама», отклик на акцию составил менее 0,6%. Прочие кампании не побуждали людей получать дополнительную информацию об индустрии коллективных инвестиций, тогда как сотни людей пришли в офис «Финама» и тысячи позвонили, доволен гендиректор «Финама» Виктор Ремша.

Зарабатывали на акции не только пайщики. «Мы с друзьями купили 200 журналов Forbes по 100 руб. и перепродали их по 250-300 руб.», – рассказывает сотрудник финансовой компании. А на интернет-форумах стоимость Forbes с купоном превышала 1000 руб.

Отклик на промоакцию в 0,6% – очень мало, считает гендиректор Imageland Дмитрий Кантор. По его словам, история с дроблением паев и очередями – минус для репутации «Финама», который все же выделился на фоне других управляющих.

Акция прозвучала широко, но результат от нее скорее негативный, считает вице-президент «Тройки Диалог» Андрей Звездочкин. Он полагает, что большинство людей пришли взять пай и погасить его. Для клиента с \$20000 вряд ли подаренный пай стоимостью 300 руб. будет главным доводом при выборе управляющего, резюмирует Звездочкин.

*Гюзель Губейдуллина, Ведомости*

### **ПИФЫ ДЛЯ ЯПОНЦЕВ**

Японская инвестиционная группа Aruji намерена предложить пай российских ПИФов инвесторам в Японии.

Для этого Aruji Group создаст несколько паевых фондов и фондов прямых инвестиций, а также ЗПИФы недвижимости.

В результате, как рассчитывают в Aruji, японские инвесторы смогут получить прямой доступ к российским инструментам, не используя при этом западноевропейские торговые площадки.

Как рассказал президент компании Aruji Gate Securities (дочерней компании Aruji Group) г-н Сатоши Конагая, сейчас компания ведет переговоры о приобретении одной из российских УК, под управлением которой появится линейка новых фондов, рассчитанных на японских инвесторов. В Aruji Gate не исключают, что в число акционеров российской «дочки» может войти одна или несколько российских инвестиционных компаний. «Мы ведем переговоры с некоторыми из них», – сообщил член совета директоров Aruji Gate Георгий Кулагин. После завершения сделки Aruji намерена зарегистрировать в России несколько фондов прямых инвестиций, а также ПИФов, паи которых будут предложены японским инвесторам.

«Скорее всего вначале мы запустим несколько пилотных проектов объемом 20-30 млн долл., однако затем будут более серьезные проекты, рассчитанные на участие крупных институциональных инвесторов, в роли которых могут выступить японские инвестбанки и фонды», – добавил Сатоши Конагая. В Aruji планируют инвестировать средства японских финансовых институтов в российскую недвижимость, причем речь идет не только о коммерческой недвижимости, но и о жилищном строительстве, инфраструктурных проектах. «У нас уже есть заявки на участие в проектах с присутствием капитала российского государства, а также проектах, связанных со строительством транспортной инфраструктуры в рамках существующих правительственных инвестпрограмм», – отметил Сатоши Конагая.

С 1 марта Aruji Gate с помощью российского брокера «Солид» открыла на японском инвестиционном рынке торги акциями российских компаний. «В первый же день мы собрали свыше 5 млн долл. от клиентов, но емкость японского рынка намного больше», – говорит Георгий

Кулагин. По его словам, в последние два года в Японии было создано шесть фондов с активами около 5 млрд долл., которые изначально были ориентированы на акции российских эмитентов. Однако из этого объема только часть средств была вложена на западноевропейских биржах в наши «голубые фишки». «Создав управляющую компанию в России, мы откроем доступ японским инвесторам к бумагам компаний всех эшелонов и к таким инструментам, как ПИФы», – заявил г-н Кулагин. В том числе инвесторы получают возможность покупать и продавать паи ПИФов, имеющих листинг на российских биржах.

Гендиректор УК «Метрополь» Мечислав Шешеловский говорит, что инвесторы в Японии и ранее имели возможность приобретать акции и облигации отечественных эмитентов. «Однако то, что сейчас речь идет о создании фондов, которые будут продаваться в Японии, говорит о качественно ином интересе инвесторов, готовых вкладывать не только в известные им «фишки», но и в структурированные российские продукты», – отметил Мечислав Шешеловский. По его словам, «Метрополь» также предпринимает шаги в этом направлении, но подробности раскрывать пока не стал.

Есть планы по привлечению японских инвесторов и у компании «Солид». Как заявил гендиректор УК «Солид Менеджмент» Вадим Сачков, в России уже присутствует ряд японских банков, но в основном они обслуживают денежные потоки крупных корпораций, «реальных японских инвестиций на российском рынке нет». По его словам, на японском рынке сейчас работает несколько крупных западных инвестгрупп, но деньги инвесторов попадают на европейские биржи. «Если в Японии появятся компании, предлагающие напрямую инвестировать в российские акции и недвижимость, то эти деньги будут здесь, а инвесторы получат большую доходность, чем на евро-маркете», – говорит г-н Сачков.

*Альберт Кошкар, РБК daily*



### **ГДЕ ДЕНЬГИ ЛЕЖАТ. РЕЙТИНГИ ЖУРНАЛА «ФИНАНС.» ПОКАЗЫВАЮТ, ЧТО РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС БАНКОВ РАСТЕТ ВЫСОКИМИ ТЕМПАМИ, ОСОБЕННО ЕГО КРЕДИТНАЯ ЧАСТЬ**

Общий портфель ссуд, выданных частным лицам участниками рейтинга «Ф.», за последний год увеличился на 78% (до 1,9 трлн рублей). Для сравнения: объем кредитов предприятиям вырос лишь на 43%. За 2006 год доля ссуд населению в активах банков увеличилась с 13 до 16%. Вклады частных лиц растут далеко не так динамично, как кредиты: годовая динамика составила 40% (до 3,7 трлн рублей). Отметим: общий объем средств предприятий и организаций вырос на 59%.

#### **Кредиты на недвижимость**

Как отмечают участники рынка, следует ожидать значительного расширения спектра предлагаемых программ, связанных с недвижимостью. В частности, появления большего количества предложений по кредитованию новостроек, начиная от стадии котлована. «Интересен такой вариант сотрудничества: сначала банк кредитует застройщика по корпоративной линии, а затем выдает ипотечные кредиты на квартиры в этих домах», – говорит генеральный управляющий по розничным продуктам и услугам Международного московского банка (ММБ) Алексей Аксенов. При этом банки станут активнее продвигать ссуды на коттеджи, таун-хаусы (с «нулевой» стадии).

Среди перспективных направлений – предоставление ссуд на улучшение жилищных условий и кредитование на любые цели под залог имеющейся недвижимости. Банкиры считают, что большее распространение получат займы на приобретение гаражей и машиномест в паркингах.

Валютой ипотечных ссуд, по крайней мере для Москвы и Петербурга, по-прежнему останется падающий доллар. Валютные программы дешевле: скажем, в банке «Сосьете Женераль Восток» минимальная ставка по займу на квартиру составляет 11% годовых в долларах, тогда как в рублях – 15%. В Райффайзенбанке валютная ипотека на 15 лет обойдется в 10,5% против 12,5% в рублях. «В Москве один ипотечный кредит из тысячи выдается в рублях, – утрирует Алексей Аксенов, – а вот в регионах более 80% всех ссуд – рублевые. Жители глубинки продолжают думать категориями российской валюты».

Набирают обороты программы по рекредитованию ипотечных заемщиков под более низкую ставку. Рефинансирование ссуд на покупку недвижимости, взятых в других банках, сегодня предлагают Райффайзенбанк, ММБ, «КИТ Финанс», Национальный резервный банк. По словам экспертов, целесообразно думать о рефинансировании, если разница между предлагаемой и текущей ставкам

по займу составляет не менее двух процентных пунктов, а остаток по кредиту – \$70 тыс. и более.

**Автокредитование**

В прошлом году, по разным оценкам, на кредитные средства в России было куплено от 30 до 40% машин (в регионах – 20-25%). Некоторые эксперты считают, что доля «заемных» авто могла бы быть больше, но «помешал» стремительный рост цен на недвижимость: многие граждане, копившие средства на квартиру, в результате отказались от дорогостоящей покупки и потратили часть сбережений на новое авто.

Ставки по автоссудам приблизились к 9% годовых в валюте. В этом году также будет наблюдаться тенденция снижения ставок. Глава дирекции продуктов авто- и потребительского кредитования банка «Уралсиб» Наиль Карабаев отмечает, что за два года активного развития автокредитования установилась «двойная» традиция снижения ставок: в январе-феврале и в начале осени. «Банки стараются получить больше преимуществ перед конкурентами в преддверии сезонного повышения спроса на автомобили весной и осенью», – поясняет эксперт. По мнению Наиля Карабаева, снижение ставок в первую очередь коснется более дорогих рублевых автоссуд.

Выгодные ставки банки будут чаще предлагать в рамках совместных программ с автодилерами или производителями, которые частично или полностью «спонсируют» заемщику проценты по ссуде. К примеру, сегодня, заплатив первоначальный взнос в 50%, можно взять кредит на покупку Ford Mondeo под 4,9% годовых на три года или Mazda 6 на два года под 0% (для клиента). Ссуды на Nissan Micra или Prisma с 30-процентным первым взносом предоставляют под 3,3% годовых в валюте.

Начальник отдела продвижения и рекламы Русфинансбанка Любовь Малюгина считает, что банки будут завлекать заемщиков-автомобилистов все большим количеством бонусов, в частности скидками на страховку или сервис. Автомобильные ссуды многие банки будут все чаще использовать для привлечения клиентов, которым в дальнейшем можно предлагать другие продукты, скажем кредитные карты, ипотеку. Получат дополнительное распространение программы с обратным выкупом машины, программы рефинансирования ранее взятых ссуд.

**Потребительское кредитование в торговых точках**

Главным образом банки здесь делают ставку на регионы, потенциал которых еще очень велик. «Клиенты становятся разборчивее, но до сих пор испытывают сложности с некоторыми простыми расчетами», – говорит заместитель директора департамента розничного бизнеса Рос-



банка Дмитрий Вечканов. Чем дальше от столицы, тем менее любознательны потребители и тем охотнее они берут дорогие «магазинные» займы.

Многие банки предпочитают магазинным ссудам кредиты на неотложные нужды, выдаваемые в отделениях. Как правило, на решение о предоставлении такой ссуды уходит минимум сутки (при экспресс-кредите – несколько минут). Поэтому кредитная организация имеет возможность более качественно проверить платежеспособность клиента. Но если банк не требует обеспечения ссуды или страхования жизни и трудоспособности заемщика, то ставки будут не самыми выгодными. Скажем, в Росбанке ставка по кредиту на любые цели без залога и поручителей составляет 22% годовых в рублях плюс ежемесячная комиссия 350 рублей и единовременная комиссия в 3% от суммы кредита, в Инвестсбербанке – 20% плюс единовременная комиссия в 4% от размера займа. Если же банк предлагает низкие ставки, но требует оформить страховку, то заем может оказаться еще дороже.

Реальную пользу БКИ начнут приносить уже в текущем году. Но пессимисты считают: это произойдет не ранее чем через три-пять лет. Поэтому банки действуют своими силами. Скажем, ВТБ24 решение по кредиту на неотложные нужды на сумму от 30 тыс. рублей принимает за два дня. Если же речь идет о кредите на сумму от 450 тыс. до 3 млн рублей, то банк думает до пяти дней.

Некоторые банки, например МДМ-банк, МБРР, вовсе не выдают кредиты наличными и предлагают кредитные карты. Постепенно пластик будет вытеснять ссуды в торговых точках и займы на неотложные нужды в офисах. При этом тарифы по кредитным картам нередко оказываются выгоднее, чем по «одноразовым» займам. Однако если заемщику нужна

крупная сумма наличными, то карта – не лучший выход. Скажем, в МБРР при снятии с пластика кредитных средств придется заплатить комиссию 0,5-7% от суммы, в МДМ – 0,9-1%.

**Депозиты**

Объем депозитов граждан уверенно растет: в 2005-м году – на 41% (по участникам рейтинга «Ф.»), в 2006-м – на 40%. Наибольшую динамику демонстрируют вклады на срок более года – ставки по ним выше, чем по краткосрочным депозитам. По данным ЦБ, депозиты более года занимали на 1 января 2007-го 61% всех вкладов граждан в банках. Год назад эта цифра составляла 59,5%, а в 2004 году – 43,6%. Выходит, население все активнее рассматривает депозиты как инструмент долгосрочного размещения средств. По мнению специалистов АСВ, притоку средств частных лиц в банки в прошлом году отчасти способствовали спад и стабилизация на фондовом рынке во втором-третьем кварталах: многие граждане предпочли разместить деньги во вклады.

Катализатором интереса частных лиц к депозитам должно стать очередное увеличение максимального размера возмещения по депозитам со 190 тыс. рублей до 400 тыс. рублей.

«Повысить привлекательность вложений в срочные вклады может введение безотзывных депозитов, – говорит старший вице-президент Бинбанка Денис Сивачев, – в случае, если банки по такому вкладу предложат повышенные ставки – на 0,5-1,5 пункта выше обычного депозита – в качестве компенсации».

**Конкуренция: Заморские соперники**

О выходе на российский рынок объявил Cetelem – розничное подразделение французского BNP Paribas, лицензию на «частников» готовится также получить

«дочка» HSBC. Райффайзенбанк намерен укрепить положение на рынке, завершив присоединение Импэксбанка. На 1 января текущего года работающие активы двух банков составили в сумме 278 млрд рублей, «Райффайзен» с активами «Импэкса» занял бы в рейтинге уже не 10-е, а 7-е место. Societe Generale постепенно «прибирает» Росбанк: французам уже принадлежит 20% минус одна акция кредитной организации, а также есть опцион на право выкупа до конца 2008 года 30% плюс две акции.

Российские банкиры ожидают, что «дочки» продолжат штурмовать сегмент розничного кредитования. А вот вклады для западных банков особенного интереса не представляют. Скажем, в Ситибанке годовой депозит в рублях можно разместить лишь под 5% годовых, ставка Райффайзенбанка по депозиту в евро – 2,95% годовых. Размещать средства под низкую доходность соглашаются преимущественно те граждане, у которых банки с российским капиталом по тем или иным причинам вызывают сильные опасения.

*Людмила Милевская, Финанс*

**ПРЯМАЯ РЕЧЬ.  
МНЕНИЯ БАНКИРОВ О ТОМ,  
В КАКОЙ ВАЛЮТЕ И НА КАКОЙ  
СРОК ЛУЧШЕ ОТКРЫВАТЬ ВКЛАД**

Олег Галеев, руководитель блока комиссионных и депозитных продуктов ФК «Уралсиб»:

– В настоящее время в России продолжается политика укрепления рубля, поэтому мы советуем большую часть сбережений хранить в рублях, открывая депозиты на срок не менее полугода. Таким образом, можно уберечь средства на депозите от инфляции, так как процентная

ставка по депозитам в рублях на указанные сроки выше, чем процент инфляции. В иностранной валюте выгодно размещать тем гражданам, у кого есть постоянные поступления в валюте, чтобы сэкономить расходы по комиссии за конвертацию. Для всех вкладчиков, независимо от региона, можно посоветовать – при выборе вклада ориентироваться на собственные потребности: получать регулярный доход, накопить или сохранить свои накопления.

Юлия Деменюк, начальник управления методологии и развития пассивных и комиссионных операций ВТБ-24:

– Учитывая текущую рыночную ситуацию и прогнозы о дальнейшем укреплении рубля, наиболее доходными, как и в 2006 г., останутся рублевые вклады. Уже сейчас около 70% вкладчиков в Москве предпочитают рублевые депозиты, в регионах этот показатель еще выше. Исходя из прогноза инфляции на уровне 8% в 2007 г., предпочтительны вклады, ставки по которым превышают этот показатель, как правило, это вклады на 6 месяцев и более.

Лощилина Наталья, начальник Управления розничных проектов банка «Союз»:

– Мы по-прежнему советуем большую часть сбережений хранить в рублях, открывая долгосрочные вклады. Но самым оптимальным вариантом считаем держать свои сбережения распределенными в разных валютах, снизив таким образом валютные риски. Наиболее удобным инструментом для этих целей являются мультивалютные вклады. Это достаточно актуальный и удобный инструмент для снижения рисков при высоких курсовых колебаниях, которые мы наблюдаем не первый год. Мультивалютный вклад позволит вам в случае падения одной валюты конвертировать свои сбережения в другую в рамках одного вклада (без прерывания срока вклада) с минимальными потерями при конвертации и сохранением высокой процентной ставки.

Олег Скворцов, зампред правления Абсолют Банка:

– Вклад лучше размещать в той валюте, в которой планируется в дальнейшем расходовать средства. Если это будут рублевые траты, то и вклад выгоднее делать в рублях. Кроме того, по рублевым депозитам ставки выше, чем по вкладам в других валютах, а по итогам последних лет доходность вкладов, размещенных в национальной валюте, опережает уровень инфляции. Что касается срока вклада, мы рекомендуем размещать средства на срок не менее года, так как длительные сроки вклада положительно влияют на его доходность. Кроме того, положительную доходность по итогам прошлого года показали и вклады в евро, поэтому часть средств можно хранить в этой валюте, особенно если вы часто бываете в Европе.

*Вера Камель,  
Московский комсомолец*

**ПРОСТО 36%.  
ГРОЗНЫЕ ЗАЯВЛЕНИЯ  
ЧИНОВНИКОВ И ИСКИ  
ОБИЖЕННЫХ ЗАЕМЩИКОВ  
ЗАСТАВЛЯЮТ БАНКИ  
РАЗБИРАТЬСЯ СО СКРЫТЫМИ  
ПОБОРАМИ  
ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ  
КРЕДИТОВАНИИ**

Многочисленные комиссии, увеличивающие эффективную ставку по потребкредитам с 20-30% до 50% и выше, давно вызвали возмущение заемщиков и чиновников, но противоядие нашлось лишь в прошлом году. Управление Роспотребнадзора по Свердловской области доказало в суде незаконность действий филиала «Хоум Кредит энд Финанс Банка», который помимо процентной ставки по кредитам брал плату за открытие и ведение ссудного счета. Сейчас управление расследует аналогичное дело в отношении «Русского стандарта». Федеральный арбитражный суд Уральского округа признал законным требование ведомства изменить условия кредитных договоров «Хоум Кредита».

Теперь заемщики банка смогут через суд вернуть уплаченные комиссии, предрекали эксперты. «Русский стандарт» даже предупредил об этой угрозе своих кредиторов. «Это дело <...> может привести к тому, что наши заемщики вернут себе уплаченные ими комиссии и штрафы», – говорилось в его инвестмеморандуме.

«Хоум Кредит» эти опасения не разделяет и создавать резервы под такие выплаты не стал. Издержки на подачу исков и неясность их исхода перевесят выгоду от возможного выигрыша, поэтому грядущие потери банка весьма прозрачны, сказано в его годовом отчете.

Тексты договоров банк поменял – правда, комиссию оставил. Теперь ежемесячную комиссию в 1,9% от суммы кредита банк называет платой не за открытие ссудного счета, а за предоставление кредита. Роспотребнадзор еще не дал оценку этим изменениям, однако его сотрудники уже усомнились в их правомерности: Гражданский кодекс не предусматривает подобные платежи по кредиту, отмечает сотрудник управления Роспотребнадзора Елена Богачева.

Право банка на ежемесячную комиссию за предоставление кредита еще более сомнительно, чем за ведение ссудного счета, отмечает член комиссии по правам человека Ассоциации юристов России Евгений Ращевский: «Как можно требовать плату за выдачу кредита, который уже предоставлен?» А издержки истцов гораздо меньше, чем представляется «Хоум Кредиту», предупреждает он: граждане освобождаются от госпошлины при рассмотрении дел о защите прав потребителей, а юридическую помощь им могут оказать специализированные общественные организации.

Дело в отношении «Русского стандарта», по словам Богачевой, еще не завер-



БАНК-СОЛИДАРНОСТЬ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ  
КРЕДИТОВАНИЕ

шено. Представитель «Русского стандарта» уверяет, что структура продуктов банка такова, что исключает повторение ситуации с «Хоум Кредитом». Так ли это, решит столичный суд, где рассматривается иск общественной организации «Блокпост» к «Русскому стандарту».

«Русский стандарт» обосновал ежемесячные комиссии по-другому: это плата за расчетное обслуживание. Резервы на возможные потери «Русский стандарт» также создавать не стал.

Зато он стал выдавать кредиты по-новому: в договоре указана лишь процентная ставка, а дополнительные комиссии отсутствуют. Подобные кредиты под 36% годовых 12 марта предлагали представители банка в сети магазинов «Неоторг». В «Русском стандарте» подтвердили грядущее обновление предложений по кредитам, но от дополнительных комментариев отказались.

Корректируют свои предложения и другие банки. «ВТБ 24» скоро откажется от выдачи экспресс-кредитов в пользу кредитных карт. А банк «Ренессанс Капитал» попросту не раскрывает клиентам ставку по кредиту – он лишь предоставляет заемщикам график платежей с их суммами, подчеркивая, что никаких дополнительных поборов нет. А вот «ДжиИ Мани Банк» отказываться от комиссии не собирается. Исков от заемщиков не поступало, банк намерен и впредь использовать ее наравне с процентной ставкой, уверяет директор управления «ДжиИ Мани Банк» Екатерина Тутон.

Многие граждане продолжают платить комиссии и ждут, когда кто-то первым выиграет суд, отмечает Рашевский. Как только будет вердикт по иску к «Русскому стандарту» в пользу заемщиков, немедленно последуют новые иски, обещает представитель «Блокпост» Андрей Вьюгов.

*Василий Кудинов, Ведомости*

ТОЛЬКО БЕЗ ПАНИКИ.  
АНАЛИТИКИ СОВЕДУЮТ,  
В КАКИЕ ПИФЫ ВКЛАДЫВАТЬСЯ  
ЧАСТНОМУ ИНВЕСТОРУ  
В 2007 ГОДУ

По прогнозам большинства аналитиков, рост фондовых индексов в 2007 году не будет таким впечатляющим, как в предыдущие два года. «Поэтому сейчас лучше придерживаться менее агрессивных стратегий инвестирования и выбирать фонды смешанных инвестиций, в которых у управляющих больше пространства для маневра, – советует Дмитрий Ретунский, замгендиректора УК «Алемар». – Но, естественно, это касается тех, кто инвестирует средства на срок год-полтора. Для тех же, кто готов инвестировать надолго (от двух лет), можно порекомендовать индексные фонды, которых с каждым месяцем становится все больше, так как по статистике на длительных временных интервалах они способны обогнать все остальные категории фондов».

Алексей Буторин, замначальника отдела розничных продаж УК «Брокеркредитсервис», скептически относится к перспективам индексных фондов. «По нашим ожиданиям, перспектива роста нефтяной отрасли на 2007 г. выглядит слабее, чем в предыдущие годы, – говорит он. – Поэтому, вероятнее всего, индексные фонды покажут худший результат в 2007 г., чем смешанные фонды или фонды специализированных акций, которые инвестируют в широкий круг акций на основе их фундаментальной оценки. Например, фонды перспективных акций компаний второго и третьего эшелон».

Александр Сметанин, замгендиректора УК «Пифагор», согласен с тем, что в 2007 году инвестору стоит выбирать смешанные фонды. «А вот фонды денежного рынка и фонды облигаций сейчас по доходности сопоставимы с депозитами банков средней руки, да и будущее недвижимости на данный момент не совсем очевидно, тем более что ликвидность у закрытых ПИФов пока недостаточна, чтобы совершать более или менее активные операции», – полагает он.

Все опрошенные эксперты считают, что российские «голубые фишки» сохраняют потенциал роста и в 2007 году, но не раз заставят пайщиков поволноваться. «Обстановка на сырьевых рынках заставляет сомневаться в том, что цены на нефть будут расти также, как в последние два года, поэтому ПИФы нефтегазового сектора уже не будут среди лидеров, – прогнозирует Александр Ковалев, аналитик рынка ценных бумаг УК «КапиталЪ». – Фаворитами должны стать фонды, инвестирующие в энергетические акции благодаря реформе, а также машиностроение, которое сейчас достаточно активно развивается. Кроме того, неплохая положительная динамика может произойти и в других секторах – в случае консолидации в металлургии и в телекоммуникациях».

Алексей Буторин отмечает еще одного фаворита 2007 года: «Это банковский сектор. Фонды, в которые входят ценные бумаги банков, могут показать хорошую доходность».

Александр Ретунский рекомендует тем, кто только сейчас решил выходить на рынок, такой портфель: индексные фонды – 10%; фонды акций – 10%; отраслевые фонды электроэнергетики – 20%; фонды смешанных инвестиций – 40%; фонды облигаций – 20%. «Такая структура портфеля поможет понять на собственном опыте многие нюансы поведения различных категорий фондов в разных рыночных ситуациях, а «подушка» в 20% в фондах облигаций позволит в случае необходимости без особых потерь вывести из портфеля часть денег, если вдруг они срочно понадобятся вне зависимости от рыночной конъюнктуры», – советует эксперт.



Алексей Буторин из компании «Брокеркредитсервис» предлагает пайщику следующий портфель в 2007 г.: основная доля – около 70% средств – приходится на смешанный фонд, около 15% – фонд перспективных акций (второго и третьего эшелона), 15% – индексный фонд. «В то же время, – отмечает специалист, – минимизировать свои риски можно благодаря услуге бесплатного обмена паев. Например, в неблагоприятной ситуации вы можете перевести свои активы из индексного фонда в фонд облигаций, который гарантирует пусть небольшой, но стабильный доход в независимости от поведения рынка».

«Складывается впечатление, что 2007 год по доходности будет заметно ниже, чем 2005-2006 гг., причем по всем рынкам, – предполагает Светлана Ануфриева, гендиректор УК «Атлас Капитал». – Доходность фондов акций будет на уровне 25% годовых, фондов смешанных инвестиций – 20%, облигации – 16%. Фонды недвижимости смогут показать доходность на уровне 16-25%».

*Сергей Никифоров, Российская газета (Москва)*



### «ГАЗПРОМ» ЗАНЯЛ \$2 МЛРД

«Газпром» привлекает трехлетний транс синдицированного кредита на \$2 млрд под LIBOR + 0,4%, пятилетний – под LIBOR + 0,5%.

Организаторами привлечения средств выступают Societe Generale и ABN Amro. По мнению источника, данные средства привлекаются для финансирования проекта «Сахалин-2».

*Ведомости*

### РОСБАНК ХОЧЕТ ВЗЯТЬ КРЕДИТ

Совет директоров ЕБРР рассматривает возможность открытия Росбанку кредитной линии на 150 млн долл. субординированного займа для поддержки капитальной базы банка.

*РБК daily*

### РСХБ ДОЙДЕТ ДО РАЙОННОГО ЗВЕНА

Председатель правления Россельхозбанка (РСХБ) Юрий Трушин сообщил, что к концу 2007 года банк планирует увеличить свою долю в общей массе кредитов сельскому хозяйству до 65%, с 50% на конец 2006 года.

«Наша задача – дойти до районного звена, сделав кредиты банка доступными для всех форм сельхозпроизводства, от крупных до мелких», – отметил Юрий Трушин. По словам министра сельского хозяйства Алексея Гордеева, в 2006 году РСХБ выдал 150 тыс. кредитов, а на 2007 год стоит задача по выделению 200 тыс. кредитов. Алексей Гордеев отметил, что суммарная доля РСХБ и Сбербанка по всем кредитам сельхозпроизводителям составляет 80% от общего числа кредитных услуг сельскому хозяйству.

*РБК daily*

### СНИЗИЛАСЬ ПРОСРОЧКА

Как сообщает Росстат, размер просроченной кредиторской задолженности в России на конец ноября 2006 года составил 892,6 млрд руб., это 11,6% от общей суммы кредиторской задолженности.

Общая сумма кредиторской задолженности при этом в России на конец ноября 2006 года составила 7,722 трлн руб. На конец ноября 2005 года доля просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности составляла 15,1%, на конец октября 2006 года – 11,9%. В структуре просроченной кредиторской задолженности основной объем приходится на долги организаций, осуществляющих деятельность по добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды.

*РБК daily*

### БАНКИ.

#### ЯПОНСКИЙ БАНК МЕЖДУНАРОДНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ОТКРЫЛ ДЛЯ ВЭБА КРЕДИТНУЮ ЛИНИЮ В \$50 МЛН.

Средства пойдут на финансирование импорта высокотехнологичного оборудования из Японии.

*Финанс*

#### РОССЕЛЬХОЗБАНК ЗАВЕРШАЕТ СИНДИКАЦИЮ КРЕДИТА

По сообщению агентства Thomson Financial, Россельхозбанк (РСХБ) проводит завершающую фазу синдикации дебитного еврозайма на сумму \$300 млн с переподпиской.

Организаторами выпуска еврооблигаций РСХБ выступают банки ABN Amro и Deutsche Bank. Кредит состоит из двух тран-

шей – рассчитанного на три года кредита с доходностью LIBOR плюс 0,4% и полугодового с доходностью LIBOR плюс 0,3%. По сообщению Thomson Financial, сумма кредита, скорее всего, будет увеличена.

*Коммерсантъ*

#### ВТБ ПОМОГ ЗАНЯТЬ «СОДА»

ВТБ организовал кредитование ОАО «Сода» в рамках программы «ретроактивного» финансирования немецкого экспортного агентства Hermes.

Российской компании предоставлен десятилетний кредит в объеме 16,3 млн евро. Полученные средства будут направлены предприятием на возмещение затрат по приобретению импортного оборудования для производства цемента. ОАО «Сода» – крупнейший производитель кальцинированной соды в России. Основная часть его продукции реализуется на внутреннем рынке, а также экспортируется во Францию, Иран и Турцию.

*РБК daily*

#### МКБ ДОСТИГ 11-КРАТНОГО РОСТА

Портфель по факторинговому финансированию Московского кредитного банка (МКБ) на 1 января 2007 года составил 800 млн рублей, что в 11 раз превышает аналогичный показатель на начало 2006 года.

Годовой оборот банка по уступленной дебиторской задолженности – 2,5 млрд рублей. Условия факторинга в МКБ предполагают финансирование под произведенные поставки в размере до 90% от суммы поставки сроком до 4 месяцев. Выплата производится в день предоставления отгрузочных документов. Банк осуществляет финансирование поставок в адрес любого покупателя на всей территории России, в том числе поставок, произведенных до заключения договора факторинга с МКБ. Дополнительно для своих клиентов банк предлагает ряд сервисов, таких как электронный документооборот, бездокументарный факторинг, услуги по уведомлению дебиторов и др. В ближайшие месяцы кредитная организация планирует развивать специальный проект – факторинг для малого бизнеса, – адаптированный под потребности небольших предприятий и предполагающий упрощенную процедуру получения финансирования, оформления сделок и документооборота.

*Компания*



**ФАКТОРИНГ  
ОТ ПРОМСВЯЗЬБАНКА**

В 2006 году портфель факторинговых операций Промсвязьбанка продолжил стремительный рост, составивший за этот период почти 180% – 8,7 млрд рублей.

Доля филиалов в портфеле банка поднялась с 14% до 31%, что обусловлено как увеличением числа филиалов банка, предоставляющих своим клиентам услуги факторинга, так и значительным расширением клиентской базы в регионах. В течение 2006 года Промсвязьбанк подписал 362 договора факторингового обслуживания поставок, из них 225 договоров было заключено филиалами банка. На сегодняшний день его клиентская база насчитывает около 500 компаний-поставщиков и порядка 2000 дебиторов. Планируется, что в 2007 году доля международного факторинга в портфеле банка вырастет с 6% до 10%. Промсвязьбанк намерен наращивать объемы факторинговых операций в 2007 году прежними темпами, увеличив долю филиалов до 50%.

*Компания*

**ЕС НЕ ПРОТИВ РОССИЙСКИХ  
ИНВЕСТИЦИЙ**

Председатель Еврокомиссии Жозе Мануэл Дуран Баррозу заявил, что Брюссель приветствует российские инвестиции при условии, что российские инвесторы будут соблюдать правила ЕС.

Он назвал «естественной» негативную реакцию «Газпрома» на предложение Еврокомиссии о разделении рынков поставок и распределения энергии. Еврокомиссия «не любит монополии» и понятно, что монополиям «не нравятся предложения Еврокомиссии», сказал он.

*Ведомости*

**ЕЦБ ПОДНЯЛ СТАВКУ ДО 3,75%**

Европейский центробанк повысил ключевую процентную ставку до пятилетнего максимума – 3,75% годовых.

«Мы решили повысить ключевую процентную ставку на 25 базисных пунктов. Решение было принято исходя из высоких рисков ценовой стабильности в среднесрочной перспективе, которые мы обнаружили путем экономического и денежно-кредитного анализа», – сказал глава ЕЦБ Жан-Клод Трише. «Сегодняшнее решение должно послужить для обеспечения того, чтобы среднесрочные и долгосрочные инфляционные ожидания в еврозоне оставались надежно удерживаемыми на уровнях, соответствующих ценовой стабильности. Такое удерживание является одним из предварительных условий для денежно-кредитной политики, направленной на постоянный и продолжительный экономический рост и создание рабочих мест в еврозоне», – сказал Жан-Клод Трише. «Я бы не сказал, что мы достигли пикового уровня ставок», – добавил глава ЕЦБ.

*Коммерсантъ*

**ЕБРР ВЛОЖИЛ В РОССИЮ  
1,9 МЛРД ЕВРО**

Суммарный объем инвестиций ЕБРР в 2006 г. достиг 4,9 млрд евро по сравнению с 4,3 млрд евро годом ранее.

Количество подписанных к реализации проектов достигло рекордного уровня – 301 по сравнению с 276 проектами в 2005 г. В России инвестиции выросли с 1,1 млрд евро до 1,9 млрд евро, и ее доля в общем объеме операций банка выросла с 26% до 38%.

*Ведомости*



**ПРОМСВЯЗЬБАНК КРЕДИТУЕТ МКХ**

Промсвязьбанк выделит \$30 млн Московскому комбинату хлебопродуктов (КХП) сроком до 30 января 2009 года с уплатой 15% годовых.

Средства предоставляются в рамках кредитного договора, заключенного 6 марта 2007 года, для целей осуществления уставной деятельности Московского КХП.

*Бизнес*

**ФОНДЫ ВЛОЖАТ В «ХАНСАСТРОЙ»**

Фонд прямых инвестиций «Квадрига Капитал Россия», ЕБРР и DEG инвестировали 20 млн евро в финскую компанию Hansastroi Oy, входящую в группу компаний «Хансастрой», которая занимается строительством и девелопментом на территории России.

Общий объем финансирования составит 50 млн евро. По словам представителя «Квадрига Капитал Россия» Владимира Марахонова, среди существующих проектов компании – реконструкция стадиона и строительство нового здания Сбербанка в Екатеринбурге.

*Ведомости*

**«АЛЬЯНС» ЗАЙМЕТ  
25 МЛН ДОЛЛАРОВ**

Акционеры НК «Альянс» одобрили договор поручительства по кредиту ООО

«Дальневосточный альянс», предоставленному Газпромбанком в сумме 25 млн долл.

Кредит выдан сроком на один год по ставке LIBOR+3,3%.

*РБК daily*

**ТНК-ВР ПОГАСИТ КРЕДИТ  
НА \$1 МЛРД**

ТНК-ВР в декабре 2006 г. привлекла у ABN Amro, Citibank, Barclays краткосрочный кредит на \$1 млрд, который будет погашаться за счет средств от размещения евробондов, говорится в меморандуме к размещению еврооблигаций.

Срок погашения кредита – один год, ставка в первые три месяца – LIBOR + 0,3% годовых, в следующие три месяца – LIBOR + 0,45%, в оставшиеся шесть месяцев – LIBOR + 0,6%.

*Ведомости*

**КРЕДИТ ПО КОНКУРСУ**

ОАО «ТрансКредитБанк» предоставит Новосибирской области кредитную линию с лимитом 500 млн руб.

Заявки на участие в открытом конкурсе на право заключения государственного контракта на предоставление кредита Новосибирской области были вскрыты в конце февраля. С 1 по 6 марта конкурсная комиссия, в которую вошли руководители и специалисты Управления финансов и налоговой политики Новосибирской области, провела их оценку. Наиболее выгодные условия исполнения контракта были предложены ТрансКредитБанком, который и выиграл конкурс. Заявки на конкурс помимо победителя подавали Промсвязьбанк, Еврофинанс Моснарбанк, Сбербанк РФ, ВТБ и Промышленно-строительный банк.

*Гудок*

**ХМАО ПОЛУЧИЛ  
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕЙТИНГ**

Международное рейтинговое агентство Standard&Poor's (S&P) повысило рейтинг Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО) до инвестиционного уровня ВВВ. Прогноз рейтинга стабильный.

«Повышение рейтинга вызвано улучшением предсказуемости финансового положения округа в среднесрочной перспективе, хорошими финансовыми показателями, высоким уровнем ликвидности и низким уровнем долга, которые ожидаются в 2007-2009 годах, а также большей определенностью отношений с Тюменской областью», – отметил кредитный аналитик S&P Борис Копейкин. Рейтинг ограничивается концентрацией экономики округа в нефтедобыче, низкой предсказуемостью и гибкостью доходов вследствие контроля со стороны центрального правительства и сохраняющейся неопределенностью в связи со статусом ХМАО.

*Коммерсантъ*



### БАНК ЗАЙМЕТСЯ ЛОГИСТИКОЙ

9 млрд руб. инвестирует банк «Московский капитал» в строительство в Каширском районе Подмосковья первой очереди производственно-логистического комплекса.

В прошлом году правительство Московской области объявило о старте программы по созданию до 2010 года 52 крупных логистических центров. Первый такой объект появится на юге региона – в поселке Корыстово Каширского района, где подмосковные власти выделили банку «Московский капитал» участок в 316 га. Здесь предусмотрено строительство складского комплекса на 430 тыс. кв. м, производственных площадок по переработке сельхозпродукции (125 тыс. кв. м), офисов (35 тыс. кв. м), жилья (20 тыс. кв. м) и объектов соцкультбыта.

Однако заявленных 9 млрд руб. едва ли хватит на строительство всего комплекса – таково единодушное мнение опрошенных консультантов. По их подсчетам, средний объем инвестиций может превысить \$500 млн. Впрочем, по словам вице-президента «Московского капитала» Анатолия Архипкина, сегодня ведется поиск потенциальных соинвесторов среди российских и зарубежных компаний.

В 2006 году банк «Московский капитал» инвестировал средства в строительство 122 тыс. кв. м жилой и коммерческой недвижимости в разных регионах страны. Сегодня на стадии реализации находятся еще несколько объектов на 150 тыс. кв. м. Однако в сегменте складской и промышленной недвижимости «Московский капитал» выступает дебютантом. Банки стали внимательнее присматриваться к ло-

гистике после того, как «Росевродевелопменту» – «дочке» холдинга «Росеврогрупп» – удалось в 2005 году за \$110 млн продать британскому фонду Raven Russia 115 тыс. кв. м в подмосковном терминале «Крекшино» (общая площадь всего центра – 450 тыс. кв. м).

Однако использовать такую схему в Каширском районе «Московскому капиталу» будет сложно, убеждены участники рынка. «На юге Подмосковья среди девелоперов складской недвижимости сложилась жесткая конкуренция. В этом направлении активно работают такие крупные игроки, как инвестиционно-промышленная группа «Евразия», компании Capital Partners, Giffels и «Международное логистическое партнерство». Площадь строящихся ими объектов составит около 3 млн. кв. м. Нового игрока рынок может «не переварить», – предупреждает глава российского представительства британского девелопера Parkridge Алексей Новиков. «Складской комплекс «Московского капитала» находится в пределах 85 км от МКАД. Такое расстояние отпугивает большинство арендаторов, они предпочитают использовать комплексы в пределах 30 км», – добавляет руководитель отдела складской и производственной недвижимости консалтинговой компании Praedium Руслан Суворов.

«Этот проект интересен тем, что вокруг логистического центра будет создана промышленная инфраструктура, что позволит увеличить инвестиционную привлекательность района», – убежден вице-президент банка Анатолий Архипкин.

*Илья Минов, Бизнес*

### БАТУРИНА ВЫХОДИТ ЗА ГРАНИЦУ

Компания «Интеко» намерена создать линейку инвестиционных фондов, ориентированных на западных инвесторов.

Фонды будут находиться под управлением двух компаний, зарегистрированных на Бермудских островах и в Люксембурге.

По словам советника президента компании «Интеко» Алексея Чаленко, создание фондов для привлечения иностранных инвесторов предусмотрено стратегией развития компании, которая рассчитана на 5,5 лет. «В ближайшие год-два у нас появятся несколько российских ПИФов, в том числе фонды недвижимости и прямых инвестиций, а также 4 зарубежных инвестиционных фонда», – пояснил Алексей Чаленко. По его словам, «Интеко» уже зарегистрировала на Бермудах компанию AC Asset Management, и еще одна управляющая компания проходит процедуру регистрации в Люксембурге. Обе компании, под управлением которых будет находиться 4 фонда акций, станут самостоятельными юрлицами, конечным бенефициаром которых, как и в российских УК, выступит президент «Интеко» Елена Батурина.

По словам Алексея Чаленко, фонды будут ориентированы на институциональных инвесторов: рынок ритейла в компании не рассматривается принципиально, поскольку сегодня нет уверенности в том, что западные пайщики вообще заинтересуются российскими фондами. «Сейчас на выбор западного фонда главным образом влияет наличие хорошего track record компании плюс высокий уровень технологий и наличие новых идей, но таких предложений от российских компаний на рынке почти нет», – отмечает Алексей Чаленко. Например, по его словам, в управлении российских компаний нет Private Equity Funds, в которые иностранные инвесторы смогли бы вложить свыше 100 млн долл.

В «Интеко» уже через год рассчитывают отработать все необходимые технологии для управления западными фондами и собрать команду специалистов. «В итоге уже к концу 2008 года мы рассчитываем привлечь не менее 600-800 млн долл. на западном рынке», – говорит Алексей Чаленко. По его мнению, эта сумма вместе с российскими продуктами позволит компании «Интеко» стать лидером российского рынка Asset Management.

Участники рынка говорят, что планы «Интеко» на западном рынке вполне реальны, если компании удастся убедить иностранных инвесторов в том, что их интересы не будут пересекаться с интересами акционеров «Интеко». По словам главы компании «Ренессанс Управление инвестициями» Андрея Мовчана, для западного рынка 800 млн долл., конечно, капля в море. «Но у иностранных клиентов могут возникнуть вопросы относительно того, не будут ли их деньги инвест-

тироваться вместе с капиталом самой «Интеко», что может вызвать конфликт интересов», – считает Андрей Мовчан. Ведь несмотря на то, что каждая УК будет являться самостоятельным юридическим лицом, бенефициар и команда управляющих останутся одними и теми же. Управляющий директор УК «Атон-менеджмент» Вадим Сосков также отмечает, что у иностранных инвесторов могут появиться вопросы относительно прозрачности «Интеко» и аффилированности управляющих компаний с интересами акционеров: «С этой точки зрения при прочих равных условиях преимущество, конечно, на стороне публичных компаний».

Впрочем, считают участники рынка, если «Интеко» удастся справиться с этими вопросами, объемы привлечения могут быть и выше. Так, например, Андрей Мовчан заявил: «Наша компания последнее время серьезно занялась западным рынком, и надеемся, что в этом году нам удастся увеличить объем западных фондов с 1 до 2,5 млрд долл.». Не менее амбициозные планы у «Тройки Диалог» и «Альянса РОСНО Управление активами». Как заявил гендиректор УК «Альянс РОСНО Управление активами» Олег Мазуров, компания намерена в этом году зарегистрировать в Люксембурге четыре фонда для иностранных инвесторов.

*Альберт Кошкарлов, РБК daily*

#### БАНКИ ШОС ИЩУТ ОБЩИЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ

Российский Внешэкономбанк, являющийся в настоящее время председателем Межбанковского объединения Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), считает возможным одобрение в рамках этого объединения двух-трех проектов на июньском саммите ШОС в Бишкеке.

«Суть позиции Внешэкономбанка как банка-координатора в рамках МБО ШОС, состоит в том, чтобы в 2007 году это объединение приступило к реализации конкретных проектов», – заявил первый зампред банка Николай Косов. – Мы надеемся, что к саммиту ШОС нам удастся согласовать от одного до трех проектов, которые будут представлены руководству государств – членов ШОС в качестве первых пилотных проектов и финансирование которых будет осуществляться на многосторонней основе».

Среди таких проектов Николай Косов выделил строительство автомагистрали «Запад – Юг», которая свяжет страны Центральной Азии с европейскими государствами. Обсуждение проектов, которые могут быть осуществлены в рамках объединения, состоялось 1-2 марта в Москве на встрече старших должностных лиц и экспертов банков – членов МБО ШОС (помимо ВЭБа в это объединение входят банки развития и внешнеэкономической деятельности Казахстана, Китая, Киргизии, Таджикистана и Узбекистана).

Первый зампред ВЭБа подчеркнул, что первоочередной задачей сейчас является завершение организационного становления объединения: «МБО ШОС должно стать важным финансово-банковским инструментом сопровождения всех инициатив и конкретных проектов, которые обсуждаются в настоящее время в рамках Делового совета Шанхайской организации сотрудничества». К саммиту лидеров ШОС в Бишкеке, сказал Николай Косов, нужно создать необходимые критерии и внутренние механизмы для конкретной работы над реальными проектами, отбор и проработка которых уже ведется. В то же время банки, входящие в МБО ШОС, пока не определили объемы ежегодного финансирования, выделяемого для реали-

зации инвестпроектов. Это обусловлено разными финансовыми возможностями государств – участников ШОС. В этой связи начата работа по созданию банка данных инвестпроектов для рассмотрения и отбора с учетом финансовых возможностей стран – членов ШОС. Предполагается, что в данный перечень могут быть включены проекты стоимостью от 20-30 млн долл. до нескольких миллиардов долларов. По мнению г-на Косова, инвестпроекты могут быть как общими для всех стран ШОС, так и реализовываться некоторыми из них на двух- или многосторонней основе. В частности, отметил г-н Косов, интерес к проекту строительства энергокомплекса в Таджикистане проявляют такие крупные российские компании, как РАО «ЕЭС России».

*Время новостей*

#### \$600 МЛН ДЛЯ «МОСКВЫ»

ООО «Дойче Банк» приступил к финансированию реконструкции гостиницы «Москва».

Общий объем инвестиций составит \$600 млн. После окончания работ акции девелопера реконструкции – ОАО «Декмос» могут быть выведены на биржу силами того же «Дойче Банка».

«Комплекс гостиницы «Москва» является уникальным объектом как с точки зрения расположения, так и по качеству реализации и концепции», – говорит начальник управления недвижимости ООО «Дойче Банк» Виктор Макшанцев. Гендиректор «Декмоса» Дмитрий Гаркуша сообщил, что в проект уже вложено более \$200 млн. Раскрывать другие детали сделки стороны не стали.

Схема финансирования реконструкции отеля менялась несколько раз. «Среди прочих финансовых институтов проектом активно интересовались SCS Alliance, Nuro Investment Bank AG и на более поздней стадии – Сбербанк России. Но достигнуть окончательных договоренностей и перейти к стадии предоставления необходимого финансирования ОАО «Декмос» удалось с «Дойче Банком», – сообщил Дмитрий Гаркуша. Кредитную линию более чем на \$500 млн Сбербанк открыл осенью 2006 г., однако эти средства не были использованы. Получить официальные комментарии в Сбербанке не удалось. Источник, близкий к банку, говорит, что кредитная линия для «Декмоса» не закрыта, а появление в проекте «Дойче Банка» для них новость. «Российские банки не выдерживают конкуренции, когда речь идет о рефинансировании или долгосрочном кредитовании. Не исключаю, что Сбербанк предлагал деньги на 2-3 года», – комментирует вице-президент Morgan Stanley Максим Кунин. Источник, близкий к «Декмосу», говорит, что кредит «Дойче Банком» выдан на 10 лет. Акционерам был важен доступ к международным ресурсам, объясняет выбор западного банка другой участник рынка.



После завершения строительства акции «Декмоса» предполагается разместить на международной бирже, эксклюзивным агентом может стать также «Дойче Банк». «Сотрудничество с этим банком не только позволит нам успешно осуществлять его дальнейшую реализацию, но и обеспечит доступ к рынкам международного капитала, в том числе в рамках планируемого IPO», – подтверждает Гаркуша. А Макшанцев добавляет, что владельцы проекта будут заинтересованы разместить акции на международной бирже, так как в этом случае смогут рассчитывать на максимальную доходность своих вложений. Узнать мнение вице-мэра Москвы Иосифа Орджоникидзе, курирующего этот проект, не удалось. Замдиректора департамента оценки и консалтинга Colliers International Марина Смирнова считает, что продажная цена – не менее \$1,1 млрд.

«Насколько было хорошо окупится проект, сказать сложно: гостиница здесь занимает только чуть более 10% площадей, а это самый долгоокупающийся сегмент. В случае с гостиницей «Москва» можно рассчитывать на 7-8 лет», – говорит Смирнова. Участники рынка не исключают, что «Декмос» может погасить долг перед немецким банком, продав часть акций гостиницы. «Это долгосрочный кредит, и на сегодняшний день мы не рассматриваем такую возможность», – возражает Виктор Макшанцев.

Deutsche Bank основан в 1870 г. Имеет отделения более чем в 70 странах. Активы банка составляют 1128 млрд евро. Российское ООО «Дойче Банк» учреждено в апреле 1998 г. По состоянию на 1 января 2007 г. активы «Дойче Банка» в России составили 39 611 млн руб. Гостиница «Москва» снесена в 2004 г. Девелопер проекта реконструкции – ОАО «Декмос» (51% которого принадлежит американс-

кой компании Decorum Corp., 49% – правительству Москвы) – должен построить новое здание отеля к середине 2008 г., вложив более \$800 млн. Общая площадь комплекса составит 183 000 кв. м. Генподрядчик строительства – Strabag, управлять отелем будет сеть Four Seasons. Помимо гостиничных номеров и апартаментов в комплекс войдут офисы, торговые площади, конгресс-центр.

*Бэла Ляув, Ведомости*

### КРУПНЕЙШИЕ БАНКИ

Рынок кредитования малого и среднего бизнеса в 2006 году, по оценкам банковских аналитиков, вырос на 40-50% и достиг \$60 млрд. Тройку лидеров по числу выданных кредитов малому и среднему бизнесу возглавил Сбербанк (76,3 тыс. кредитов). Второе место занял Банк Уралсиб – почти 26 тыс. кредитов, а третье место – МДМ-Банк – 19,6 тыс. кредитов.

Лидером по темпам роста стал ВТБ 24, увеличивший число кредитов за 2006 год с 1,2 тыс. до 9 тыс. шт. Вторым стал Росбанк: рост с 1,4 тыс. до 6,1 тыс. шт. Третье место занял банк «Возрождение», его объемы выросли с 0,5 тыс. до 1,1 тыс. выданных кредитов.

Хорошая динамика рынка кредитования малого и среднего бизнеса очевидна, спрос на такие кредиты велик, а многие банки только начинают приходить на этот рынок кредитования. Появление новых кредитных программ и смягчение условий выдачи кредитов дает возможность охватить ту часть малого и среднего бизнеса, которая раньше не могла позволить себе кредиты.

Этот рынок только начинает активно развиваться, поэтому риски по таким кредитам банки оценивают весьма высоко, что и объясняет высокие проценты и

жесткие условия получения денег. Банки стараются обезопасить себя, требуя от компаний полной прозрачности их работы, обеспечения залога, а также безубыточной работы в течение определенного периода.

Тем не менее, этот рынок является весьма интересным для банков в силу его высокой доходности – ставки по таким кредитам находятся на уровне 15-18% при значительных суммах самих кредитов. С точки зрения диверсификации кредитных портфелей банкам выгоднее кредитовать малый бизнес, а не крупный, ведь риски работы с большим количеством кредитов на небольшие суммы меньше, чем с несколькими крупными займами.

Основными клиентами банков по программам кредитования малого и среднего бизнеса являются торговые компании, занимающиеся оптовой и розничной торговлей, затем идут компании, работающие на рынке услуг, и производственные предприятия. По словам заместителя председателя правления Абсолют Банка Олега Скворцова, в портфеле их банка преобладают кредиты, выданные предприятиям, работающим в сфере торговли, – 56%, производство и услуги составляют соответственно 18% и 22%.

Хотя в 2006 году кредиты и стали доступнее, но они еще очень далеки до того, чтобы стать массовым продуктом. Даже программы господдержки кредитования коммерческими банками малого бизнеса не сильно улучшили ситуацию на рынке. Кредиты, выдаваемые по таким программам, хоть и предполагают компенсации первоначальных затрат на получение денег, но получить их по-прежнему довольно сложно. По таким кредитам чаще всего устанавливаются строгие условия для процентных ставок. Например, в Санкт-Петербурге установили максимальную ставку рублевых кредитов в 14% годовых, да и их получение сопряжено с множеством бюрократических трудностей.

Практическая невозможность получения кредитов подталкивает многие компании прибегать к альтернативе и использовать лизинг или факторинг, которые также активно развивались в 2006 году. Лизинговые программы позволяют компаниям приобретать в рассрочку производственные средства. Факторинг же дает возможность полностью обезопасить себя от неплатежей своих контрагентов, а условием для подписания факторингового соглашения для компаний является платежеспособность их партнеров. Таким образом, факторинг может позволить себе даже компания, не обладающая материальным обеспечением.

В 2007 году рынок кредитования малого и среднего бизнеса продолжит развиваться. Следует ожидать появления большего количества участников этого рынка, а значит, усиления конкуренции и, как следствие, повышения лояльности к за-



емщикам, смягчения условий кредитования и снижения ставок по кредитам.

В итоговую таблицу рейтинга входит 51 банк: Сбербанк, Уралсиб, МДМ-Банк, Автоградбанк, ВТБ 24, Челиндбанк, Центр-Инвест, Росбанк, НБ Траст, Экспресс-Волга, Девон-Кредит, Социнвестбанк, Банк Оренбург, Союз, ИнвестКапиталБанк, Форштадт, Акибанк, Возрождение, Легион, Международный Московский банк, Ханты-Мансийский Банк, Совкомбанк, Русь-Банк, Собинбанк, Русский Банк Развития, Славянский Банк, Ермак, Абсолют Банк, Юниаструм Банк, Балтинвестбанк, Кредит Урал Банк, Запсибкомбанк, Ижладабанк, Номос-Банк, Алмазэргиэнбанк, Северная казна, Банк Русь, Москоммерцбанк, Уралприватбанк, Пушкино, Соотечественники, Зенит, Ижкомбанк, Связь-Банк, Камабанк, Башкомснаббанк, Башэкономбанк, Российский Промышленный банк, Восточный экспресс, БФГ-Кредит, Славинвестбанк.

*Александр Рогожкин,  
Российская газета (Москва)*



**ЧУДОДОМОВЛАДЕЛЕЦ**

Фонд экс-министра финансов России Бориса Федорова UFG Private Equity Fund I вложил около \$10 млн в новосибирскую сеть супермаркетов «Чудодом», торгующую товарами для дома и стройматериалами.

Фонд прямых инвестиций UFG Private Equity Fund основан Борисом Федоровым 2 ноября 2005 года и находится под управлением компании UFG Asset Management. Работает в России и в ближнем зарубежье. Размер фонда – \$280 млн, из них свободных средств – \$80 млн.

Традиционно UFG Private Equity Fund инвестирует в быстроразвивающиеся компании. По оценке партнера Aquila Capital Partners Максима Кравченко, через три-четыре года оборот крупнейших DIY-сетей, работающих в России, может вырасти в среднем в четыре раза. Сейчас годовая выручка крупнейших ритейлеров в этом сегменте не превышает \$100 млн. Господин Кравченко говорит, что сейчас консультирует несколько российских DIY-сетей, которые ищут инвесторов.

Другие инвестфонды пока не вкладывали деньги в российские DIY-сети, предпочитая продуктовую и одежду розницу. Но обычно инвестиции направлялись в региональные сети, занимающие лиди-



рующие позиции на локальном рынке. Так, в марте прошлого года Baring Vostok Private Equity Fund III купил блокпакет челябинской продуктовой сети «Незабудка», а летом еще 20% этой сети приобрел Eagle Venture Partners. Фонд «Ренова капитал» в конце прошлого года приобрел 25% сибирского продуктового ритейлера – «Холидей Классик», а до этого чуть менее 40% сети супермаркетов Spar. Фонд Mint Capital купил пакет в одежной компании Maratex, которая развивает в России по франчайзингу сети Esprit, Lulu Castagnette, Peaseock (пакет не раскрывается). А бельевой ритейлер «Дикая орхидея» продал 20% акций двум европейским фондам – Greater Europe Fund и Greater Europe Deep Value Fund – за \$50 млн.

*Кристина Бусько, Елена Киселева,  
Коммерсантъ*

**«ТРОЙКА ДИАЛОГ»  
СОБИРАЕТ МИЛЛИАРД**

В следующем году УК «Тройка Диалог» намерена приступить к формированию второго фонда прямых инвестиций.

Его активы будут в несколько раз превышать размеры уже имеющегося под управлением компании фонда Russia New Growth Fund.

Создание нового фонда в «Тройке Диалог» рассматривают как начало развития нового направления бизнеса прямых инвестиций. «Мы рассматриваем это как начало новой индустрии», – сказал председатель совета директоров УК «Тройка Диалог» Павел Теплухин. По его словам, решение о формировании второго фонда прямых инвестиций обусловлено тем, что к концу этого года первый фонд прямых инвестиций «Тройки» Russia New Growth Fund, созданный совместно с сингапурским фондом Temasek, инвестирует до 60% средств инвесторов. «Такова общая практика управления фондами прямых инвестиций: создание следующего фонда начинается тогда, когда инвестировано

60% средств предыдущего», – пояснил г-н Теплухин.

Сейчас Russia New Growth Fund уже вложил порядка 60-70 млн долл. в три проекта – факторинговую компанию «Еврокоммерц», сеть детских развлекательных центров Crazy Park и розничную торговую сеть «Модис», продающую одежду эконом-класса. По словам г-на Теплухина, к 2010 году оборот компании «Модис» планируется довести до 1 млрд долл., а партнером «Тройки Диалог» в этом проекте выступает создатель «Старика Хоттабыча» и владелец франшизы OBI в России Игорь Сосин.

В ближайшее время инвестиционный комитет «Тройки» примет решение еще о двух инвестициях. По словам г-на Теплухина, фонд инвестирует в компании со средним уровнем капитализации, которые ориентированы на товары и услуги массового потребления. Второй фонд, скорее всего также будет рассчитан на инвестиции в компании потребительского сектора, при этом в «Тройке» не исключают, что он может быть создан совместно с фондом Temasek.

Участники рынка говорят, что решение «Тройки Диалог» вполне ожидаемо, учитывая постоянный рост числа компаний, выходящих на публичный рынок, и рост интереса инвесторов к этому сектору. Особенно ощутимый всплеск активности фондов прямых инвестиций наблюдался в прошлом году: всего в мире фонды прямых инвестиций потратили на приобретение активов 700 млрд долл., что в два раза больше, чем в 2005 году.

Лидерами среди фондов прямых инвестиций в 2006 году стали Texas Pacific с 17 сделками на 101 млрд долл., Blackstone с 93 млрд долл., Bain Capital с 85 млрд долл. и европейский лидер KKR с 78 млрд долл. Масштабы российского рынка прямых инвестиций значительно скромнее. Лидирующие позиции пока принадлежат компании Baring Vostok Capital Partners, под управлением которой находится три

фонда с суммарными активами 800 млн долл., чуть меньше (750 млн долл.) совокупный капитал трех фондов УК «Ренессанс Управление инвестициями» (RIM).

По словам главы департамента альтернативных инвестиций УК RIM Сергея Бубнова, особенности российского рынка заключаются в проблеме размещения: инвестировать несколько сотен миллионов долларов сложно. «На Западе более распространена схема рекапитализации leverage buyout, когда инвестор выкупает акции компании на рынке за счет заемных средств», – поясняет г-н Бубнов. Поэтому масштабы сделок на Западе значительно больше. В России же не так много компаний на рынке, где бы не присутствовал стратегический инвестор, который исключает возможность рекапитализации сторонними лицами. Поэтому, считает замгендиректора УК «Альянс РОСНО Управление активами» Дмитрий Васютинский, «Тройке Диалог» потребуются минимум два-три года, чтобы разместить средства фонда. «Это нормальный срок для private equity funds, которые в отличие от ПИФов не аккумулируют средства сразу, а привлекают их под гарантии инвесторов по мере приобретения активов», – говорит г-н Васютинский.

*Елена Тофанюк, Альберт Кошкарлов,  
РБК daily*

#### ФОНДОВЫЙ РЫНОК ПРИРАСТЕТ СРЕДНИМ КЛАССОМ

В марте фонд «Общественное мнение» (ФОМ) представил результаты исследования «Население с деньгами – новая социальная реальность», приуроченного к IPO Сбербанка. Основной вывод социологов – в России есть массовый инвестиционный потенциал.

Президент ФОМа Александр Ослон отметил, что он «может составлять 400 млрд руб.». 2,1% граждан ответили социологам, что у них достаточно денег, чтобы купить акции Сбербанка по 80 тыс. руб. «Таким образом, согласно исследованию, около 5 млн человек в принципе могут покупать акции Сбербанка, и если даже каждый из них может купить только по одной акции, то суммарный инвестиционный потенциал составляет 400 млрд руб.», – отметил г-н Ослон. Отметим, что, по словам президента Сбербанка Андрея Казьмина, в ходе недавнего IPO было подано на 13,5 млрд руб. так называемых неконкурентных заявок от физических лиц.

«Инвестиционный потенциал растет, последние данные говорят, что это уже тенденция», – соглашается с ним директор по коммуникациям ВЦИОМа Игорь Эйдеман. Впрочем, он отмечает, что в России все еще плохо развиты финансовые институты и, соответственно, линейка продуктов, в которые можно инвестировать средства. Например, по оценкам Visa, в России 55% населения не охвачено банковским обслуживанием. «Роста инвестирования можно ожидать в случае, если произойдет рост благосостояния среднего класса, если снизятся различные риски и расширится спектр инвестиционных инструментов, например ПИФы станут более прозрачны и понятны», – отмечает замдиректора Института социологии РАН Наталья Тихонова.

Рост возможностей для инвестирования отмечают не только социологи – согласно данным Росстата, за 2006 год реальные доходы населения выросли на 10%, а рост реальной заработной платы составил 13,5%. По данным Росстата, в 2006 году выросли также и сбережения населения

на 8,2% по сравнению с 2005 годом, составив 2,8 трлн руб.

«Стабильная экономическая ситуация позволяет гражданам с оптимизмом смотреть в будущее и считать, что их доходы и накопления будут возрастать», – говорит Игорь Эйдеман. Согласно данным ВЦИОМа за январь 2007 года, уже 17% граждан (в 2006 году – 13%) уверены, что в этом году их возможность накапливать и вкладывать свободные средства возрастут. А по данным ФОМа, 24% россиян уверены, что их материальное состояние в 2007 году улучшится.

«Доходы, увеличивающиеся накопления, растут особенно быстро в среднем классе», – отмечает Игорь Эйдеман. Согласно исследованию Института социологии РАН, 41% среднего класса (к нему социологи отнесли 20-22% населения) просто сберегает, а 14% используют возможности финансовых рынков. 19% опрошенных ФОМом заявили о наличии сбережений, 16% используют банковские вклады, а 3% вкладывали свои деньги в ценные бумаги. «Согласно нашим опросам, мы тоже видим, что растет также популярность ПИФов и IPO», – говорит Игорь Эйдеман.

Впрочем, мешает финансовая неграмотность населения – это подчеркивал замминистра финансов Сергей Сторчак. А Александр Ослон опасается «неразвитости финансовых институтов» и «избытка денежной массы». Это может привести и к многочисленным проблемам в экономике, в первую очередь «мыльному пузырю» на рынке недвижимости – согласно опросу ФОМа, 31% населения все еще считает покупку недвижимости лучшим способом вложения свободных денег.

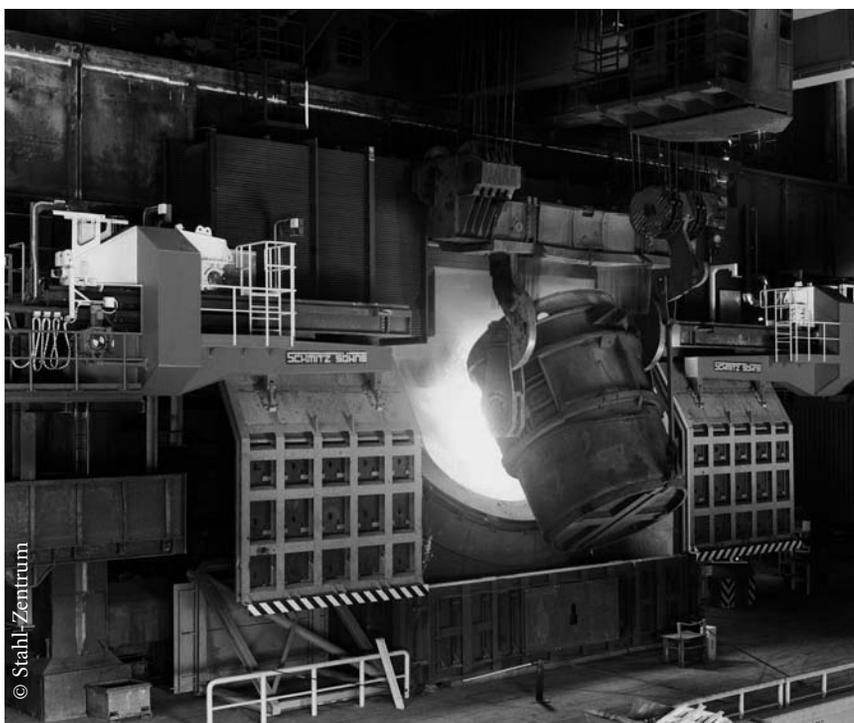
*Дарья Николаева, Коммерсантъ*

#### ЧТПЗ ЗАЙМЕТ НА СТАЛЬ

В мае совет директоров ЕБРР рассмотрит вопрос о предоставлении российской метгруппе ЧТПЗ кредита на сумму до 140 млн евро сроком на девять лет.

Средства предназначены на запуск в рамках группы производства собственной трубной заготовки мощностью 950 тыс. т в год. Как отмечают в группе, общая стоимость проекта составляет 388 млн евро, а запуск производства в 2008 году позволит ЧТПЗ избежать зависимости от поставщиков заготовки для производства бесшовных труб.

Как рассказала представитель ЧТПЗ Анна Левитанская, проект предполагает строительство электросталеплавильного комплекса мощностью 950 тыс. т заготовки в год на площадях Первоуральского новотрубного завода (ПНТЗ), что позволит снизить издержки по доставке заготовки. Предполагается, что ежегодно около 600 тыс. т производимой заготовки пойдет на нужды ПНТЗ, а около 350 тыс. т в год будет поступать на Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ).



Запуск комплекса, по словам Анны Левитанской, запланирован на конец 2008 года. Сырьем для производства стали на мини-заводе, отмечает представитель ЧТПЗ, послужит металлолом. Для его заготовки в 2004 году в рамках группы было создано ЗАО «ЧТПЗ-Мета». Стратегической целью его создания, отмечают в ЧТПЗ, является обеспечение потребностей предприятий группы.

Как отмечал в недавнем интервью управляющий директор ООО «Аркли Капитал» Сергей Моисеев, компания планирует занять «на сталеплавильный комплекс порядка 280 млн долл.». В общей сложности, по его словам, в 2007-2009 годах группа инвестирует в собственное развитие более 1 млрд долл. При этом, как заявил топ-менеджер ЧТПЗ, «70% мы занимаем, 30% тратим на развитие из прибыли». Сергей Моисеев назвал ЕБРР «давним партнером» метгруппы и отметил, что договор на заем для строительства сталеплавильного комплекса будет подписан в ближайшие два месяца. Недавно, напомнил он, компания уже подписала договор с ЕБРР на кредит размером 115 млн евро, которые пойдут на реализацию еще одного инвестпроекта группы – строительство финишного центра на ПНТЗ, общий объем инвестиций в который, по данным компании, составляет 150 млн долл.

По мнению аналитиков, запуск собственного электроплавильного производства и наличие собственного заготовителя лома не исключают возникновения проблем с поставками лома для нового производства ЧТПЗ. «Компания может столкнуться с его дефицитом», – утверждает главный редактор Rusmet.ru Лев Чесалов. По его словам, сегодня экспорт лома из России составляет до 10 млн т в год. Через десять лет, считает эксперт, отечественным компаниям придется его импортировать. «В прошлом году, – напоминает Дмитрий Коломыцын из ИГ «Атон», – российские металлурги столкнулись с резким ростом цен на это сырье». По его словам, в ближайшее время цены на лом могут стабилизироваться лишь за счет импорта. Правда, говорит Лев Чесалов, на Урале его пока достаточно. К тому же, считает Дмитрий Коломыцын, наличие собственной заготовительной компании поможет новому производству ЧТПЗ хотя бы на первых порах.

*Алексей Садыков, РБК daily*

### **БРИТАНЦЫ ИНВЕСТИРУЮТ В РОССИЙСКИЕ ОТЕЛИ**

Британский фонд London&Regional Properties (L&RP) за три года намерен построить в Москве и в 13 городах-миллионниках 20 отелей уровня «три-четыре звезды», инвестировав в них \$500 млн.

Эксперты скептически отнеслись к планам L&RP. «Фонд крупными мазками очертил свои планы, но не факт, что ему удастся полностью реализовать задуман-

ное», – считает старший вице-президент консалтинговой компании Jones Lang LaSalle Hotels Марина Усенко. «Практика показывает, что такие громкие анонсы, как правило, происходят в том случае, когда компании хотя бы «застолбить» себе место на рынке», – дополняет замдиректора департамента гостиничного направления консалтинговой компании CB Richard Ellis Noble Gibbons Станислав Ивашкевич. Эксперты также сошлись во мнении, что британцы готовы дорого заплатить за вход на российский гостиничный рынок. «Строительство каждой гостиницы обойдется фонду примерно в \$25 млн., что позволит построить 250 номеров. Однако такие объемы в регионах могут оказаться невостребованными», – убежден Ивашкевич. В свою очередь, Марина Усенко полагает, что объем инвестиций рассчитан не только с учетом строительства каждого номера, но и затрат на покупку или аренду земельных участков.

Впрочем, наиболее удачной составляющей гостиничного проекта L&RP может стать создание отелей в Москве, где до сих пор сохраняется большой спрос на такую недвижимость.

*Илья Минов, Бизнес*

### **БОЛЬШЕ МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ**

Банк Morgan Stanley намерен привлечь еще \$1,12 млрд в созданный в прошлом году фонд недвижимости объемом \$2,24 млрд, собираясь потратить эти средства, в частности, на покупку долей в российских компаниях.

В Morgan Stanley намерены разместить средства фонда в капитал российских девелоперских компаний в ближайшие 1,5 года, сообщило агентство Bloomberg, для чего инвестиции фонда Morgan Stanley Real Estate Special Situations Fund III будут увеличены с 2,24 млрд до 3,36 млрд долл. Как заявили представители фонда, решение о привлечении дополнительных инвестиций в фонд было принято в связи с развитием строительной индустрии в развивающихся странах, в числе которых Индия, Бразилия и Россия. По словам директора по инвестициям фонда Morgan Stanley Real Estate Special Situations Fund III Тимоти Морриса, повышение доходов населения и общеэкономический рост в этих странах способствуют высоким темпам развития жилого и коммерческого строительства.

«Инвестиции этого фонда сосредоточены в развивающихся странах, и мы не видим факторов, которые могли бы вызвать коррекцию рынков недвижимости в этих странах», – заявил г-н Моррис. В настоящее время Morgan Stanley сосредоточил под своим управлением 51 млрд долл. в виде недвижимого имущества. Сделав акцент на развивающихся рынках, Morgan Stanley намерен воспользоваться текущей конъюнктурой рынка недвижимости. Сейчас 42% активов Morgan

Stanley Real Estate Special Situations Fund III размещены в недвижимости, гостиничном бизнесе, ритейле и логистике на китайском рынке, однако представители фонда говорят, что инвестиции в Китай будут сокращаться.

Вместе с тем в прошлом году фонд начал инвестировать в Индию и Россию. «Мы используем возможность расширить нашу инвестиционную платформу за счет России», – заявил в июле прошлого года партнер Morgan Stanley Real Estate Джон Каррафилл, комментируя первую сделку в России, когда фонд приобрел 10% акций российской компании «Росевродевелопмент». В рамках совместного проекта с французской компанией Altaea банк также контролирует еще 10% «Росевродевелопмента». Кроме того, в конце 2006 года Morgan Stanley Real Estate Special Situations Fund III приобрел также 15% акций девелоперской компании RGI International Ltd., которая реализует пять проектов по строительству элитной жилой и офисной недвижимости в центре Москвы.

По словам участников рынка, планы Morgan Stanley расширить портфель фонда за счет стран БРИК вполне понятны, учитывая, что емкость рынка недвижимости в той же Индии и России намного выше, чем, например, в странах Юго-Восточной Азии. «Исключение с точки зрения привлекательности составляет лишь Китай, где государство собирается ввести ряд ограничений для иностранных инвесторов, в частности, повысить налог на операции нерезидентов с акциями китайских компаний», – говорит управляющий директор УК «Велес Менеджмент» Станислав Бродский. По его словам, очевидно, именно поэтому Morgan Stanley решил переориентироваться на Россию и Индию. Однако, как отмечает г-н Бродский, «в России в строительном секторе не так много публичных компаний, готовых привлекать внешних инвесторов, поэтому разместить здесь свыше миллиарда, приобретая миноритарные пакеты, будет достаточно сложно».

Главный аналитик Российской гильдии риэлторов Геннадий Стерник отмечает, что намерения Morgan Stanley увеличить инвестиции в российский рынок недвижимости связаны с благоприятными прогнозами. «Несмотря на то, что рост рынка жилья в Московском регионе и Петербурге остановился и цены будут стабильны примерно год, в долгосрочной перспективе в этом сегменте средние темпы роста будут 20-25% в течение 10-15 лет. А сегмент коммерческой недвижимости продолжит стабильно расти на 10-25% в год», – считает г-н Стерник. По его словам, именно стабильный рост сектора жилой и коммерческой недвижимости и привлекает западные банки, которых до сих пор сдерживали опасения по устойчивости российского рынка.

*Альберт Кошкар, РБК daily*

**ДЕНЬГИ ЧЕРЕЗ СУД ВЫБИВАЮТ ВСЕ БОЛЬШЕ БАНКОВ**

По данным агентства «Русрейтинг», в ряде российских банков доля «плохих» кредитов доходит уже до 30%. Некоторые аналитики говорят, что если потребкредитование и дальше будет развиваться такими темпами, то количество просроченных задолженностей банки уже не компенсируют даже высокими процентными ставками. Все больше банков и в Новосибирске обращаются в суд для того, чтобы взыскать с недобросовестных клиентов долги по потребкредитам. В некоторых районах города количество просроченных задолженностей банки уже не компенсируют даже высокими процентными ставками. Все больше банков и в Новосибирске обращаются в суд для того, чтобы взыскать с недобросовестных клиентов долги по потребкредитам. В некоторых районах города количество просроченных задолженностей банки уже не компенсируют даже высокими процентными ставками.

Статистика Банка России свидетельствует о том, что в 2006 году объем просроченных долгов по потребкредитам у 30 крупнейших отечественных банков существенно возрос. Если на 1 января 2006 года эта задолженность составляла чуть более 10 млрд руб., то ровно через год эта цифра увеличилась более чем в 3 раза – до 33 млрд руб. В процентном соотношении с общим объемом кредитования физлиц просрочка за 2005 год составила 1%, а за 2006 год – уже 1,94%, то есть почти в 2 раза больше. Столь резкая динамика в этом секторе отмечается впервые. Многие эксперты уверены в том, что статистика ЦБ «приукрашена» и в действительности все обстоит гораздо хуже. Согласно официальной отчетности МСФО, уровень «плохих долгов» в одном из лидеров рынка экспресс-кредитования «Хоум Кредит энд Финанс банке» составляет 15%, а по данным «Русрейтинга», эта цифра доходит до 30%.

По данным Управления федеральной службы судебных приставов Новосибирской области, проблема просроченных кре-

дитов становится в области все серьезнее. Как заявил недавно на пресс-конференции заместитель руководителя Управления В.Смочков, в последнее время «пошла волна обращений в суд от банков, так как число непогашенных задолженностей растет и кредитные организации вынуждены прибегать к крайним мерам для работы с недобросовестными должниками. Соответственно, объем работы у судебных приставов и количество рейдов увеличились». В течение 2006 года в городских отделах службы судебных приставов находилось 804 исполнительных производства о взыскании непогашенных задолженностей по кредитам на сумму свыше 689 млн руб., из них исполнено 104 производства на сумму 15 млн 43 тыс. руб.

По информации службы судебных приставов, лидером по числу исков по взысканию просроченной задолженности в городе является банк «Русский стандарт». В 2006 году, по данным службы судебных приставов, только по Железнодорожному району он подал 60 исков к должникам на общую сумму 3 млн руб. У Home Credit по этому же району было 10 исков на сумму 1136 тыс. руб. Сибкадембанк и НВТБ имеют по 20 исков на сумму соответственно 220 и 550 тыс. руб. Общая сумма исков РОСБАНКа составляет 300 тыс. руб.

*В. Антонов, Новосибирск*

**ИСК ЗАЕМЩИКА К БАНКУ О НЕЗАКОННОСТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ КОМИССИЙ ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ**

В рамках этого иска тоже впервые в поддержку заемщиков третьей стороной выступит Роспотребнадзор.

Отличительной особенностью иска, ответчиком по которому выступает Росевробанк, является то, что претензии по дополнительным комиссиям впервые предъявлены к ипотечному кредиту. Как рассказал представитель российской общественной

организации по защите прав потребителей «Блокпост» Андрей Вьюгов, они собираются оспорить законность комиссии за выдачу ипотечного кредита в «0,8% от суммы кредита, но не более \$5 тыс.».

Это уже третий иск, поданный заемщиками против банков с начала года в суды общей юрисдикции. Первый иск в защиту неопределенного круга лиц был подан 29 января 2007 года в Басманный районный суд Москвы против банка «Русский стандарт» о незаконности взимания комиссий за обслуживание счета. Второй иск с такими же претензиями был подан 5 февраля 2007 года в Хамовнический районный суд Москвы против Росбанка. Оба иска зарегистрированы судами.

В январе Роспотребнадзор выиграл в арбитраже аналогичное громкое дело против «Хоум Кредит энд Финанс банка». Оспорить претензии Роспотребнадзора банку не удалось ни в первой, ни в апелляционной, ни в кассационной инстанциях. Не принесло результатов и обращение в Высший арбитражный суд о пересмотре дела в порядке надзора. А 26 февраля Роспотребнадзор сообщил о возбуждении дела против банка «Русский стандарт» за маскировку реальных ставок за скрытыми комиссиями. По прогнозам юристов, его исход, скорее всего, будет таким же.

По мнению участников рынка, решения судов общей юрисдикции по делам граждан к банкам, скорее всего, не будут отличаться от решений арбитража. «В период дефолта и расцвета финансовых пирамид именно суды общей юрисдикции рассматривали огромное количество дел о нарушении прав потребителя в сфере финансовых услуг и имеют богатый опыт в смежной сфере, – говорит адвокат, член комиссии по правам человека при ассоциации юристов России Евгений Ращевский. – А в этом конкретном случае шансы заемщиков на выигрыш существенно увеличивает участие в деле Роспотребнадзора».

Главная опасность для банков в случае вынесения судами решений в пользу заемщиков, по мнению экспертов, кроется в резком увеличении числа исков физлиц. «Если заемщики начали предъявлять претензии по ипотечным кредитам, которые несут меньшие риски и, соответственно, наиболее прозрачны в плане комиссий, то что говорить о других кредитных продуктах», – сообщил представитель одного крупного банка. В результате у кредиторов возникнут не только риски резкого снижения доходности в будущем, но и риски банкротства. В частности, этому может способствовать одно из требований иска «Блокпоста» к банку «Русский стандарт» – исключить комиссии, которые заемщик считает незаконными, из текста всех договоров, заключаемых банком с потребителями.

«Если дополнительные комиссии будут отменены задним числом, банку нужно будет вернуть заемщикам существен-



ную часть ранее полученных в виде комиссий доходов, – говорит первый зампред банковского комитета Госдумы Павел Медведев. – Для тех банков, у которых такие комиссии составляли значительную часть прибыли, это может быть чревато банкротством».

Действительно, согласно подсчетам ЦБ, сумма взимаемых дополнительных комиссий составляет десятки процентов от размера кредита – например, при автокредитовании заемщик платит дополнительно порядка 30%. При учете, что только за прошлый год было выдано потребительских кредитов на сумму \$37,4 млрд, совокупные потери банков могут исчисляться миллиардами долларов. «Вряд ли суд отменит комиссии по ранее заключенным договорам, но если он все же признает дополнительные платежи незаконными, это негативно скажется на доходной составляющей банковских операций в будущем», – признает руководитель департамента продаж Городского ипотечного банка Игорь Жигунов.

Беспокойство участников рынка разделяют и в Банке России. «У нас суд не создаст обязательную к исполнению для всех норму, – говорит источник в Банке России. – Но если решение будет положительным, то, опираясь на это судебное усмотрение, суды действительно могут, по крайней мере, в тех случаях, когда не прошли сроки исковой давности, создать проблемы для банков». Доводы же о том, что суд может отклонить требование признать незаконными комиссии по всем договорам, не выглядят весомыми в свете сложившейся практики принятия судебных решений. «Частное физлицо не имеет права выходить с иском в защиту интересов неограниченного количества лиц, – говорит адвокат Сергей Романов. – Однако, как показывает сложившаяся практика, от суда можно ждать любого решения».

*Светлана Дементьева, Коммерсантъ*

### ЕДИНЬИЙ РЕГИСТРАТОР ОТОЗВАЛ ИСК

Арбитражный суд Москвы прекратил производство по иску ЗАО «Единый регистратор» о признании недействительным решения ФСФР от 19 декабря 2006 года о приостановлении действия лицензии регистратора.

Производство по делу прекращено в связи с отказом истца от требований. Ранее, 8 февраля 2007 года, ФСФР возобновила действие лицензии на осуществление деятельности по ведению реестра ЗАО «Единый регистратор». Такое решение принято в связи с предоставлением «Единым регистратором» документов, подтверждающих устранение нарушений, выявленных в ходе выездной проверки и приведенных, в частности, к причинению существенного материального ущерба акционерам ОАО «Иркут».

*РБК daily*



### АГЕНТСТВО ПО СТРАХОВАНИЮ ВКЛАДОВ

Агентство по страхованию вкладов взыскало свыше 9 млн руб. с бывшего члена совета директоров обанкротившегося АСБ-банка Владимира Губаренко.

30 мая 2006 года арбитражный суд Московской области привлек пятерых экс-руководителей АСБ-банка к субсидиарной ответственности на общую сумму 200,7 млн руб. За одобрение сделок по выдаче невозвратных кредитов суд взыскал с двух членов совета директоров по 9,07 млн руб. Все вышестоящие судебные инстанции с этим решением согласились. Привлечение к ответственности экс-банкиров, тем более директоров, и добровольное погашение задолженности стало беспрецедентным событием. «Это первый случай взыскания задолженности в порядке субсидиарной ответственности», – заявил первый замгендиректора АСВ Валерий Мирошников.

*Ольга Плешанова, Коммерсантъ*

### ДВОЙНОЙ КОНТРОЛЬ

12 марта Генпрокуратура и следственный комитет МВД закончили проверку документов в «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит» – российской структуре крупнейшей международной компании PricewaterhouseCoopers (PwC). Недавно она выиграла конкурс на проверку бухгалтерской отчетности Центробанка России.

Проверка следственного комитета МВД вызвана налоговыми претензиями к самой компании за 2002 год в размере 290 млн рублей, включая пени и штрафы.

«Это не новость. Мы уже полностью выплатили эту сумму в бюджет», – заявили в пресс-службе PwC. «Мы в феврале проиграли третью инстанцию (арбитражного суда) и заплатили, сейчас рассматри-

вается вопрос об обращении с жалобой в Высший арбитражный суд», – добавили в офисе аудиторской компании.

12 марта в Арбитражном суде города Москвы продолжилось рассмотрение дела о признании незаконным аудита «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит» компании «ЮКОС» в 2002-2004 годах.

Между тем дело PwC в России уже давно рассматривается не только в суде. По инициативе главы международной сети PwC Сэмуэла ди Пьяцца скандал вокруг компании уже обсуждался представителями МИДа России и администрации президента США. Специалисты считают, что отзыв лицензии PwC поставит под удар годовые отчеты и собрания акционеров крупнейших компаний, аудит которых проводила «ПрайсвотерхаусКуперс Аудит», что создаст проблемы в проведении IPO российских компаний в Нью-Йорке и Лондоне.

*Олег Темнов, Российская газета (Москва)*

### СБЕРБАНК НАРУШИЛ КОНКУРЕНЦИЮ

Управление Федеральной антимонопольной службы (УФАС) по Тверской области получило постановление арбитражного апелляционного суда о признании законным решения УФАС в отношении Сбербанка.

Ранее антимонопольщики признали банк нарушившим статьи 6, 12, 13 закона «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг». В ходе рассмотрения дела Тверское УФАС установило, что Сбербанк заключил соглашение с администрацией Зубцовского района Тверской области, которое предполагало предоставление муниципальных гарантий по кредитам, предоставленным банком.

*РБК daily*



**СБЕРБАНК ОТКРОЕТ 20 НОВЫХ ОФИСОВ**

В 2006 г. Северо-Западный банк Сбербанка России увеличил чистые активы на 45% – до 298 млрд руб., собственные средства банка выросли за год на 50% – до 27 млрд руб. Чистая прибыль кредитного учреждения за 2006 г. составила 6,6 млрд руб., что на 70% больше, чем в 2005 г.

*Деловой Петербург*

**ПСБ: ДЛЯ ГОРОДА И ГОРОЖАН**

Петербургский Промышленно-строительный банк (ОАО «ПСБ») в 2006 году перечислил в бюджет 1,87 млрд руб. налогов.

Доналоговая прибыль банка увеличилась на 37% и составила 5,91 млрд руб. Собственный капитал банка превышает 19 млрд руб. Объем средств корпоративных клиентов, привлеченных банком, – 53,3 млрд руб. (прибавка за год в 4,7 млрд руб.).

Средства населения, привлеченные ПСБ во вклады и на текущие счета, превысили 38 млрд руб. (рост на 1,4 млрд). Потребительских кредитов клиентам ПСБ было выдано на сумму 8,1 млрд руб.

Объем портфеля ипотечных кредитов ПСБ за 2006 год вырос на 152% и составил 2 млрд руб.

В 2006 году ПСБ улучшил условия ипотечного кредитования: в банке можно получить ипотечный кредит с нулевым первоначальным взносом, а срок кредитования увеличен до 25 лет.

Больше стало обращаться и эмитированных ПСБ пластиковых карт, число которых за год выросло на 21% (с 1,05 млн до 1,28 млн штук).

*М.Журавлев, Невское время (С.-Петербург)*

**НОМОС-БАНК ВЗЯЛСЯ ЗА «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»**

Номос-банка объявил о поглощении компании «Балтийский лизинг», ранее входившей в банкирский дом «Санкт-Петербург».

Одна из ведущих лизинговых компаний, которой принадлежало 15% местного рынка, отныне будет действовать под маркой «Номос-лизинг». Участники рынка оценили сумму сделки в диапазоне от \$15 млн до \$30 млн.

*И.Макаров, Коммерсант (С.-Петербург)*

**БАШКИРОВА ПРИШЛА**

Руководителем тольяттинского доп-офиса филиала «Самарский» Русского банка развития назначена М.Башкирова.

Этот пост стал вакантным после того, как его прежний руководитель Ирина Куклева перешла на работу в тольяттинское подразделение «Банка Москвы».

Башкирова ранее работала топ-менеджером тольяттинского подразделения банка «Ак Барс».

*Самарское обозрение*

**ОГАНЕСЯН ПРИВЛЕК ПИРОГОВУ**

**Самара:**  
В Элкабанке появится заместитель генерального директора – Г.Пирогова, ранее работавшая в ООО «Русфинанс-банк»

Пирогова будет курировать секторы клиентской работы и ретейла.

*Самарское обозрение*

**ПЕРВОБАНК ЗАЙМЕТСЯ ДЕВЕЛОПМЕНТОМ**

**Самара:**  
ОАО «Первый объединенный банк» планирует создать дочернюю структуру, которая будет заниматься реализацией девелоперских проектов

Возглавит создаваемую компанию вице-президент группы РВЕ А.Маликов.

По словам Д.Хадеева, вице-президента Первого объединенного банка, компания будет специализироваться на операциях на рынке коммерческой недвижимости.

Одной из сфер деятельности создаваемой компании будут совместные проекты

Первобанка с АвтоВАЗбанком по инвестированию средств в строительство.

*Самарское обозрение*

**САМАРА: В 2006 ГОДУ В ПЕРВОМ ОБЪЕДИНЕННОМ БАНКЕ БЫЛА УТВЕРЖДЕНА АМБИЦИОЗНАЯ ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ БАНКА**

В рамках ее первого этапа был проведен ряд эмиссий, благодаря которым капитал Первобанка в сжатые сроки вырос до 1,4 млрд руб.

Представители «НоваТЭКа» определились и с человеком, который будет с их стороны курировать развитие банковского проекта.

Им стал старший вице-президент Альфа-банка Д.Кузнецов, который назначен на должность заместителя генерального директора ООО «Левит» (основной акционер «НоваТЭКа»).

На новом месте работы Кузнецов будет выстраивать отношения холдинга с банками, а также курировать собственный банковский бизнес «НоваТЭКа».

В 2005 году акционеры банка «Самарский кредит» и мажоритарные акционеры холдинга «НоваТЭК» приняли решение о слиянии банков и создании на их базе Первого объединенного банка.

*Р.Аверусин, Самарское обозрение*

**«ВОЛГА-КРЕДИТ» ПОДКОРРЕКТИРОВАЛИ**

**Самара:**  
В банке «Волга-Кредит» появятся новые подразделения и топ-менеджеры

«Волга-Кредит» банк после развода с «Конверс Групп» внес коррективы в стратегию развития. Менеджмент банка решил развивать подразделения в регионах.

Перемены в банке начались после того, как предправления ВКБ Р.Абдрашитов, параллельно возглавлявший совет директоров Юнит-банка, стал собственником последнего. Часть менеджеров из команды Абдрашитова вошла в совет директоров Юнитбанка. Состав правления ВКБ покинула начальник управления финансового анализа А.Юдакова. В январе 2007 года в правлении ВКБ образовалась еще одна вакансия в связи с уходом первого зампредправления Д.Чипуры (он перешел на работу в ОАО «Пластик»). В то же время стало известно, что московский акционер ВКБ ЗАО «Конверс Групп» намерено продать пакет акций банка (19,9%). Новым акционером ВКБ станет ООО «Авуар», на 100% принадлежащее самарскому бизнесмену А.Мануйлову. Практически сразу после разрыва отношений с «Конверс Групп» акционеры ВКБ взяли за укрепление топ-менеджмента. В правление банка вошел В.Жихарев, управляющий доп-офисом ВКБ «Красноглинский». Жихарев будет

курировать операционное управление и управление по работе с физлицами.

*О.Хабитова, Самарское обозрение*

**«КОНВЕРС ГРУП» ОТОЗВАЛА СМОТЯЩЕГО**

**Самара:**

**Московская банковская группа «Конверс Групп» завершает свой выход из бизнеса Волга-Кредит-банка (ВКБ)**

Банк покинул вице-президент УК «Конверс Групп» В.Овсянников, занимавший должность первого зампредправления ВКБ.

Должность первого зампредправления была введена в ВКБ в сентябре 2006 года специально для представителя «Конверс Групп» Овсянникова, который должен был стать проводником интересов нового акционера. В январе 2007 года «Конверс Групп» решила выйти из капитала ВКБ, продав свои акции бизнесмену А.Мануйлову. Последний известен как партнер председателя совета директоров ВКБ и главы группы «Электроцит-ТМ-Самара» А.Половинкина по ряду проектов в Узбекистане.

*Самарское обозрение*

**НОВОСИБИРСКИЙ ФИЛИАЛ БАНКА МОСКВЫ ПОДВОДИТ ИТОГИ**

За время своего существования Новосибирский филиал ОАО «Банк Москвы» получил почти 1,5 млрд руб. балансовой прибыли.

Кредитный портфель филиала по итогам 2006 года составил 4,1 млрд руб. Ресурсная база увеличилась на 86,5% и составила 2,79 млрд руб. Объем средств, привлеченных от физлиц, вырос более чем в 2 раза и достиг 1,65 млрд руб. Валюта баланса составила 5,2 млрд руб.

Объем кредитов, выданных физлицам, увеличился за год в 3 раза и достиг 1,3 млрд руб. В 3,5 раза вырос объем ипотечных кредитов, в 2,6 раза – объем автокредитов. Объем кредитования малого бизнеса достиг 110,4 млн руб. против 14 млн руб. на начало года.

На предприятиях и в организациях Новосибирска внедрено 108 зарплатных проектов.

*Континент-Сибирь(Новосибирск)*

**СТАВКА НА ИНОСТРАНЦА**

Генеральным директором Инвестиционного городского банка (ИГБ) (Новосибирск) назначен К.Йеничек.

Ранее он занимал должность советника главы ИГБ.

Йеничек в течение 35 лет работал на руководящих должностях в финансовых организациях стран Европы, Среднего Востока и Латинской Америки.

На 1 февраля 2007 года собственный капитал ИГБ составил 612311 тыс. руб., валюта баланса – 2267531 тыс. руб., кредиты физлицам – 470 302 тыс. руб., депозиты физлиц – 227 738 тыс. руб.

*Ю.Данилова, Континент-Сибирь (Новосибирск)*

**ШИТАРЕВА ПРЕСЛЕДУЕТ ПРОШЛОЕ**

**Самара:**

**ОАО «Национальный торговый банк» пытается взыскать более 3 млн рублей со своего бывшего партнера ОАО «Моторостроитель»**

НТБ уже удалось получить с «Моторостроителя» 7,6 млн рублей основного долга, и сейчас банк пытается взыскать пени по кредиту с предприятия И.Шитарева.

Партнерские отношения ОАО «НТБ» с ОАО «Моторостроитель» переросли в судебную тяжбу, которая длится более 2 лет.

*О.Хабитова, Самарское обозрение*

**МАЛИКОВ СТАНЕТ ФИНАНСИСТОМ**

В Самаре начнет работу дочерняя структура ОАО «Первый объединенный банк», занимающаяся проектами в сфере коммерческой и жилой недвижимости.

Руководителем компании станет заместитель директора группы компаний RBE А.Маликов.

*Самарское обозрение*

**ИСАЕВ СМЕНИТ ВЫВЕСКУ**

На базе самарского филиала ОАО КБ «Городской Клиентский», лишившегося лицензии на банковскую деятельность, откроется филиал другого московского банка ЗАО АБ «Банк проектного финансирования».

Возглавит подразделение нового банка управляющий филиалом ГКБ Э.Исаев, куда переведет обслуживаемую клиентуру и команду менеджеров.

Вся клиентура ГКБ в Самаре будет переведена в филиал БПФ, в котором продолжит работать прежняя команда.

*О.Хабитова, Самарское обозрение*

**РОДНОМУ ГОРОДУ – РОДНОЙ БАНК**

**Киров:**

**КБ «Хлынов» отмечает свое 17-летие**

Собственный капитал банка за 2 месяца 2007 года увеличился на 40 млн руб. и на 1 марта составил 340 млн руб., валюта баланса банка достигла 3 млрд руб., балансовая прибыль за 2 месяца составила 15,2 млн руб., за январь-февраль открыто более 550 счетов юрлиц и предпринимателей.

*В.Зубарев, Вятский наблюдатель (Киров)*

**«СОВКОМБАНК» ЗНАЕТ, КАК НАДО РАБОТАТЬ**

Костромское ООО «ИКБ «Совкомбанк» открыл свой филиал в Ярославле.

*О.Смирнова, Золотое кольцо (Ярославль)*

**СКА-БАНК: 15 ЛЕТ БАНКУ ТВОЕГО ГОРОДА**

**Смоленск:**

**За 15 лет уставный капитал «СКА-Банка» вырос с 23 тыс. рублей до 182 млн.**

Собственный капитал банка за последние 10 лет увеличился более чем в 30 раз и по состоянию на 01.01.2007 г. составил 392488 тыс. руб.

За последние 5 лет СКА-Банк увеличил объемы кредитования юридических и физлиц более чем в 10 раз.

*Рабочий путь (Смоленск)*



**БАНКИ НЕ РВУТСЯ  
В МЕДВЕЖЬИ УГЛЫ**

**С.-Петербург: Развитие ритейла заставляет петербургские банки активно заниматься расширением сети продаж**

По данным Ассоциации банков Северо-Запада, более 50% банков СЗФО сосредоточено в Петербурге, а с учетом филиалов – 38%. Более-менее обеспечены кредитными организациями Калининградская (12% от общего числа банков региона) и Вологодская области (8%). В остальных субъектах присутствие банков незначительно (от 1% до 4%).

Ресурсы и услуги также распределены неравномерно. Так, по размеру активов на 1 тысячу человек лидирует Петербург (114,4 млн руб.). В Вологодской области, например, этот параметр заметно ниже (37,1 млн руб.). Разница по вкладам, и особенно по кредитам населению (также в расчете на тысячу человек), меньше, чем по активам. Наименее обеспечена услугами банков Псковская область.

В такой ситуации банки идут по пути наименьшего сопротивления. На «круглом столе», который провела в январе Ассоциация банков Северо-Запада (АБСЗ), представители ряда банков поделились своими планами развития розничных сетей.

Среди участников дискуссии большую долю составляли вышедшие на рынок розницы относительно недавно. Так, Газпромбанк, который специализировался на расчетах внутри ОАО «Газпром», сегодня активно осваивает розницу. В Петербурге в 2006 году банк открыл первый допофис. Скоро появится еще один. Оба будут обслуживать и население, и юрлиц.

Энергомашбанк тоже не стремится в удаленные районы округа. В 2006 году банк переехал в здание, купленное в 2005-м за \$4 млн. Теперь в Петербурге у него 3 допофиса. Филиал НОМОС-банка не так давно занялся розницей, а уже располагает в Петербурге 10 отделениями. В апреле планируется открыть допофис в Тихвине.

Активно завоевывают мегаполис филиалы ММБ, банка Москвы, ЗАО «Ситибанк», банка «Санкт-Петербург». А вот ВЕФК, благодаря сети филиалов и отделений приобретенных банков, широко представлена в регионе. На сегодня в ее розничной сети 170 офисов, из которых 32 находится в Ленобласти. В конце 2006 глава ВЕФК и губернатор области подписали соглашение о сотрудничестве, в рамках которого на базе Рускобанка будет создан новый банк. Предправления ВЕФК В.Рябов сказал, что намечается эмиссия на сумму 1,5 млрд руб., но неизвестно, как ее распределят между акционерами – банком и правительством области. В течение ближайших двух лет корпорация планирует довести сеть до 350 офисов, включая 50 в Ленобласти.

Балтинвестбанк также не замыкается на Петербурге, хотя ритейл для него – новое направление. Руководство банка заявило о своих планах освоения других ре-



гионов. В 2007 году будет открыто 15 офисов, в том числе три – в Архангельске. На эти цели выделено \$6 млн.

Северо-Западный банк Сбербанка РФ остается безусловным лидером по масштабу своей сети. В 2006 году у него было 1015 допофисов.

Городской ипотечный банк преобразовал свое представительство в кредитно-кассовый офис (ККО), что позволит оформлять сделки в Петербурге, а не в Москве, как было ранее. Открыть ККО дешевле, чем филиал или допофис. На это требуется от \$25 тыс. до \$50 тыс., в то время как расходы на создание филиала – от \$200 тыс. до \$1 млн, а допофиса – от \$50 тыс. до \$200 тыс.

*Л.Шабалина, Экономика и время  
(С.-Петербург)*

**БОЛЬШОЙ ПЕРЕДЕЛ.  
СРЕДИ ЛИДЕРОВ САМАРСКОГО  
БАНКИНГА ПОЯВИЛИСЬ  
НОВЫЕ ИГРОКИ**

Сложившийся расклад сил среди самарских банков, где явными лидерами являлись Газбанк и «Солидарность», разрушен. К числу фаворитов присоединились розничный Русфинанс Банк и корпоративный Первый объединенный банк, за 2006 год значительно нарастившие свои основные показатели.

В 2006 году банковский региональный бизнес преподнес сразу несколько открытий. Одним из них стало появление нового крупного игрока – Первого объединенного банка, созданного путем слияния банков КБ «Самарский кредит» и НоваБанка. Вторым сюрпризом стал финансовый прорыв Русфинанс Банка. Бывший Промэк-Банк, ранее принадлежавший группе «СОК», по итогам 2006 года превратился в один из крупнейших банков региона. По валюте баланса (23,4 млрд руб.) он уступает только КБ «Солидарность» (25,8 млрд руб.), а по размеру капитала превосходит банк А.Титова и Газбанк.

Укрепление позиций Русфинанс Банка началось в июле 2005 года, после продажи банка французской группе «Сосьете Же-

нераль». Банк специализировался на автокредитовании, и новые собственники продолжили развивать это направление. По мнению А.Волошина, предправления ЗАО АКБ «ФИА-банк», рынок Самарской области и так был готов к потребительскому кредитованию, а иностранцы смогли извлечь из него максимум доходности.

Русфинанс Банк заметно уступает конкурентам только по двум показателям – размеру прибыли и остаткам на счетах физлиц. По этим показателям лидерство сохранил Газбанк. Примечательно, что ранее по привлечению депозитов населения Промэк-Банку принадлежала одна из ведущих ролей на самарском рынке. По итогам же 2006 года сумма привлеченных средств физлиц заметно снизилась (1,6 млн вместо 2,2 млн руб.). По всей видимости, приоритеты развития банка окончательно смещаются в сторону рынка потребкредитования.

Ранее возглавлявший список крупнейших региональных банков Газбанк заметно утратил свои позиции. Теперь банку А.Бондаренко приходится довольствоваться вторыми и даже третьими ролями (по размеру валюты баланса банк уступает «Солидарности» и Русфинанс Банку). Смена лидеров произошла и в группе средних региональных банков, где представлены основные тольяттинские банки. Лидерство у Автомобильного банкирского дома по ряду позиций перехватил НТБ. Валюта баланса банка на 1 января 2007 года превысила 9,3 млн руб. АБД уступил НТБ и по объему кредитных вложений (у АБД – 6,3 млн руб., у НТБ – 7,5 млн). Тольяттинские банкиры связывают это с тем, что после ухода с ВАЗа В.Каданников задействовал свои ресурсы для развития банковского бизнеса. Хорошую динамику развития по итогам 2006 года продемонстрировал Волжский социальный банк. Валюта баланса ВСБ на начало 2007 года достигла 1,2 млрд руб. (год назад она составляла 630,6 млн руб.). Т.о., ВСБ переместился в группу средних по величине региональных банков (с валютой баланса свыше 1 млрд руб.). Несколько прибавил в динамике роста Элкабанк.

*О.Хабитова, Самарское обозрение*

**МИЛЛИОНЕРЫ ПОЛУЧАТ ПО КАРТЕ.****БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ОБЪЯВИЛ О НАЧАЛЕ ЭМИССИИ КРЕДИТНЫХ КАРТ ПРЕМИУМ-КЛАССА VISA INFINITE**

До последнего времени подобные кредитные карты, целевой аудиторией которых являются топ-менеджеры и владельцы среднего и крупного бизнеса, эмитировались только 5 московскими банками («Мастер-Банк, ТраскредитБанк, «УРАЛ-СИБ», Банк Москвы и Банк ЗЕНИТ).

По словам главы представительства Visa в России О.Хьюза, эмитировано было всего 163 карты.

По словам П.Филимоненка, зампредаправления банка «Санкт-Петербург», банк эмитирует в Петербурге не более 100 карт Visa Infinite.

*Деловой Петербург*

**ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК ОБНАРУЖИЛ НЕДОЧЕТЫ В РАБОТЕ СПБРР**

ОАО «КБ «Санкт-Петербургский банк реконструкции и развития» (СПБРР), входящее в группу АВК, приостановило работу с вкладами физлиц.

Банк должен устранить недочеты, выявленные Центральным банком России при последней проверке. Клиентам СПБРР менеджеры говорят о том, что работа с физлицами восстановится не раньше чем через 2-3 месяца.

Собственный капитал СПБРР на 1 января 2007 г. составил 298,7 млн руб. Валюта баланса банка по итогам 2006 г. составила почти 1,6 млрд руб., увеличившись за год на 300 млн руб.

Средства клиентов достигли почти 1,2 млрд руб., в том числе средства вкладчиков – 514 млн руб. Чистая прибыль за 2006 г. составила 12,4 млн руб.

Банк входит в группу компаний АВК наряду с ЗАО «ИК «АВК», ООО «АВК – Ценные бумаги», ЗАО «УК «АВК «Дворцовая площадь», НПФ «АВК «Невский проспект».

*М.Рахнова, Деловой Петербург*

**СБЕРБАНК ПРОТИВ WESTERN UNION**

Самарские банки, работающие с международной системой Western Union, могут потерять часть своих доходов.

Региональный рынок денежных переводов в последние несколько лет неуклонно растет, открывая перед банками возможность увеличения комиссионных доходов. В частности, через подразделения Сбербанка в Самарской области в 2006 году было отправлено около 2 млрд руб. денежных переводов физлиц.

Основной объем денежных переводов до недавних пор делили между собой Сбербанк и Почта России. Однако в последнее время рынок активно перераспределяется в пользу систем денежных переводов, используемых коммерческими банками. По словам А.Долгова, зампредаправления ОАО «Волжский универсальный банк», самарские банки работают в основном с системами WESTERN UNION, MONEYGRAM, Anelik, Kontakt, Migom, которые отличаются между собой тарифами, скоростью перевода (от 5 минут до 24 часов), количеством и географией пунктов обслуживания.

Усиливающаяся конкуренция на рынке международных срочных переводов заставила Сбербанк пересмотреть свою ценовую политику в этом сегменте. С 1 февраля 2007 года банк пересмотрел тарифы на срочные международные переводы в иностранной валюте. Базовый размер комиссии по таким переводам составит 1,3% от их суммы (но не более \$200). Однако главное нововведение заключается в снижении минимального размера комиссии – с \$25 до \$10. В результате значительно подешевеют переводы сумм, не превышающих \$2000 долларов США.

Ранее в этом сегменте рынка Сбербанк уступал Western Union, предлагавшей более выгодные условия. Однако теперь ситуация может измениться. Перераспределение рынка может затронуть интересы ряда кредитных организаций, осущес-

твляющих денежные переводы по системе Western Union, среди них ОАО КБ «Солидарность», ОАО «Первый объединенный банк», ООО КБ «Потенциалбанк», ОАО «Волго-Камский банк», филиалы Альфа-Банка, БИНБАНКа.

*О.Хабитова, Самарское обозрение*

**КТО И НА ЧТО БЕРЕТ АВТОКРЕДИТЫ**

Самарские банки по-разному определяют средний уровень доходов получателей автокредитов.

Самый демократичный подход к заемщикам у Сбербанка. Он работает практически со всеми категориями платежеспособных клиентов. Так, молодая семья, имеющая совокупный месячный доход 10000 руб., при условии 5-летнего срока кредита может рассчитывать на кредит от 300 тыс. руб. НТБ ориентируется на клиентов с семейным доходом 20-30 тыс. руб. Многие самарские банки готовы учитывать реальные доходы заемщиков, а не только «белую» зарплату.

К примеру, в Газбанке в качестве перспективных клиентов рассматривают людей с доходом (часто неофициальным) в 1,5-2 раза выше среднего по Самарской области. Банкиры отмечают, что спрос на иномарки в рамках кредитных схем имеет свою географическую специфику.

На тольяттинском рынке большинство приобретаемых в кредит автомобилей сошли с конвейера ВАЗа, а в Самаре налицо тенденция к увеличению продаж в кредит недорогих автомобилей российской и корейской сборки. По статистике продаж Русфинанс Банка чаще всего приобретаются новые автомобили ВАЗа – 38% по итогам 2006 года, автомобили Ford (12%) и ГАЗ (6%). Как отмечают в Поволжском банке Сбербанка России, с развитием малого предпринимательства в кредит все чаще покупают спецтехнику и малотоннажные грузовики.

*Самарское обозрение*

**КРАСНОЯРСКИЙ ФИЛИАЛ ИМПЭКСБАНКА ПРЕОДОЛЕЛ МИЛЛИАРД**

Портфель кредитов, выданных частным клиентам красноярского филиала ИМПЭКСБАНКа, превысил млрд рублей.

Объем выданных кредитов за 2006 год вырос на 100%. Наибольший рост наблюдался в сфере автокредитования. Объем кредитов, выданных по этой программе, вырос в 2,5 раза. Рост кредитных продуктов в сфере нецелевого кредитования и экспресс-кредитования на приобретение товаров длительного пользования составил 52% и 26% соответственно. Доля ипотечной составляющей в кредитном портфеле банка – около 10%.

*Д.Мармышев, Континент-Сибирь (Новосибирск)*



**ВОШЛИ ВО ВКУС**

**Самара: Конкуренция на рынке автокредитования не мешает банкам наращивать портфели автокредитов**

За год рост объема автокредитов по крупным и средним региональным банкам составил от 42% (ОАО КБ «Автомобильный банкирский дом») до 500% (ООО «Русфинанс Банк»). Банкиров привлекают низкие риски этого вида потребительского кредитования, поскольку приобретаемый автомобиль передается в залог и страхуется в пользу банка.

Активная экспансия в Самару московских банков привела к обострению конкуренции в секторе автокредитования, но несмотря на постоянное увеличение количества участников этого рынка его объемы продолжают расти. Банки снижают кредитные ставки и упрощают процедуру выдачи кредитов, что дополнительно подстегивает спрос. Еще один фактор увеличения емкости рынка – развитие в России сборочных производств иномарок, которые благодаря автокредитам становятся более доступными.

По оценке банкиров, автокредитование характеризуется не только стабильным спросом, но и сравнительно низкими рисками. По условиям кредитного договора автомобиль передается банку в залог.

Наибольший рост объемов автокредитования в 2006 году показал Русфинанс Банк (бывший Промэк-банк, ныне дочерний банк французской группы «Сосьете Жeneral»). За год Русфинанс Банк выдал автокредитов на общую сумму \$876 млн, более чем в 5 раз превывсив результат 2006 года. Банк выдает кредиты как на приобретение новых автомобилей, так и на покупку подержанных машин в автосалонах и у частных лиц. Автокредитование является доминирующим направлением деятельности Русфинанс Банка, составляя около 78% его кредитного портфеля. Гораздо более скромные показатели продемонстрировал тольяттинский «Автомобильный банкирский дом», также специализирующийся на программах автокредитования. Портфель автокредитов до-

черного банка ВАЗа на 1 января 2007 года составил 4,8 млрд руб. (+42% по сравнению с 2006 годом).

Сильные стороны региональных банков – эксклюзивные совместные программы с ВАЗом (АБД), высокая по сравнению с федеральными банками скорость принятия решений и зачастую более гибкие требования к заемщикам. В частности, в Газбанке наряду с традиционными продуктами действует программа оформления кредита по 2 документам. В 2006 году банк удвоил свой портфель автокредитов и довел его до 390 млн руб. Тольяттинские банки демонстрируют более высокие темпы развития автокредитования. Видимо, сказывается близость к ВАЗу и его дилерам. В частности, НТБ в 2006 году выдал автокредитов на сумму 336 млн руб. (в 5 раз больше, чем в 2005 году). По словам А.Чигвинцева, начальник управления по работе с физлицами ОАО «НТБ», доля автокредитов в банке составляет не более 20% кредитного портфеля по физлицам.

Гораздо более заметную роль на рынке автокредитования играют федеральные банки, которые и диктуют правила игры. В частности, Сбербанк и Альфа Банк осенью 2006 года существенно снизили ставки по автокредитам. Наиболее радикально пересмотрел условия автокредитования Сбербанк. С 1 сентября 2006 года он опустил ставки на 5-5,5% и отменил ограничения по сумме кредита (ранее он не мог превышать 85% стоимости автомобиля).

Заметно активизировался на рынке автокредитования самарский филиал Росбанка, почти удвоивший объемы автокредитования по сравнению с 2006 годом (с 600 млн до 1,1 млрд руб.).

В последнее время банки пытаются повысить привлекательность своих предложений за счет заключения прямых контрактов с автопроизводителями. В частности, Альфа Банк запустил совместную программу с автоконцерном General Motors. Русфинанс Банк предложил специальную программу по кредитованию автомобилей Ford, увеличив срок кредита с 1-2 до 5 лет.

Интересной тенденцией рынка становится появление так называемых смежных кредитных продуктов. Банки предлагают автовладельцам новые услуги. В частности, АвтоВАЗбанк предоставляет кредит на неотложные нужды под залог автомобиля.

*О.Хабитова, Самарское обозрение*

**НЕЦЕНОВЫЕ ФАКТОРЫ**

**Самара: Рынок ипотечного кредитования все меньше зависит от финансовых параметров кредита**

Объемы ипотечных кредитов растут – недостатка в ресурсах рынок уже не испытывает. В ситуации, когда условия, предлагаемые банками, различаются мало, на динамику ипотечного кредитования все больше начинают влиять так называемые неценовые факторы.

С большим или меньшим успехом, но все участники самарского рынка ипотеки могут рапортовать о своих успехах. Более чем вдвое вырос в 2006 году по сравнению с 2005 годом объем кредитов, выданных Самарским фондом жилья и ипотеки. Причем на 71% увеличилось и число лиц, получивших в СОФЖИ эти кредиты в течение года. В 2,8 раза за 2006 год вырос этот показатель в Национальном торговом банке. По данным Е.Биттяй, руководителя кредитно-кассового офиса в г. Самаре ООО «Городской ипотечный банк», при росте рынка ипотеки по стране в 2 раза объемы кредитования в «Городском» выросли вчетверо.

Пожоже, начинает сбываться прогноз двухгодичной давности президента Ипотезбанка И.Шакурова о том, что «в ближайшее время деньги в ипотеку пойдут, и большие деньги». Это «ближайшее время» наступило.

Шакуров, оценивая перспективы развития рынка, говорил тогда о том, что ставки по кредитам понижаться не будут, но будут улучшаться условия: снизится размер первоначального взноса, изменится порядок обслуживания. Ставки, тем не менее, снизились – в 2004 году сложно было предсказать появление национального проекта «Доступное жилье». Однако в том, что банкам придется улучшать условия кредитования (в частности, снижать размеры первоначального взноса), прогноз уже сбывлся.

Директор управления кредитования частных клиентов Поволжского банка Сбербанка России А.Черкашин сказал, что в рамках программы «Молодая семья» (если в семье есть ребенок) максимальный размер кредита может составлять 95% от стоимости жилья.

Следует отметить, что ипотечные активы составляют заметную долю в кредитных портфелях самарских банков, равно как и в портфелях их федеральных конкурентов. Например, по данным А.Черкашина, доля ипотечных кредитов по портфелю Поволжского банка СБ РФ составляет 17%.



Региональные банки, начав развивать ипотеку, действуют куда более решительно. В частности, начальник управления по работе с физлицами Национального торгового банка Н.Шитов отметил, что доля ипотечных кредитов в кредитном портфеле физлиц выросла за 2006 год с 30% до 38%. А в портфеле ФИА-Банка доля ипотеки перевалила за 50%.

Учитывая длительность сроков, на которые заключаются договоры ипотечного кредитования, для нормальной работы на рынке кредитор должен располагать очень большими ресурсами. Либо иметь возможность их рефинансировать. А это значит, что операторы рынка должны бороться за доступ к источникам рефинансирования, каковыми до последнего времени являлись лишь крупные иностранные финансовые организации.

Солідные объемы ипотечных портфелей и высокая динамика ипотечного сегмента говорят о том, что «длинные» деньги в ипотеку пошли. Механизм рефинансирования, без развития которого ипотека должна была бы топтаться на месте, за последние год-два пополнился рядом новых инструментов. Год назад председатель правления Городского ипотечного банка указывал на предстоящий в 2006 году перелом тенденции, поскольку именно в этом году должно было заработать законодательство об ипотечных ценных бумагах.

С появлением на рынке этих ценных бумаг борьба за покупателя кредитных портфелей не стала мягче. Как раз наоборот. С момента, когда федеральный оператор рынка – Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) – начал эмитировать ипотечные облигации, его требования к качеству кредитного продукта выросли в разы. Даже при незначительной оплошности при оформлении пакета документов агентство может потребовать от СОФЖИ выкупить неправильно оформленный кредит.

Наиболее успешные крупные игроки ипотечного рынка, к числу которых, в частности, можно отнести Городской ипотечный банк, отнеси придирчивости потенциальных зарубежных инвесторов стремятся выходить на мировой рынок капиталов, где ресурсы дешевле. Николай Шитов также упоминал созданный «Городским» ипотечный закрытый паевой инвестиционный фонд «Городская ипотека», паи которого больше года торгуются на ММВБ.

Е.Битая рассказала, что в рамках недавней сделки по секьюритизации, проведенной «Городским», банку удалось добиться ставки привлечения средств по старшему траншу на уровне LIBOR+1,6%, в то время как средневзвешенная ставка для российских банков (на срок свыше 10 лет) держится сегодня на уровне LIBOR+3...4%.

Однако для региональных банков подобные сделки пока невозможны. В частности, по словам А.Волошиной, ФИА-



Банк рефинансирует свои кредиты, работая по соглашению с ипотечными операторами АИЖК. Для проведения сделок по секьюритизации объемы ипотечного портфеля ФИА-Банка пока недостаточны. Впрочем, банк уже рассматривал предложения ипотечных фондов (иностраных и российских) о прямой продаже портфеля. Рефинансирует свои кредиты через АИЖК и Национальный торговый банк, и другие самарские банки.

Наиболее простой способ для борьбы за ресурсы используют средние региональные банки: они просто работают по ипотечным программам крупных федеральных кредитных организаций. В частности, ОАО «Банк «Приоритет» предлагает ипотечные программы банков «КИТ-Финанс» и «Дельта-Кредит». Кредиты «Приоритет» предоставляет на собственные средства, а рефинансируется у своих федеральных партнеров.

Отметим, что оба банка представлены в Самаре своими филиалами, однако действуют в полном соответствии с классическими правилами организации продаж: чем больше точек, где реализуются их продукты, тем лучше.

Нет проблем с рефинансированием ипотеки у Поволжского банка СБ РФ.

Итак, ипотечные активы сомнительного качества сегодня просто не находят покупателя. Следовательно, кредитор неизбежно оказывается перед необходимостью не только идеального оформления документов, но и особо тщательной проверки заемщиков. И это тоже неценовой фактор, если не принимать во внимание, во что обходится банку работа службы безопасности.

Казалось бы, раз имеется залоговое обеспечение в виде недвижимого имущества, беспокоиться особо не о чем. Однако один из совладельцев Русского Банка Развития С.Иванов указал на сложность исполнения предусмотренной законодательством процедуры реализации заложенной недвижимости. По его оценке, только судебное разбирательство может тянуться год-полтора, а исполнительная судебная власть не стимулирована к тому, чтобы помочь банкам вернуть кредит. Это, кстати, стало одной из причин, по которой РБР не вышел на ипотечный рынок.

В процедуре проверки кредитоспособности заемщика многое упирается в механизм подтверждения доходов. Например, Д.Вагапова постоянно подчеркивает, что наличие у граждан «серых» доходов очень тормозит развитие ипотеки.

Впрочем, многие банки, помимо установленной налоговой законодательством справки о доходах по форме №2-НДФЛ, принимают справки о доходах заемщика в произвольной форме, заверенные работодателем.

Отметим, что в принципе возможна и такая не слишком приятная ситуация, когда налоговый орган захочет сопоставить сведения о доходах заемщика, предоставленные банку работодателем, со сведениями о доходах заемщика, которые этот работодатель подал (или не подал) в ИФНС. Попытки провести соответствующие изменения в законодательстве делались. Однако пока сами налоговые органы не в состоянии качественно переработать поступающие к ним от организаций и предпринимателей сведения о доходах физлиц.

Однако даже идеально кредитоспособный заемщик может перестать быть таковым в случае смерти или утраты трудоспособности. Не менее важна и сохранность залогового имущества, которое служит обеспечением по кредиту. Поэтому кредитные организации требуют от заемщика страховать. И здесь тоже вступают в действие неценовые факторы. В частности, при выборе страховщиков, которые получают аккредитацию в том или ином банке.

Несмотря на то, что в Самарской области крупные региональные финансовые организации (среди них АВТОВАЗ-БАНК, Газбанк, «Солидарность», НТБ, ФИА-Банк, «Приоритет», «Элканк» и др.) всерьез занимаются ипотечным кредитованием, говорить об их главенствующей роли в этом сегменте не приходится. «Длинные» деньги с мирового рынка капиталов приходят в регион, как правило, с крупными федеральными банками. И это накладывает свой отпечаток на процесс аккредитации. Вопрос, с кем из страховщиков работать, крупные федеральные банки решают по месту своей регистрации – в Москве, в Петербурге. И практически всегда этот вопрос решается в пользу опять же крупных страховых компаний федерального уровня. Отметим, что финансовые холдинги кроме банков, занимающихся ипотекой, нередко имеют в своем составе и собственные страховые компании (группы «Альфа», «УралСиб», «АК БАРС» и др.).

Справедливости ради следует отметить, что ценовые факторы хотя и перестают быть определяющими, но со сцены не уходят. В частности, более низкие тарифы при страховании, несомненно, облегчают процесс получения кредита и способствуют развитию ипотеки.

*П.Слизевич, Дело(Самара)*

**РОСБАНК ДАЛ КРЕДИТ ВЕРФИ**

Северо-Западный филиал, входящий в состав Северо-Западного территориального управления ОАО «АКБ «РОСБАНК», открыл ОАО «Северная Верфь» кредитную линию на 2 года в размере \$55 млн.

В настоящий момент объем кредитов, выданных Северо-Западным филиалом юридическим лицам, составляет 183 млн долларов.

*Деловой Петербург*

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК TRIGON CAPITAL**

ИБ Trigon Capital инвестирует строительство молочной фермы в Псковской области

*Экономика и время (С.-Петербург)*

**НЕФТЕЮГАНСКИЙ АВИАОТРЯД ПРИВЕДУТ К УБЫТКАМ**

Кипрский офшор «Анеас Инвестментс Лимитед» потребовал в суде от Нефтеюганского объединенного авиаотряда (НОАО), одного из крупных вертолетных операторов России, досрочного возвращения займа в размере \$2 млн. Это сделает компанию убыточной, поскольку в пять раз превышает размер ее годовой чистой прибыли. По имеющимся сведениям, претензии кредитора – очередное проявление конфликта между менеджментом НОАО во главе с гендиректором Муратом Сабитовым и компанией ВЭЛС, миноритарным акционером НОАО, подконтрольным менеджменту страховой группы АВИКОС-АФЕС.

О претензиях компании «Анеас Инвестментс Лимитед» стало известно из официального сообщения НОАО о раскрытии информации. В нем говорится, что компания предъявила к оператору иски о расторжении двух договоров займа и взыскании \$999,9 тыс. и \$1,4 млн соответственно. «Возможные последствия, которые могут наступить в случае удовлетворения иска: взыскание \$2,4 млн», – отмечается в сообщении. Это может сделать НОАО убыточным – финансовые результаты за 2006 год не разглашаются, однако в 2005 году чистая прибыль компании составила \$371,6 тыс. (выручка – \$25,1 млн).

ОАО НОАО – один из крупных вертолетных операторов России. Парк состоит из 33 вертолетов Ми-8Т, Ми-8МТВ, Ка-32Т, Ми-26Т. Основные заказчики услуг – «Объединенная нефтегазовая геология», «Сургутнефтегаз» и «Славнефть-Мегионнефтегаз геология». Крупнейшим игроком на вертолетном рынке является авиакомпания «Ютэйр» с парком из 182 вертолетов. Акционеры НОАО – ООО ВЭЛС, подконт-

рольное менеджменту страховой группы АВИКОС-АФЕС (19,5%), кипрские офшоры (31,9%), по неофициальным данным, подконтрольные менеджменту самого НОАО, мэрия Нефтеюганска (10%) и ряд физических лиц.

В отчете НОАО за четвертый квартал говорится, что «Анеас Инвестментс Лимитед» действительно предоставила НОАО до 2008 года два займа по \$2 млн каждый. Как пояснил гендиректор НОАО Мурат Сабитов, займы были сделаны в 2005 году на ремонт вертолетов и покупку нового Ми-8МТВ. «Анеас Инвестментс Лимитед» – финансовая компания, среди услуг которой кредитование российских предприятий, – пояснил он. – Нас устраивает сотрудничество с ней из-за удобной процентной ставки – 5% годовых, в то время как у банков это порядка 10% годовых в валюте. Инициативу досрочного расторжения договора займа господин Сабитов объяснил претензиями ООО ВЭЛС. В 2006 году компания безуспешно пыталась признать договор займа незаконным в Ханты-Мансийском арбитражном суде. «Это вызвало недовольство «Анеас Инвестментс Лимитед», которая решила расторгнуть договор займа с НОАО во избежание рисков», – сказал топ-менеджер. Кредитор уже выиграл суд в двух инстанциях, и наступил срок возврата средств, установленный судом.

«Мы действительно выступали против этой сделки, поскольку считаем ее непрозрачной, более того, не исключаем, что компания-кредитор аффилирована с менеджментом НОАО, – отметил гендиректор ООО ВЭЛС Николай Устименко. – С учетом этого считать нас причиной проблем НОАО как минимум некорректно». Отметим, что корпоративный конфликт продолжается в НОАО уже около двух лет. Однако, как сообщил господин Устименко, бумаги НОАО ВЭЛС считает стратегической, а не портфельной инвестицией и выходить из капитала компании не планирует. Но и переговоры о выкупе бумаг со структурами менеджмента НОАО сейчас не ведутся.

*Сергей Рыжкин, Коммерсантъ*

**РЕГИОНЫ ОЖИДАЮТ ПРИТОКА ИНВЕСТИЦИЙ**

Сейчас рынок коммерческой недвижимости в крупнейших российских регионах находится в стадии становления. Однако уже в ближайшие годы этот сектор ожидает серьезный приток инвестиций, способный вызвать его ускоренный рост.

К ставшим уже традиционными составляющим коммерческой недвижимости, таким, как торговые площади, офисы, склады и гостиницы, в регионах прибавляются индустриальные парки и логистические комплексы. Активнее всего развивается торговая недвижимость: это обусловлено устойчивым спросом на супермаркеты, т. е. на «большие магазины, в которых есть все». Немного отстает офисная недвижимость, хотя многие солидные

компании открывают свои представительства, вследствие чего на региональном рынке коммерческой недвижимости появились даже офисы класса А. Предложение «умных складов» минимально, гостиничный бизнес либо убыточен, либо откровенно безграмотен. Вывод таков: поле для деятельности профессиональных управляющих в регионах огромно.

По словам президента Гильдии управляющих и девелоперов (ГУД) Александра Гришина, «появляются профессиональные управляющие компании, которые развивают проекты промышленной, складской, гостиничной недвижимости. В регионах очень высоки риски, поэтому доходность может составлять 30%, и это не предел. Естественно, объемы прибыли гораздо меньше, чем в Москве и Петербурге».

Одна из проблем – отсутствие подробных аналитических отчетов, каталогов потенциальных объектов инвестирования, какие есть, например, в США, в Германии. Серьезным недостатком является непрозрачная финансовая отчетность региональных компаний, которая мешает развитию инвестиций. Контролировать доходность сделок практически невозможно. Нет открытых управляющих компаний, нет ранжирования специалистов, которым можно доверить курирование проекта.

Сказать, у кого большая заинтересованность в развитии региональных рынков: у Москвы, Петербурга или у самих регионов, – сложно. А. Гришин считает, что больше она у московских и питерских компаний.

Специалисты рынка отметили интересный факт. Москва и Петербург – это тоже регионы в масштабе России. Но в нормальном цивилизованном обществе невозможно ситуация, когда один или два региона развиты, а все остальные по экономическим показателям намного от них отстают. Экономика подразумевает, что и «на окраинах» должна быть развитая инфраструктура. «Безусловно, емкости рынка разные. Однако есть проблема дисбаланса: продавцы оценивают недвижимость по заоблачным ценам, а инвесторы считают деньги по доходности. Получается, что в некоторых регионах рынка коммерческой недвижимости просто не существует. В такой ситуации финансово устойчивые компании должны задумываться об инвестировании свободных средств в такие районы», – подчеркнул А. Гришин.

В целом же эксперты сходятся во мнении, что активнее всего в регионах будут развиваться сегменты, которые наиболее «эластичны» по спросу и предложению. Это торговля, офисный сектор, склады и гостиницы. Вице-президент РГР Андрей Гусев отметил, что «сейчас Россия повторяет Москву с отставанием на несколько лет, а Москва повторяет Европу». Таким образом, у регионального рынка есть все шансы через три-четыре года стать вполне цивилизованным.

*Квадратный метр*

**ИТОГИ IV КВАРТАЛА 2006 ГОДА.  
РЕЙТИНГ ВЛИЯНИЯ ПОЛИТИКОВ  
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
НА ЭКОНОМИКУ МОСКВЫ  
ПО ИТОГАМ IV КВАРТАЛА  
2006 ГОДА**

В IV квартале на рейтинг некоторых номинантов повлияли события вокруг «Мосэнерго». Так, увеличение рейтинга Алексея Миллера, возглавляющего «Газпром», по-видимому, связано с решением последнего приобрести доэмиссию акций энергокомпании в количестве 11,5 млрд акций. Газовый монополист выкупит ее более чем за 2 млрд долл. и станет обладателем контрольного пакета «Мосэнерго». Им сейчас владеет РАО «ЕЭС России», и предстоящая потеря контроля над московской энергетикой могла стать причиной некоторого снижения рейтинга председателя правления РАО Анатолия Чубайса. Ведь крупные инвестиции намерено вложить в энергетику столичного региона и московское правительство.

Предстоящий рост капитализации привел к улучшению позиций генерального директора «Мосэнерго» Анатолия Копсова. С их помощью компания планирует строить электростанции также и в соседних регионах.

**ОЧЕНЬ СИЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ**

1. Лужков Ю.М. (мэр Москвы)
2. Фрадков М.Е. (председатель федерального правительства)
3. Ресин В.И. (1-й зам. мэра в правительстве Москвы, руководитель Комплекса архитектуры, строительства, развития и реконструкции города)
4. Росляк Ю.В. (1-й зам. мэра в правительстве Москвы, руководитель Комплекса экономической политики и развития Москвы)
5. Кудрин А.Л. (министр финансов федерального правительства)
6. Батурина Е.Н. («Интеко»)
7. Миллер А.Б. («Газпром»)

**СИЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ**

8. Толкачев О.М. (представитель правительства Москвы в Совете Федерации)
9. Игнатьев С.М. (Центральный банк РФ)
10. Орджоникидзе И.Н. (заместитель мэра в правительстве Москвы по международным и внешнеэкономическим связям)
- 11-12. Казьмин А.И. (Сбербанк РФ)
- 11-12. Пантелеев Е.А. (Департамент науки и промышленной политики города Москвы в правительстве Москвы)
13. Коростелев Ю.В. (Департамент финансов города Москвы в правительстве Москвы)
14. Сердюков А.Э. (Министерство РФ по налогам и сборам)
15. Евтушенков В.П. (АФК «Система»)
16. Пахомов С.Б. (Комитет государственных заимствований г. Москвы – Москомзайм)
17. Бородин А.Ф. (Банк Москвы)



18. Малышков В.И. (Департамент потребительского рынка и услуг города Москвы в правительстве Москвы)
19. Чубайс А.Б. (РАО «ЕЭС России»)
20. Синикова Н.В. (Управление Министерства по налогам и сборам по Москве)
21. Старостенко В.И. (Московская железная дорога)

**СРЕДНЕЕ ВЛИЯНИЕ**

22. Бельянинов А.Ю. (Федеральная таможенная служба)
23. Чигиринский Ш.П. (Московская нефтегазовая компания, «СТ-Девелопмент», «СТТ Групп»)
- 24-25. Громов Б.В. (губернатор Московской области)
- 24-25. Гаев Д.В. (Московский метрополитен)
26. Дерипаска О.В. («Базовый элемент»)
27. Силкин В.Н. (Департамент имущества города Москвы в правительстве Москвы)
- 28-29. Назаров В.Л. (Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом)
- 28-29. Алекперов В.Ю. (ЛУКОЙЛ)
30. Потанин В.О. (Группа «Интеррос»)
31. Якунин В.И. («Российские железные дороги»)
32. Чигак А.В. (Центральное таможенное управление)
33. Вышегородцев М.М. (Департамент поддержки и развития малого предпринимательства города Москвы в правительстве Москвы)
34. Копепев В.Е. («ДСК-1»)
35. Костин А.Л. (Внешторгбанк)
36. Окулов В.М. (Аэрофлот – Российские авиалинии)
37. Акимов А.И. («Газпромбанк»)
38. Авен П.О. (Альфа-банк)
39. Копсов А.Я. (Мосэнерго)
40. Нетесанов С.Д. (Московский нефтеперерабатывающий завод)
41. Изосимов А.В. (АО «Вымпелком»)
- 42-44. Крисковец И.Л. (Ликероводочный завод «Кристалл»)
- 42-44. Кочетов А.А. (Московский пивобезалкогольный комбинат, «Очаково»)

- 42-44. Моносов Л.А. («Москапстрой»)
  45. Василенко М. («Международный аэропорт «Шереметьево»)
  - 46-47. Якобашвили Д.М. («Вимм-Билль-Данн»)
  - 46-47. Бабаев И.А. (АПК «Черкизовский»)
  48. Лаптев К.В. (ЗИЛ)
  49. Киселев А.Н. («Связьинвест»)
  50. Рудяк М.С. («Ингеоком»).
- Сергей Туранов, Московская правда

**ДЕЛА ПОШЛИ НА ВКЛАД**

**Крупнейшие российские банки по размеру чистых активов (на 1 декабря 2006 года)**

Первые 10 позиций: СБЕРБАНК РОССИИ, ВНЕШТОРГБАНК, ГАЗПРОМБАНК, БАНК МОСКВЫ, АЛЬФАБАНК, «УРАЛСИБ», РОСБАНК, МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОСКОВСКИЙ, РОСсельхозбанк, «РАЙФФАЙЗЕНБАНК АВСТРИЯ»

Также в таблицу вошли (наименование, место): МДМ-БАНК 11, СИТИБАНК 16, НОМОС-БАНК 18, ЗЕНИТ 19, «АК БАРС» 20, МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ 21, «ВОЗРОЖДЕНИЕ» 24, «ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК» 31, ИНГ-БАНК [ЕВРАЗИЯ] 32, «БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК» 37,

АБН АМРО БАНК 41, ХКФ БАНК 43, «БНП ПАРИБА» 52, РУСЬ-БАНК 56, РУССКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ 58, РОСЕВРОБАНК 59, МАСТЕР-БАНК 67, ВСЕРОССИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ 83, «РУСФИНАНС» 88, ДРЕЗДНЕРБАНК 102, «ДЖ.П.МОРГАН БАНК ИНТЕРНЭШНЛ» 106, «БАНК КРЕДИТ СВИСС» (МОСКВА) 112, СДМ-БАНК 127, «ЕВРОТРАСТ» 161, МОРГАН СТЭНЛИ БАНК 183, БАНК ЖИЛИЩНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ 190.

**Банки, привлекавшие больше всего депозитов физических лиц (на 1 декабря 2006 года)**

В нее вошли 30 банков: СБЕРБАНК РОССИИ, БАНК МОСКВЫ, ВНЕШТОРГ-

БАНК, ВТБ 24, РОСБАНК, «УРАЛСИБ», ГАЗПРОМБАНК, «РАЙФФАЙЗЕНБАНК АВСТРИЯ», АЛЬФА-БАНК, ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ, «ВОЗРОЖДЕНИЕ», ИМПЭКСБАНК, СИТИБАНК, «ПЕТРОКОММЕРЦ», ИНВЕСТСБЕРБАНК, ПРОМСВЯЗЬБАНК, «БАЛТИЙСКИЙ», СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНК, «АК БАРС», МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОСКОВСКИЙ, БИНБАНК, НОМОС-БАНК, «ГЛОБЭКС», УРСА БАНК, «ЮНИАСТРУМ», УРАЛЬСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ, СОБИНБАНК, «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ, МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ

**Банки, выдавшие больше всего кредитов частным лицам  
(на 1 декабря 2006 года)**

В нее вошли 30 банков: СБЕРБАНК РОССИИ, «РУССКИЙ СТАНДАРТ», РОСБАНК, ВТБ 24, «УРАЛСИБ», БАНК МОСКВЫ, ХКФ БАНК, «РАЙФФАЙЗЕНБАНК АВСТРИЯ», РОССЕЛЬХОЗБАНК, ГАЗПРОМБАНК, ИМПЭКСБАНК, МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОСКОВСКИЙ, УРСА БАНК, АЛЬФА-БАНК, МДМ-БАНК, ТРАНСКРЕДИТБАНК, СИТИБАНК, ИНВЕСТСБЕРБАНК, МОСКОВСКИЙ БАНК, «РУСФИНАНС», НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК «ТРАСТ», ПРОМСВЯЗЬБАНК, КМБ-БАНК, «КРЕДИТ ЕВРОПА», «БАНК СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК», «АК БАРС», «РЕНЕССАНС КАПИТАЛ», ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ, ЗАПСИБКОМБАНК, «ЮНИАСТРУМ»

**Самые прибыльные банки  
(на 1 декабря 2006 года)**

В нее вошли 30 банков: СБЕРБАНК РОССИИ, ГАЗПРОМБАНК, ВНЕШТОРГБАНК, НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ, «РУССКИЙ СТАНДАРТ», АЛЬФА-БАНК, МДМ-БАНК, БАНК МОСКВЫ, ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК «КИТ ФИНАНС», ПРОМСВЯЗЬБАНК, ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ, МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОСКОВСКИЙ, «УРАЛСИБ», «РАЙФФАЙЗЕНБАНК АВСТРИЯ», «ПЕТРОКОММЕРЦ», РОССЕЛЬХОЗБАНК, РОСБАНК, НОМОС-БАНК, «ЗЕНИТ», ТРАНСКРЕДИТБАНК, «ГЛОБЭКС», «ВОЗРОЖДЕНИЕ», УРСА БАНК, «АК БАРС», ДОЙЧЕ БАНК, ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ), АБН АМРО БАНК, «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», «РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ», «ДЖ. П. МОРГАН БАНК ИНТЕРНЭШНЛ»

**Банки, выдавшие больше всего кредитов негосударственным  
предприятиям (на 1 декабря 2006 года)**

В нее вошли 30 банков: СБЕРБАНК РОССИИ, ВНЕШТОРГБАНК, ГАЗПРОМБАНК, АЛЬФА-БАНК, БАНК МОСКВЫ, МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОСКОВСКИЙ, «РАЙФФАЙЗЕНБАНК АВСТРИЯ», «УРАЛСИБ», РОССЕЛЬХОЗБАНК, МДМ-БАНК, ПРОМСВЯЗЬБАНК, МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ, ПРОМЫШ-

ЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ, РОСБАНК, НОМОС-БАНК, «ПЕТРОКОММЕРЦ», «АК БАРС», «ЗЕНИТ», «ГЛОБЭКС», «ВОЗРОЖДЕНИЕ», БИНБАНК, «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», АБСОЛЮТ БАНК, ВТБ 24, ТРАНСКРЕДИТБАНК, СОБИНБАНК, КОММЕРЦБАНК (ЕВРАЗИЯ), МОСКОВСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ, СИТИБАНК, «ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК»

**Банки с наибольшими остатками на счетах корпоративных клиентов  
(на 1 декабря 2006 года)**

В нее вошли 30 банков: СБЕРБАНК РОССИИ, ГАЗПРОМБАНК, ВНЕШТОРГБАНК, РОСБАНК, АЛЬФА-БАНК, МЕЖДУНАРОДНЫЙ МОСКОВСКИЙ, БАНК МОСКВЫ, «УРАЛСИБ», «РАЙФФАЙЗЕНБАНК АВСТРИЯ», ПРОМСВЯЗЬБАНК, МДМ-БАНК, РОССЕЛЬХОЗБАНК, СИТИБАНК, «РУССКИЙ СТАНДАРТ», ПРОМЫШЛЕННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ, ТРАНСКРЕДИТБАНК, «ПЕТРОКОММЕРЦ», «ЗЕНИТ», МОСКОВСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ, ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ), МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ, УРСА БАНК, НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК «ТРАСТ», «АК БАРС», НОМОС-БАНК, АБН АМРО БАНК, «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ», СВЯЗЬ-БАНК, «РОССИЯ», «ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК»

*Инесса Паперная, Ян Арт, Профиль*

**НАИБОЛЕЕ АКТИВНО И СТАБИЛЬНО РАЗВИВАЮЩИЕСЯ КОМПАНИИ И БАНКИ РОССИИ**

Первые десять фирм, получивших наивысшую оценку, приводятся в алфавитном порядке по каждой номинации.

**Банки**

Банк Москвы  
Внешторгбанк  
Газпромбанк  
МДМ-банк  
Московский банк реконструкции и развития  
Промсвязьбанк  
Россельхозбанк  
Банк «Русский стандарт»  
Сбербанк РФ  
Транскредитбанк

**Финансовые, инвестиционные и венчурные компании**

БрокерКредитСервис (Новосибирск)  
«Лидер»  
«КИТ Финанс» (Санкт-Петербург)  
Брокерский дом «Открытие»  
ИГ «Ренессанс»  
ИК «Тройка Диалог»  
Финансовая корпорация «УРАЛСИБ»  
ИК «Финам»  
ИК «Энергокапитал»  
Deutsche-UFG

*Московская правда*

**КРУПНЕЙШИЕ БАНКИ НА РЫНКЕ МСБ В 2006 ГОДУ**

Рынок кредитования малого и среднего бизнеса за 2006 год, по оценкам банковских аналитиков, вырос на 40-50% и достиг 60 млрд. долл. Тройку лидеров по объемам выданных кредитов малому и среднему бизнесу со значительным отрывом возглавил «Сбербанк» (76,3 тыс. выданных кредитов). Второе место занял банк «Возрождение», выдавший за год 2,8 млрд. долл., а третье место – «Банк Уралсиб» с 1,9 млрд. долл.

Лидером по росту числа выданных кредитов малому и среднему бизнесу среди банков, выдавших в 2005 году более 100 кредитов, стал «ВТБ 24», увеличивший число за 2006 год с 1,2 тыс. до 9 тыс. шт. Вторым стал «Росбанк», рост числа выданных кредитов у которого составил 335%, с 1,4 тыс. до 6,1 тыс. шт.. Третье место занял банк «Возрождение», его объемы выросли с 0,5 тыс. до 1,1 тыс. выданных кредитов. Интересно, что по динамике роста выданных кредитов малому и среднему бизнесу среди банков, выдавших в 2005 году более 10 млн. долл., тройка лидеров такая же.

Хорошая динамика роста рынка кредитования малого и среднего бизнеса очевидна, ведь спрос на такие кредиты велик, а многие банки только начинают приходить на этот рынок кредитования. Появление новых кредитных программ и смягчение условий выдачи кредитов даёт возможность охватить ту часть малого и среднего бизнеса, которая раньше не могла позволить себе кредиты.

Рынок кредитования малого и среднего бизнеса только начинает активно развиваться, таким образом, риски по таким кредитам банки оценивают весьма высоко, что и объясняет высокие проценты и строгие условия получения кредитов. Банки стараются обезопасить себя, требуя от компаний полной прозрачности их работы, обеспечение залога, а также безупречной работы в течение определённого периода.

Тем не менее, этот рынок является весьма интересным для банков в силу его высокой доходности – ставки по таким кредитам находятся на уровне 15-18% при значительных суммах самих кредитов. С точки зрения диверсификации кредитных портфелей банкам выгоднее кредитовать малый бизнес, а не крупный, ведь риски работы с большим количеством кредитов на небольшие суммы меньше, чем с несколькими крупными займами.

Основными клиентами банков по программам кредитования малого и среднего бизнеса являются торговые компании, занимающиеся оптовой и розничной торговлей, затем идут компании, работающие на рынке услуг, и производственные предприятия. По словам заместителя председателя правления «Абсолют Банка» Олега Скворцова, в портфеле их банка преобладают кредиты, выданные пред-

## КРУПНЕЙШИЕ БАНКИ ПО ОБЪЕМАМ ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ В 2006 г.

№	Банк	Объем выданных кредитов малому и среднему бизнесу в 2006г., тыс. \$	Изменение к 2005г., %	Число выданных кредитов в 2006 году, шт.	Доля беззалоговых и/или экспресс-кредитов, %	Дата старта программ по кредитованию малого и среднего бизнеса	Количество кредитных продуктов на 01.01.07, шт.
1	Сбербанк*	33 408 754.8	35.8	76 356	н.д.	н.д.	н.д.
2	Возрождение	2 800 000	55.6	1 100	0.00	н.д.	н.д.
3	Уралсиб	1 987 049	38.1	25 967	0.00	25.06.1905	8
4	Импэксбанк	951 438	14.4	6 132	11.00	апрель 2005	7
5	ВТБ 24	779 009	638.7	9 094	16.00	01.08.2005	2
6	КМБ-банк	724 038	62.0	38 254	0.36	21.06.1905	5
7	Социнвестбанк	377 586	18.5	1 920	2.40	14.06.1905	2
8	Совкомбанк	306 787	58.5	583	32.01	н.д.	н.д.
9	МДМ-Банк	290 658	-	19 605	11.06	01.06.2006	9
10	Форштадт	267 300	153.3	1 246	20.50	июль 2005	5
11	Росбанк	267 200	294.7	6 100	3.00	июль 2006	3
12	Юниаструм Банк	259 347	53.4	369	13.00	2005 год	10
13	Девон-Кредит	218 812	86.2	2 592	н.д.	н.д.	4
14	Легион	218 212	202.6	815	6.20	01.04.2004	7
15	Акибанк	211 009	63.1	1 105	3.50	28.07.2006	6
16	Ханты-Мансийский Банк	125 179	85.3	715	31.80	август 2005	7
17	Уралприватбанк	117 525	-	83	0.00	01.09.2006	3
18	Автоградбанк	105 613	33.2	15 663	н.д.	16.07.2004	7
19	НБ Траст	94 840	-	3 886	11.61	14.03.2006	5
20	Экспресс-Волга	91 154	165.9	3 614	28.85	01.12.2004	15
21	Собинбанк	89 746	34.0	462	н.д.	27.06.1905	5
22	Челиндбанк	80 765	67.3	7 638	48.00	август 2002	2
23	Международный Московский Банк	80 000	73.9	750	28.00	25.06.1905	4
24	Славянский Банк	60 645	41.6	433	9.11	10.11.2003	2
25	Ермак	57 088	98.7	427	0.00	26.06.1905	8
26	Банк Оренбург	56 701	19.0	1 565	0.00	25.06.1905	8
27	Москоммерцбанк	42 390	698.9	102	0.60	01.03.2005	4
28	Союз	38 885	46.6	1 437	16.76	15.06.2004	4
29	Ижладабанк	32 235	-36.9	146	12.00	н.д.	н.д.
30	Русь-Банк	30 730	5 992.8	480	97.00	декабрь 2005	2
31	Пушкино	24 879	43.2	49	н.д.	н.д.	н.д.
32	Кредит Урал Банк	22 987	37.0	174	6.80	01.03.2005	4
33	Запсибкомбанк	21 455	-33.1	167	0.00	16.06.1905	2
34	Абсолют Банк	21 110	252.7	391	5.36	27.06.1905	7
35	ИнвестКапиталБанк	19 226	147.2	1 400	0.08	февраль 2005	6
36	Центр-Инвест	17 926	42.5	6 520	15.00	19.06.1905	14
37	Алмазэргиэнбанк	15 812	61.5	131	0.00	н.д.	4
38	Русский Банк Развития	14 857	-	455	0.22	июнь 2006	7
39	Номос-Банк	13 917	-	142	3.30	01.03.2006	114
40	Балтинвестбанк	11 433	120.4	182	12.00	22.06.2004	4
41	Банк Русь	10 779	107.3	106	23.40	04.08.2005	3
42	Зенит	10 045	1 542.8	38	0.00	01.12.2005	5
43	Башэкономбанк	6 213	184.5	24	н.д.	1994 год	1
44	Восточный экспресс	5 129	-38.7	20	78.92	09.12.2006	2
45	Камабанк	3 860	32.5	31	0.00	февраль 2006	4
46	Соотечественники	3 406	107.7	43	41.84	н.д.	34
47	Северная казна	3 056	-	107	23.00	01.10.2006	4
48	Российский Промышленный Банк	2 108	-	24	0.00	01.10.2006	3
49	Связь-Банк	1 641	-24.7	33	0.00	н.д.	н.д.
50	БФГ-Кредит	930	-	3	н.д.	н.д.	1
51	Славинвестбанк	691	-	3	0.00	09.10.2006	3
52	Башкомснаббанк	583	-	30	0.00	01.03.2006	н.д.
53	Ижкомбанк	34	36.8	37	н.д.	12.08.2005	52

\* данные только по субъектам малого предпринимательства – СМП

приятиям, работающим в сфере торговли – 56%, производства – 18% и услуг – 22%. За 2006 год кредиты хоть и стали доступнее для предпринимателей, но ещё очень далеки до того, что бы стать массовым продуктом. Даже программы государственной поддержки кредитования коммерческими банками малого бизнеса не сильно улучшили ситуацию на рынке. Кредиты,

выдаваемые по таким программам хоть и предполагают компенсации первоначальных затрат на получение кредита, но не являются выходом для малого бизнеса. По таким кредитам чаще всего устанавливаются строгие условия для процентных ставок, например в Санкт-Петербурге максимальная ставка по кредиту должна быть не больше 14% годовых в рублях, да

и их получение сопряжено с множеством бюрократических трудностей.

Практическая невозможность получения кредитов подталкивает многие компании прибегать к альтернативе и использовать лизинг или факторинг, которые также активно развивались в 2006 году. Лизинговые программы позволяют компаниям приобретать в рассрочку про-

## БАНКИ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В ОБРАЩЕНИИ

№	Банк	Количество пластиковых карт в обращении на 1 января 2007 г., тыс. шт.	Количество пластиковых карт в обращении на 1 января 2006г., тыс. шт.	Изменение, %	Распределение пластиковых карт в обращении по платежным системам (Visa, MC и пр.), на 1 января 2007г., %
1	Сбербанк	17 553.0	12 775.0	37.4	Visa – 33%, MasterCard – 49%, Сберкарт – 18%
2	ХКФ-Банк	4 664.0	2 005.0	132.6	MasterCard – 100%
3	Русский Стандарт	3 794.6	2 964.1	28.0	Visa – 1,24%, MasterCard – 97,87%, Прочие – 0,89%
4	Альфа-Банк	2 851.0	1 305.0	118.5	Diners Club – меньше 1%, MasterCard – 10%, Visa – 54%, Local – 35%
5	Уралсиб	2 240.0	1 498.0	49.5	Visa – 31%, MasterCard – 19%, Accord – 39%, Золотая корона – 11%
6	Транскредитбанк	1 823.0	1 181.0	54.4	Visa – 77 %, MasterCard – 23 %
7	Инвестсбербанк	1 550.7	893.0	73.6	Visa – 77,5%, Золотая корона – 22,5%
8	ВТБ 24	1 173.7	670.6	75.0	Visa – 79.9%, MasterCard – 16.5%, Прочие – 3.6%
9	Балтийский Банк	1 093.7	915.8	19.4	Visa – 78%, MasterCard – 22%
10	Петрокоммерц	514.3	409.2	25.7	Visa – 90%, MasterCard – 10%
11	НБ Траст	500.6	211.4	136.8	Visa – 95%, MasterCard – 5%
12	Ханты-Мансийский Банк	481.0	437.4	10.0	MasterCard – 47,84%, Visa – 52%
13	Райффайзенбанк Австрия	470.0	320.0	46.9	Visa – 80%, MasterCard – 20%
14	МДМ-Банк	418.2	326.2	28.2	MasterCard – 8,89%, Visa – 91,11%
15	Банк «Санкт-Петербург»	407.0	350.0	16.3	Visa – 64%, MasterCard – 2%, Прочие – 34%
16	Собинбанк	381.9	251.2	52.0	Visa – 57,54%, MasterCard – 42,23%, Diners Club – 0,18%
17	АК Барс	365.2	309.4	18.0	MasterCard – 10%, Visa – 0,8%, STB – 24,4%, Union Card – 37%, Funchip – 27,8%
18	Запсибкомбанк	348.0	300.0	16.0	Visa – 78,91%, MasterCard – 21,09%
19	Импэксбанк	329.5	304.0	8.4	MasterCard – 27.03%, Visa – 72.87%, Diners Club – 0.04%, American Express – 0.05%
20	Девон-Кредит	326.0	231.0	41.1	Visa – 50.52%, Union – 49.48%
21	Промсвязьбанк	321.0	265.0	21.1	MasterCard – 80%, Visa – 20%
22	Челиндбанк	300.8	239.2	25.7	н.д.
23	Юниаструм Банк	286.5	72.7	294.1	Visa-100%
24	Северная казна	283.1	205.1	38.0	Visa – 43,7%, Accord – 53,5%, MasterCard – 2,8%
25	Севергазбанк	241.2	196.4	22.8	Visa – 100%
26	Финансбанк	230.0	127.0	81.1	MasterCard – 92%, Visa – 8%
27	Союз	219.0	162.1	35.0	MasterCard – 4,5%, Visa – 63,8%, Diners Club – 0,3%, Золотая Корона – 31,4
28	Международный Московский Банк	205.0	100.0	105.0	Visa – 90.4%, MasterCard – 9.6%
29	Камабанк	185.7	103.7	79.1	Visa – 100%
30	Акибанк	175.3	143.8	21.9	STB – 99,25, MasterCard – 0,75
31	МБРР	170.8	86.2	98.1	Visa – 65%, MasterCard – 33%, Local card – 2%
32	Номос-Банк	164.0	126.8	29.4	н.д.
33	Восточный экспресс	160.0	50.0	220.0	Золотая Корона – 100%
34	Славянский Банк	154.4	115.3	34.0	Visa – 54,6%, MasterCard – 26,3 %, Diners Club – 19,1%
35	Газбанк	150.4	170.7	-11.9	Visa – 2,85%, NCC – 97,01%, MasterCard – 0,07%, Diners Club – 0,01%, American Express – 0,01
36	Авангард	147.6	51.9	184.6	Visa – 54%, MasterCard – 46%
37	Кредит Урал Банк	142.2	134.1	6.1	Visa – 54%, MasterCard – 42%, Прочие – 4%
38	Левобережный	138.0	123.0	12.2	Золотая Корона – 100%
39	Татфондбанк	125.1	62.2	101.1	Visa – 81,79%, MasterCard – 0,75%, Union Card – 10,58%, Золотая Корона – 6,88%
40	Ренессанс Капитал	111.0	22.6	390.3	Visa – 11,35%, MasterCard – 88,65%
41	Югра	100.2	93.7	6.9	Visa – 2%, MasterCard – 46%, Maxima – 52%
42	Русь-Банк	98.6	21.6	356.5	Visa – 27%, MasterCard – 73%
43	Центр-Инвест	88.3	80.6	9.5	Visa – 1,36%, MasterCard – 98,64%
44	Агропромкредит	85.8	н.д.	н.д.	Visa – 87,5%, MasterCard – 12,5%
45	Автовазбанк	84.4	63.9	32.1	Visa – 3,8%, NCC – 96,2%
46	СДМ-Банк	82.7	60.7	36.3	Visa – 19,46%, MasterCard – 63%, Прочие – 0,23%
47	Банк Оренбург	73.2	39.4	86.0	Золотая Корона – 100%
48	Агроимпульс	73.0	14.0	421.4	Visa -100%
49	Связь-Банк	71.6	28.3	153.0	Visa – 100%
50	Ухтабанк	66.0	69.6	-5.1	Visa – 72,70%, MasterCard – 27,30%
51	Московский Кредитный Банк	64.8	35.6	82.0	Visa – 75,4%, MasterCard – 24,4%, Diners Club – 0,2%

Продолжение таблицы

№	Банк	Количество пластиковых карт в обращении на 1 января 2007 г., тыс. шт.	Количество пластиковых карт в обращении на 1 января 2006г., тыс. шт.	Изменение, %	Распределение пластиковых карт в обращении по платежным системам (Visa, MC и пр.), на 1 января 2007г., %
52	Курскпромбанк	63.0	44.0	43.2	Visa - 20%, Union Card - 80%
53	ИнвестКапиталБанк	61.0	2.0	3 013.7	MasterCard - 100%
54	Русский Банк Развития	60.6	24.5	147.4	MasterCard - 0,93%, Visa - 98,56%, Diners Club - 0,51%
55	БСЖВ	57.0	27.5	106.8	Visa - 100%
56	Омск-Банк	52.3	42.2	23.7	Visa - 100%
57	Автоградбанк	51.9	43.8	18.5	Золотая Корона - 100%
58	Абсолют Банк	50.0	28.0	78.6	Visa-100%
59	Росевробанк	47.7	28.9	65.0	Visa - 89,05%, MasterCard - 10,85%, Diners Club - 0,1%
60	Ижладабанк	46.0	27.0	70.4	CityCard - 100%
61	Социнвестбанк	45.0	26.4	70.5	Visa - 1%, MasterCard - 99%
62	Ижкомбанк	37.9	29.2	29.8	0.40
63	Спецсетьстройбанк	36.8	23.9	54.0	Visa - 67,4%, MasterCard - 32,6%
64	Российский Промышленный Банк	36.6	31.5	16.2	Visa - 34%, Локальные карты - 66%
65	Банк Русь	36.2	27.4	32.0	Золотая Корона - 100%
66	Славинвестбанк	33.5	7.7	335.4	Visa - 77%, MasterCard - 23%
67	Экспресс-Волга	29.1	25.0	16.3	UnionCard - 51%, Visa - 49%
68	Алмазэргиэнбанк	27.3	4.1	563.5	1.00
69	Новый Символ	18.1	15.4	17.0	MasterCard - 100%
70	Форштадт	18.0	11.4	57.4	Золотая Корона - 100%
71	Балтинвестбанк	17.8	5.4	230.1	Visa - 98.97%, Diners Club - 0.34%, Таможенная карта - 0.69%
72	Енисей	17.5	14.3	22.4	Золотая корона - 100%
73	Первый Объединенный Банк	14.0	6.8	105.3	NCC - 33%, Visa - 67%
74	Экстробанк	14.0	4.8	191.7	Visa - 95%, MasterCard - 5%
75	Ермак	8.1	7.2	12.5	100.00
76	Центркомбанк	6.8	10.0	-31.6	MasterCard - 100%
77	Первый Республиканский Банк	6.8	3.8	80.9	VISA - 87%, MasterCard - 13%
78	БФГ-Кредит	4.5	3.5	28.6	Visa - 93%, MasterCard - 7%
79	Совкомбанк	4.3	0.8	445.5	MasterCard - 100%
80	Башкомснаббанк	3.8	1.8	112.9	MasterCard - 100%
81	Интехбанк	3.6	2.4	46.9	Master Card - 2,87%; STB - 97,13%
82	Уралприватбанк	3.0	0.9	222.6	Visa - 100%
83	Пушкино	1.3	0.6	116.7	MasterCard - 100%
84	Легион	0.6	0.4	69.2	MasterCard - 100%
85	Газинвестбанк	0.6	0.0	н.д.	Visa - 80%, MasterCard - 20%
86	Интеграл	0.6	0.4	63.9	н.д.
87	Соотечественники	0.1	0.0	н.д.	MasterCard - 100%

изводственные средства. Факторинг же даёт возможность полностью обезопасить себя от неплатёжей своих контрагентов, а условием для подписания факторингового соглашения для компаний является платежеспособность их партнёров. Таким образом, факторинг может позволить себе даже компания, не обладающая материальным обеспечением.

В 2007 году рынок кредитования малого и среднего бизнеса продолжит развиваться. Следует ожидать появления большего количества участников этого рынка, а значит усиления конкуренции, и, как следствие, повышения лояльности к заёмщикам, смягчению условий кредитования и снижению ставок по кредитам. «Уже весной мы планируем ввести новые кредитные продукты для малого бизнеса, – говорит первый заместитель председателя правления «Импэксбанка» Алексей Коровин. – Новая продуктовая линейка будет включать в себя коммерческую

ипотеку до 10 лет, а также скоринг не только для индивидуальных предпринимателей, но и для юридических лиц».

**Александр Рогожкин**  
Источник таблиц: РБК.Рейтинг

**САМЫЕ «ПЛАСТИКОВЫЕ» БАНКИ В 2006 ГОДУ**

За 2006 год объём рынка пластиковых карт вырос, и, полностью оправдав прогнозы аналитиков, достиг, по данным ЦБ, объёма 74,7 млн. шт. Столь стремительный рост рынка пластиковых карт (около 36,77%) говорит о большой перспективности и привлекательности данного направления.

По данным ЦБ, за прошедший год выросло также количество кредитных организаций, занимающихся эмиссией или эквайрингом банковских карт, теперь их стало 733 (более 60% всех российских банков). Объём операций по

пластиковым картам также вырос – 168,4 млрд. долл., что на 62,26% больше, чем за 2005 год.

Тройка лидеров по количеству пластиковых карт в обращении за прошедший год не изменилась. На первом месте – «Сбербанк» с 17,5 млн. пластиковых карт. Второе место занял с цифрой 4,7 млн. шт. «ХКФ-Банк», обогнавший за год банк «Русский стандарт» (3,8 млн. карт и третье место).

Рост рынка пластиковых карт закономерен, ведь этот продукт является выгодным и удобным как пользователям, так и банкам. Основным сдерживающим фактором их повсеместного использования остаётся отсутствие развитой инфраструктуры обслуживания. Однако за последние годы наблюдается активный рост количества банкоматов и точек розничной торговли, где можно оплатить покупки, что также способствует росту количества пользователей пластиковых карт.



Банки стали активнее использовать зарплатные проекты и начали работать не только с крупными компаниями, но и со средними и мелкими. По корпоративным картам банки стараются предоставлять полный спектр услуг обслуживания и дополнительный сервис, как правило, включающий овердрафты по картам, интернет-банкинг и возможность оплаты счетов с телефона. Также широко распространена практика банков по льготному кредитованию таких клиентов, так как по ним банковские риски невозврата или просрочки платежа значительно меньше, чем по другим клиентам.

Самыми «зарплатными» банками в 2006 году стали банки «Енисей», «Левобережный» и «Акибанк», доля пластиковых карт в рамках зарплатных проектов которых достигла 99 – 100%. Самыми «розничными» банками стали «Ренессанс Капитал» и «ХКФ-Банк», портфели которых 100%-но состоят из выданных в рамках потребительского кредитования карт. Третье место занял банк «Русский Стандарт» (97,81%).

Широкое распространение в 2006 году получили потребительские кредиты, выдаваемые на пластиковые карты. Пластиковые карты объединяют преимущества и для клиента, такие как возможность круглосуточного расходования и перевода денег, погашения кредита через банкоматы с функцией «cash in» или «конвертные» банкоматы, и для банков, позволяя создать постоянную клиентскую базу потребительских кредитов и повысить контроль за исполнением их обязательств.

На фоне усиления конкуренции многие банки стараются выделить свои пластиковые продукты. Наиболее распространено предоставление бонусов в виде скидок в магазинах, например, «Ситибанк» предоставляет скидки держателям своих карт при покупках. Популярны также накопления бонусных баллов и их дальнейшее использование для получения това-

ров и услуг, например, «Райффайзенбанк Австрия» участвует в бонусной программе «Малина», и программы «бесплатные мили» от авиакомпаний, которые можно использовать для повышения класса полёта или приобретения бесплатного авиабилета, например, программа «Аэрофлот бонус», реализуемая Аэрофлотом совместно со «Сбербанком», «Альфа-Банком» и банком «Русский Стандарт».

В 2006 году активно развивалось направление в области изменения форм и дизайна самих карт. Например, в «Юниаструм банке» появилась возможность самостоятельно создавать дизайн своей карты, а в «Мастер-банке» можно получить карту меньшего, чем обычно, формата, – Visa Mini.

Продолжила совершенствоваться и технологическая сторона обслуживания карт. Кроме уже ставших стандартными оплат различных услуг через банкомат (коммунальные платежи, телефон, Интернет и т.д.) с прошлого года появилась возможность перевода денег с карты на карту у держателей пластиковых карт Visa, например, такую услугу стал предоставлять «Газпромбанк».

Эволюционирование пластиковых карт к картам с микропроцессорами в России пока не наблюдается. Это связано с технической невозможностью использования сегодня преимуществ таких карт. «Основным преимуществом смарт-карты является наличие микрочипа, который сложно подделать и который обеспечивает безопасность владельцу карты. – говорит генеральный управляющий по розничным продуктам и услугам «Международного Московского Банка» Алексей Аксенов, – При этом, смарт-карты также имеют и обычную магнитную полосу, которая используется на тех терминалах, где нет специального оборудования для приема смарт-карт. Таким образом, сейчас в условиях неготовности инфраструктуры, владелец смарт-карты

фактически переплачивает – поскольку не может воспользоваться основным ее преимуществом».

В 2007 году следует ожидать продолжения роста карточного рынка и за счёт роста спроса на него у населения, и за счёт роста усилий по продвижению их банками и платёжными системами, как в крупных городах, так и регионах. В условиях усиления конкуренции, банки, несомненно, продолжат расширять дополнительные сервисы и технически совершенствовать сами карты.

Платёжные системы будут активнее продвигать на российском рынке свои продукты. Это связано с тем, что в развитых странах рынок пластиковых карт уже насыщен, а в России есть значительный потенциал роста. Кроме стандартных методов популяризации оплаты с помощью пластиковых карт (розыгрыши призов среди пользователей карт или подарки за покупку при оплате картой), платёжные системы стали использовать новые инструменты. Так, в конце прошлого года платёжная система MasterCard запустила на радио «Европа +» реалити-шоу, главный герой которой живёт только с пластиковой картой, без бумажных денег. А Visa, в свою очередь, запустила проект по продаже игры «Монополия», в которой оплата происходит не бумажными деньгами, а картами через терминал.

В этом году также следует ожидать активного развития направления в области премиум сегмента пластиковых карт. «Еще одна тенденция, которая, как мы ожидаем, будет характерна для этого года – возрождение премиальных продуктов. – говорит Алексей Аксенов, – Сейчас платёжные системы активно занимаются этим вопросом. По сути, до настоящего времени понятие премиальных карт (Gold, Platinum и выше) осталось размытым. Сейчас ведется активная работа по созданию систем дополнительных опций, услуг и возможностей для владельцев этого типа карт. Премиальные карты должны действительно стать таковыми».

*Александр Рогожкин  
Источник таблиц: РБК.Рейтинг*

#### **РЕЙТИНГ САМЫХ ДИНАМИЧНЫХ БАНКОВ 2006 ГОДА**

В исследовании на отчетную дату 1 января 2007 года принимает участие 501 банк, зарегистрированный на территории Москвы и Московской области. За 2006 год активы московских банков увеличились с 73 31,3 млрд до 10 767,8 млрд рублей. Т.о., прирост активов составил 46,8%. Доля активов московских банков в совокупных активах российских банков остается по-прежнему доминирующей – 80%. Однако за 2006 год эта доля сократилась на 5%.

Капитализация московских банков имеет также положительную динамику

роста, но отстает по темпам по сравнению с активами. В 2006 году капитализация московских банков увеличилась на 35,7% и составила 1187 млрд руб. Совокупный показатель достаточности капитала, который рассчитывается как соотношение капитала и активов, сократился за 2006 год с 11,8 до 10,9%.

Если говорить о прибыли, то «московские» банки заработали в 2006 году по сравнению с 2005 годом на 38% больше чистой прибыли. Банки Москвы и Московской области заработали за 2006 год 291 млрд руб.

Перейдем к главному этапу исследования – выделению наиболее динамичных банков по результатам деятельности в 2006 году. Кредитные организации, принимающие участие в рейтинге, были поделены на четыре группы. В первую группу (активы более 30 млрд руб.) вошли 45 банков (в прошлом рейтинге – 43). Во вторую банки, активы которых лежат в пределах от 7 до 30 млрд руб., таких банков оказалось 73 (в прошлом рейтинге – 69). Активы банков третьей группы лежат в пределах от 1,5 до 7 млрд, и таких банков 165 (в прошлом рейтинге – 141). Состав четвертой, самой многочисленной, группы – 217 банков (в прошлом рейтинге – 167) с активами менее 1,5 млрд руб.

**Банк** (Тематическое приложение к газете *Известия* (Москва))

### ЧТО ПИСАЛИ О БАНКАХ В ПРЕССЕ В 2006 ГОДУ

Итоговый пресс-рейтинг банков за 2006 год, выполненный экспертами кафедры коммуникационного менеджмента Международного университета в Москве, подтвердил неслучайность изменений, произошедших в нем в первой половине года.

Эти изменения затронули в первую очередь группу лидеров рейтинга и выразились в значительном увеличении количества информации о банках с государственным участием.

К концу года намерения правительства создать на основе госбанков единый банк развития приобрели достаточно определенные очертания. И пресса активно обсуждала ожидаемое объединение Внешэкономбанка, Российского банка развития и Росэксимбанка. Правда, при этом информации о работе Внешэкономбанка поубавилось, а о других банках упоминалось лишь в контексте их предполагаемой ликвидации. В результате позиции этих банков в пресс-рейтинге по сравнению с первым полугодием ухудшились: ВЭБ с 5-го места переместился на 7-е, РБР – с 16-го на 31-е, а Росэксимбанк – с 28-го на 46-е.

Пресса часто обращалась к теме реформирования Внешторгбанка. Но разговор шел в первую очередь о реформах внутри банковской группы ВТБ. При

этом степень ясности в отношении дальнейших перспектив каждого из входящих в группу банков сказывалась на отражении их работы в прессе. Так, ВТБ 24, ставший ритейловым суббрендом ВТБ, на страницах печати был представлен достаточно ярко и определенно. Впервые появившись в пресс-рейтинге, он по итогам года занял 13-е место, причем во втором полугодии информации о нем было почти на 20% больше, чем в первом.

И сам ВТБ с каждым годом усиливает свои позиции в прессе. В 2004 году в московской прессе Внешторгбанк упоминался в 2996 материалах, в 2005 году – в 3952, в 2006-м – в 4951. В пресс-рейтинге он прочно утвердился на 2-м (после Сбербанка) месте. И отрыв от других банков увеличивается. Если в 2005 году величина рейтинга ВТБ была в 1,5 раза выше, чем у занимавшего 3-е место Альфа-Банка, то в 2006-м его рейтинг почти в два раза превысил рейтинг находящегося на 3-м месте Банка Москвы. Причем ВТБ удалось сформировать достаточно яркий имидж, в котором преобладают мотивы мощи и динамизма. И этот образ носит позитивный характер – процент негатива в прессе о ВТБ в 2006 году составлял лишь 1,1 процента.

О неизменном лидере пресс-рейтинга в последние годы негативной информации становится все меньше. В 2006 году анализ прессы выявил всего 4,4% негативной информации о Сбербанке (против 5% в 2005 году и 8,1% в 2004-м). А вот число публикаций с информацией о Сбербанке в 2006 году по сравнению с 2005-м увеличилось. Их стало 7646 против 6177 в 2005 году.

Увеличивает присутствие в печати и Газпромбанк: с 1040 публикаций в 2004 году до 1975 в 2005-м и 2 548 в 2006-м. Банку удалось заметно изменить свой имидж. Из «карманного» банка «Газпрома» он как-то незаметно превратился в его партнера. А в последнее время о нем стали писать и в связи с национальными проектами, никакого отношения к газу не имеющими.

Газпромбанк, занимавший в пресс-рейтинге НИИР по итогам полугодия 3-е место, в годовом рейтинге пропустил вперед Банк Москвы, доля информации о котором в пресс-рейтинге за 2006 год оказалась заметно выше, чем годом раньше: 5,5% в сравнении с 4,9% в 2005 году. В целом имидж банка остался неизменным, хотя анализ рейтинга позволяет выявить некоторое изменение информационных доминант в освещении работы банка. Например, пресса больше уделяла внимания информации об акционерах и партнерах Банка Москвы, его участии в акционерном капитале и различных проектах, о программах кредитования. При этом меньше (относительно общего количества информации) писалось о работе банка с акциями и ценными бумагами, о вкладах, о статусе его уполномоченности.

На две ступеньки в рейтинге поднялся Росбанк. По итогам 2005 года он был 7-м, по итогам 2006-го оказался 5-м. При этом доля информации о нем в общем количестве информации о банках, вошедших в пресс-рейтинг, увеличилась с 4,4 до 4,7%. В структуре информации о работе банка меньший, чем в 2005 году, удельный вес имела рубрика «Кредиты» и существенно больший «Акции и ценные бумаги».

Сохранили свое положение в пресс-рейтинге и банки с иностранным участием. Правда, Международный московский банк переместился с 9-го места, которое он занимал по итогам первого полугодия, на 11-е (такое же место в рейтинге он занимал и по результатам 2005 года). Райффайзенбанк, наоборот, по сравнению с 2005 годом свое положение в рейтинге немного ухудшил, перейдя с 9-го места на 12-е. Но ему частично удалось выправить отставание, наметившееся в середине года (когда в рейтинге он был 14-м). Ситибанк переместился с 14-го места в 2005 году на 26-е. Негативной информации о нем было достаточно много (6,9%), но все же меньше, чем по итогам первого полугодия 2006 года (8,1%).

Несмотря на заметные локальные изменения в положении отдельных банков в пресс-рейтинге и в структуре информации о них, в общем, структура информации о банках осталась неизменной. Самое существенное изменение по сравнению с 2005 годом – это увеличение удельного веса категории «Работа банка» с 40 до 48%. Доля остальных категорий немного уменьшилась – более всего «Hi-tech» (с 11 до 9%) и «Персоналии и компетентное присутствие» (с 14 до 11%).

### «Пресс-рейтинг банков по итогам 2006 года»

В список вошли 50 банков: Сбербанк РФ, Внешторгбанк, Банк Москвы, Газпромбанк, Росбанк, Альфа-банк, Внешэкономбанк, МДМ-Банк, Россельхозбанк, Промсвязьбанк, Международный московский банк, Райффайзенбанк, ВТБ 24, Уралсиб, «Русский стандарт», Импэксбанк, Абсолют-банк, «Зенит», Юниаструм Банк, Возрождение, Собинбанк, Союз, Инвестсбербанк, Транскредитбанк, НОМОС-банк, Ситибанк, Петрокоммерц, Дельтакредит, КИТФинанс, Московский кредитный банк, Российский банк развития, БИН, Русский банк развития, Связьбанк, Пробизнесбанк, Городской ипотечный банк, Промышленно-строительный банк, СДМ-банк, МБРР, ГЛОБЭКС, Оргрэсбанк, Хоум Кредит энд финанс Банк, Межпромбанк, Инвестиционный банк «Траст», Банк Сосьете Женераль Восток, Росэксимбанк, «Авангард» Сибкадаембанк, Дойче Банк, Национальный резервный банк.

**Владимир Пахомов, Банк**  
(Тематическое приложение к газете *Известия* (Москва))

# ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛЫ ИЗДАТЕЛЬСТВА «РБА»

39239	Подписной индекс журнала в каталоге «Пресса России» 39240	39241	39242
<b>«АВТО-ОБОЗРЕНИЕ»</b> Сборник всех материалов российских СМИ из мира автомобилей. Стоимость подписки: 1 мес. — 650 руб. 1 полугодие — 3540 руб. 1 год — 6370 руб.	<b>«БИЗНЕС-ЭКСПЕРТ»</b> Ежемесячное информационно-аналитическое издание. Стоимость подписки: 1 мес. — 830 руб. 1 полугодие — 4530 руб. 1 год — 8150 руб.	<b>«ВРЕМЯ РЕКЛАМЫ»</b> Новости рекламного рынка и точные данные российских СМИ. Стоимость подписки: 1 мес. — 545 руб. 1 полугодие — 2970 руб. 1 год — 5340 руб.	<b>«ФИНАНСЫ &amp; ЭКОНОМИКА. АНАЛИЗ. ПРОГНОЗ»</b> Обзор российского рынка финансов и экономики. Стоимость подписки: 1 мес. — 720 руб. 1 полугодие — 3890 руб. 1 год — 7120 руб.

39285	Подписной индекс журнала в каталоге «Пресса России» 39287	39284	39286
<b>«АДРЕС РЕКЛАМА»</b> Информация по всем крупнейшим СМИ и РА России. Стоимость подписки: 1 мес. — 535 руб. 1 полугодие — 2910 руб. 1 год — 5230 руб.	<b>«БАНКИ И БИРЖИ»</b> Материалы банковского бизнеса. Анализ главных событий, рейтинги банков. Стоимость подписки: 1 мес. — 645 руб. 1 полугодие — 3510 руб. 1 год — 6320 руб.	<b>«НОВОСТИ РЕКЛАМЫ»</b> Все о рекламе, маркетинге и СМИ России. Факты, события, рейтинги. Стоимость подписки: 1 мес. — 365 руб. 1 полугодие — 2010 руб. 1 год — 3620 руб.	<b>«ДАЙДЖЕСТ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ»</b> Ведущий журнал финансового сектора экономики. Стоимость подписки: 1 мес. — 655 руб. 1 полугодие — 3570 руб. 1 год — 6430 руб.

ИЗВЕЩЕНИЕ	ООО "Русбизнесальянс" ИНН 7724287897 / 772401001 Р/с № 40702810502000000740 в АБ "ОРГРЭСБАНК" (ОАО) БИК 044583990, к/с 30101810900000000990 Подписка на журнал _____ Сумма платежа _____ _____ (Фамилия, Имя, Отчество ПЛАТЕЛЬЩИКА) _____ (Почтовый индекс и адрес ПЛАТЕЛЬЩИКА)
	С условиями приема банком суммы, указанной в платежном документе, ознакомлен и согласен Кассир _____ Плательщик _____ « ____ » _____ 2007г.
КВИТАНЦИЯ	ООО "Русбизнесальянс" ИНН 7724287897 / 772401001 Р/с № 40702810502000000740 в АБ "ОРГРЭСБАНК" (ОАО) БИК 044583990, к/с 30101810900000000990 Подписка на журнал _____ Сумма платежа _____ _____ (Фамилия, Имя, Отчество ПЛАТЕЛЬЩИКА) _____ (Почтовый индекс и адрес ПЛАТЕЛЬЩИКА)
	С условиями приема банком суммы, указанной в платежном документе, ознакомлен и согласен Кассир _____ Плательщик _____ « ____ » _____ 2007г.



Ежемесячный информационный журнал.  
Приложение к журналу «Финансы & Экономика. Анализ. Прогноз»

Издатель  
ООО "РБА - РусБизнесАльянс"

Адрес редакции:  
г. Москва, Ореховый бульвар, д. 7, корп. 1

Адрес для почтовой корреспонденции:  
115211, г. Москва, М-211, а/я 49.

Телефоны редакции:  
(495) 749-0772, 789-7305

Представительство в Интернет:  
www.rusba.ru

Электронный адрес:  
rusba@rusba.ru; adv@rusba.ru (рекламный отдел)

Распространение:  
Россия, СНГ, за рубежом

Стоимость рекламы:  
2/1 центр. разворот журнала - 20 000 руб.  
1/1 пол. перед содержанием - 12 000 руб.  
1/2 пол. перед содержанием - 6 600 руб.  
1/4 пол. в рекл. блоке - 3 600 руб.  
1/8 пол. в рекл. блоке - 2 100 руб.  
1/16 пол. в рекл. блоке - 1 200 руб.  
статья на правах рекламы (1/1 пол.) - 6 000 руб.

Скидки за оптовый заказ:  
3 публикации - 10%; 6 публикаций - 20%

Надбавки за место:  
2-я, 3-я, 4-я страницы обложки - 100%

Размеры макетов рекламы:  
1/1 полосы - 215 x 307 мм (дообрезной формат)  
1/2 полосы - 190 x 126 мм или 93 x 257 мм  
1/4 полосы - 190 x 61 мм или 93 x 126 мм  
1/8 полосы - 93 x 61 мм или 190 x 29 мм  
1/16 полосы - 93 x 29 мм

График выхода журнала в 2007г.:

№ 1 январь - 18 января 2007г.  
№ 2 февраль - 1 февраля 2007г.  
№ 3 март - 1 марта 2007г.  
№ 4 апрель - 5 апреля 2007г.  
№ 5 май - 3 мая 2007г.  
№ 6 июнь - 7 июня 2007г.

Подписка:

г. Москва  
Агентство "Роспечать" - каталог "Газеты. Журналы"  
ООО ИД "Медиа-Пресса" — "Объединенный каталог"  
МАП — Каталог "Почта России"  
ООО "Интер-Почта-2003":  
Корпоративная подписка по Москве 500-0060  
Корпоративная подписка по регионам 953-9202  
Агентство "Курьер-пресссервис" 933-3071  
Агентство "Деловая Пресса" 962-11-11, 748-63-45  
Агентство "Артос-Гал" 160-58-48, 995-44-63  
ООО КА "Союзпечат" 707-12-89, 707-16-58  
ЗАО ЦДИ "Орикон" 937-49-59, 937-49-58  
ООО "ЭксПресс" 234-23-80, 783-90-29  
ООО "Дельта Пост" 928-87-62

г. Екатеринбург

Агентство "Урал-пресс" (3432) 75-84-93

г. Казань

ООО "ААП Коммерсант-Курьер" (8432) 91-09-82

г. Калининград

ООО "Пресса-Подписка" (0112) 46-02-73

г. Киров

ООО "Вятка-Инфо - 2003" (8332) 50-36-60

г. Самара

Агентство "Агора" (8462) 48-49-47

Украина

г. Киев  
KSS—"Киевская служба подписки" (10-044) 464-02-20

Белоруссия

г. Минск, ОДО "Лагодапресс" (10-37517) 234-9137

Подписка за рубежом

Агентство "МК-периодика" (095) 681-91-37

