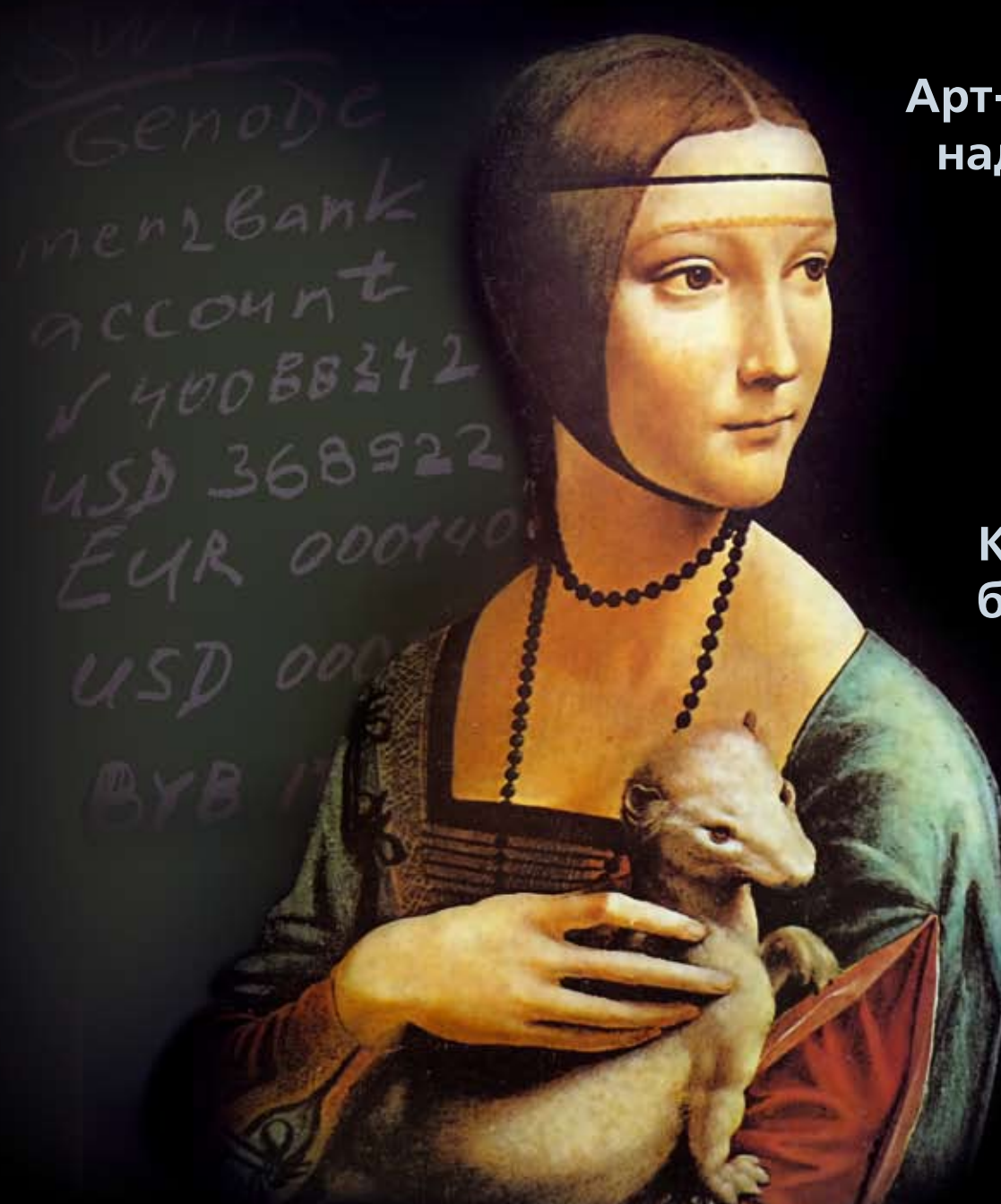


ИПОТЕКА КРЕДИТ

ЖУРНАЛ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ

№3 (13) ноябрь-декабрь 2009



**Арт-банкинг –
над схваткой**

стр. 4

Неформат

стр. 22

**Кредитный
блокбастер**

стр. 38

АРТ В КРЕДИТ

Все коттеджи - на одном сайте!

ЦЕЛЬ: НЕДВИЖИМОСТЬ

Фотокаatalogи на Недвижимость@Mail.Ru - отличная возможность представить коттеджи, офисные центры или дома огромной аудитории портала Mail.Ru. Большие фотографии, подробные описания, удобная система поиска, личный кабинет и частные объявления - все это гарантирует удобный и быстрый поиск среди более 20 тысяч квартир, 5500 офисов и 8500 коттеджей посетителям сайта и высокую эффективность продаж застройщикам и риелторам. Развивайте бизнес вместе с нами.



Дом в коттеджном поселке
Новорижское шоссе, 25 км от МКАД
Площадь участка 15 соток.



Загородный дом
Минское шоссе, 15 км от МКАД
Новый ремонт, асфальт, 15 соток.



Дом в деревне
Щелковское шоссе, 48 км
Индивидуальный проект, 2 скважины, газ.



Дом в коттеджном поселке
Минское направление, 52 км
Участок 12 соток. Собственность.



Большой загородный дом
Киевское направление, 95 км от МКАД
Отдельные входы, центральное отопление.

НЕДВИЖИМОСТЬ@mail.ru[®]

+7 (495) 725-63-57 • realty.mail.ru

Несколько слов о важном

Канатоходцам посвящается



Взаимоотношения искусства и денег всегда были непростыми. Вроде бы есть чистое искусство – а есть на потребу публике. Не продается вдохновенно, но можно рукопись продать. Ну, и так далее.

Между тем, продолжают находиться люди, которые умудряются на этом самом чистом искусстве (и на том, которое на потребу, конечно, тоже) прилично зарабатывать. Некоторые его собирают, выжидают – а затем продают. Другие дают деньги художникам, убежденные в том, что их имя будет прославлено в веках. Эти ожидания, как, впрочем, и инвестиционные надежды коллекционеров, оправдываются далеко не всегда.

Есть и такие, кто предпочитает инвестированию и меценатству – кредитование. Мне всегда казалось, что это в арт-бизнесе и есть самое сложное, нечто вроде балансирования на канате. В самом деле, финансист,веряющий режиссеру или, скажем, скульптору средства в долг, обязательно оказывается в двойственном положении. С одной стороны, ты благодетель, с другой – ростовщик. Когда ты даешь, тебя превозносят. Как только наступает срок платежа – тебе посылают проклятия. Не позавидуешь...

Наверное, отчасти и поэтому арт-кредиты в сфере банковских услуг встречаются так редко, а слово «продюсер» ассоциируется с умением добывать деньги, а вовсе не с первоначальным своим значением (produce, англ. – создавать, генерировать, порождать).

Что ж, редкая услуга и ценится выше. Те, кто умеет ходить по канату над толпами восхищенных зрителей, рискуют практически всем. Но зато весь мир – у их ног.

Марта САВЕНКО,
главный редактор

СОДЕРЖАНИЕ



ПОЗИТИВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**Торжество настоящего
Они ушли в театр** 3

ГЛАВНАЯ ТЕМА

**Марина Ситнина, Газпромбанк:
«Арт-банкинг – над схваткой»** 4

**Сергей Черноморов, банк
«Новый символ»:
«Артефакты – это долгосроч-
ная инвестиция»** 6

**Алексей Голубович, «Арбат
Капитал»: «Емкость арт-рын-
ка России — 1,5 миллиарда
долларов»** 8

ЦЕЛЬ

**Кино: Голливудская
бухгалтерия** 10

**Автомобиль: Недетские
игрушки** 13

**Недвижимость: Других
посмотреть** 16

Колонка оценщика 18

Звездные острова 20

Музыка: Неформат 22

СРЕДСТВА

**Рейтинг: Самые
кредитные** 26

**Аналитика: Только
гиганты?** 28

**Ипотека: И все-таки она
существует** 32

Дискуссия: Новое качество 35

**Арт-кредит: Кредитный
блокбастер** 38

**Личный опыт: Достучаться
до банкира** 41

ЕЩЁ

**Макли, или Кто ворует
искусство** 44

**Дневник Елены
Портмоне** 48



ЖУРНАЛ «ИПОТЕКА И КРЕДИТ». № 3 (13), ноябрь — декабрь 2009

Основан в 2007 году.

Главный редактор: Марта Савенко, тел. (916) 622-03-35 marta@ipocred.ru

Над номером работали: Николай Губарев, Наталья Кузнецова, Юлия Максимова, Мария Машлаковская, Сергей Романов, Мария Салтыкова, Оксана Самборская, Лада Фишер, Анна Чуднова.

Автор дизайн-макета: Ирина Скребкова. Фото: Андре Юм, shutterstock.

Адрес редакции: 125212, г. Москва, ул. Адмирала Макарова, д. 8 info@ipocred.ru

Интернет: ipocred.ru

Тел./факс (495) 380-11-38, (495) 411-22-14

Размещение рекламы: Анна Комова, тел. (495) 727-65-98 kotova@ipocred.ru

Цитирование в объеме, не превышающем 30% от общего объема статьи, возможно без предварительного разрешения редакции, при полном сохранении текста цитаты и указания источника, в т.ч. автора и названия статьи.

Перепечатка материалов и иное использование, в том числе в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции. Для получения разрешения достаточно написать письмо по адресу: marta@ipocred.ru

За точность и достоверность информации несут ответственность авторы статей.

Мнение авторов может не совпадать с мнением редакции.

Редакция оставляет за собой право на литературную обработку материалов.

Редакция не имеет возможности вступать в переписку, рецензировать и возвращать

не заказанные ею рукописи и иллюстрации. Редакция не несет ответственности за

содержание рекламных материалов.

Тираж 45 000 экз.

Отпечатано в ОАО «Подольская фабрика офсетной печати».

Издание зарегистрировано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Свидетельство о регистрации ПИ No. ФС 77-29036.

Учредитель ООО «ОБИКС».

ТОРЖЕСТВО НАСТОЯЩЕГО

Найти положительные стороны в нынешнем кризисе, да еще и на «нежном» рынке кинопродукции, не так просто. Вопрос финансирования новых фильмов, в том числе голливудских, стоит сейчас крайне остро: даже самые крупные банки остерегаются выдавать кредиты киностудиям, а некоторые из банков уже ушли с этого рынка. Оставшиеся будут работать только с беспроигрышными проектами – сиквелами знаменитых фильмов, экранизациями комиксов, раскрученными именами. При этом ожидаемый объем фильмов, которые Голливуд планировал выпустить до кризиса, сократился почти на треть, и это еще не предел. Снимать будут меньше, экономить – больше. Казалось бы, картина складывается безрадостная, но это не совсем так.

В условиях кризиса и сокращения количества голливудских кинопроектов поднимает голову так называемое национальное кино – французское, итальянское, британское и японское. Фильмы с меньшими, нежели у Голливуда, бюджетами, которые снимаются при поддержке государства и традиционно считаются более интеллектуальными и «глубокими», будут показывать не только по внутреннему ТВ и на экранах страны-производителя.

Уже достигнуты соглашения о взаимном импорте кинопродукции, который призван решить проблему дефицита новых фильмов в будущем году. Кроме того, в кризисный год и студии, и прокатчики снова вспомнили о фильмах, почти не требующих бюджета. Арт-хаус, кино «не для всех» может стать массовым и даже популярным форматом. Так, в Великобритании с успехом снимают и показывают фильмы с бюджетами, которые исчисляются в тысячах фунтов, а не в миллионах долларов. Это значит, что на смену голливудскому попкорну приходят фильмы, в которых будут показывать не спецэффекты, а настоящую актерскую игру.

Критики торжествуют: кризис не только сразил Голливуд, но и помог «настоящему кино» найти дорогу к зрителю. И к инвестору – ведь, согласитесь, гораздо проще выделить на финансирование проекта 100 или 200 тысяч евро, чем несколько миллионов. Особенно если учесть, что вторым инвестором для таких фильмов часто является государство.

ОНИ УШЛИ В ТЕАТР

В кризисный год очень неплохо обстоят дела у театров, отмечают эксперты. В США, где многие зрители уже проголосовали ногами против дорогого кино, высокобюджетные театральные постановки до сих пор пользуются успехом. На Бродвее кризис не отгоняют, а празднуют: кассовые сборы театров этой осенью достигли рекордных отметок. «Затяжной дождь» с Дэниелем Крейгом и Хью Джекманом и «Бог резни» с Джеймсом Гандольфини и Маршей Харден собрали за минувшую неделю свыше 1 миллиона долларов каждая. Третья популярная постановка – «Гамлет», в которой датского принца играет Джуд Ло, собрала с 12 по 18 октября 905 тысяч долларов.

Всего же кассовые сборы на Бродвее составили 12-18 октября 21,1 миллиона долларов. Это почти на 1,5 миллиона долларов больше, чем за ту же неделю в прошлом году, когда кризис только начинался, сообщают «Новые Известия».

Постепенно восстанавливают свои позиции и производители телевизионных проектов, утверждают в независимой компании Film Department. В год, когда рядовые потребители станут меньше ходить в кино, телевизор приобретет новую популярность. Правда, на доходах телестудий в ближайшее время это не скажется: телеканалы будут чаще, быстрее и дешевле получать киноленты от производителей, и о сверхдоходах для телевизионных проектов речь уже не идет. Но и садиться на голодный паек они не будут.





«Арт-банкинг — над схваткой»

Марина Ситнина, вице-президент Газпромбанка, генеральный директор ООО «Арт Финанс»

Известно, что арт-банкинг, включающий в себя поиск произведений, управление коллекциями, покупку-продажу работ и некоторые другие составляющие – довольно молодая услуга на российском рынке. Как давно это направление существует у Вас?

Сначала напомним, что произведения искусства традиционно являются частью семейного капитала. А все, что связано с капиталом – оценка, управление, обслуживание, хранение и т.п. – это профессиональная зона интересов банков.

На Западе институт арт-банкинга существует уже более 300 лет, у нас – лишь 3-4 года. При этом клиенты private-банкинга на Западе – это так называемые «old money»: состоятельные коллекционеры в третьем-четвертом поколении, имеющие к этому занятию страсть и вкус, унаследовавшие свои собрания от прадедов. К примеру, клиенты одной известной галереи в Австрии на протяжении трех веков работают с одним и тем же частным банком – конечно, он сравнительно легко выдаст кредит под залог картин.

Что касается нашего рынка искусства, то его участникам очень сложно преодолеть ощущение неуверенности, а также непонимание самого термина «арт-актив». Клиенты не понимают этого

вида инвестирования, боятся высоких рисков. Все ведь читают газеты, а в них то и дело появляются сообщения о том, что «очередное произведение авангардного искусства признали подделкой». Это направление для них – как кокаин.

Откуда такое сравнение?

Из разговора двух западных дилеров: «Слова «русский авангард» произносить так же

страшно, как «кокаин».

Как банк может повлиять на эту ситуацию?

Банк, в отличие от дилера, заинтересован в формировании базы клиентов, имеющих капиталы хорошего качества в долгосрочной перспективе.

Наша роль состоит в том, чтобы облегчить клиентам, имеющим интерес к арт-рынку, знакомство с увлекательным миром коллекционирования, быть проводником в сложном и порой опасном путешествии – другими словами, обеспечить информационно-консультационное сопровождение инвестиций в искусство.

Большинство людей, которые занимаются покупкой произведений, доверяют какому-либо дилеру или советнику, но зачастую консультант лично заинтересован в продаже того или иного товара. Арт-банкинг отличается от такого вида услуг тем, что он стоит особняком, «над схваткой». Если к нам пришел клиент, то у нас нет цели продать ему конкретную работу и получить комиссию. Наша цель в том, чтобы соблюсти его интересы. Прибыль банка формируется по многим направлениям обслуживания клиента, и для нас его устойчивое финансовое положение и доверительное отношение к банку важнее сиюминутной прибыли по конкретной сделке.

Кто может сейчас позволить себе инвестировать в искусство? Какой начальной суммой должен обладать для этого Ваш клиент?

Арт-рынок, как говорят, это «рынок длинных денег и сильной воли» – т.е. долгосрочных инвестиций. Кроме того, в отличие от других активов, владелец произведения искусства может рассчитывать, как правило, только на повышение стоимости актива, а не на другие виды дохода – рентный, дивидендный и т.д. При этом прибыль останется нереализованной до момента продажи.

Конечно, есть блестящие примеры быстрого получения очень высокой спекулятивной доходности

– до 300-500% годовых, и не только в сфере современного искусства – это касается и мебели, и нумизматики, даже живописных полотен известных, маститых мастеров, импрессионистов и экспрессионистов. У всех на слуху пример «Маленькой танцовщицы» Дега, купленной пять лет назад Джоном Мадейски на аукционе Sotheby's в Лондоне за 5 миллионов фунтов – и проданной в феврале этого года более чем за 13 миллионов фунтов.

Вообще, во время кризиса многие произведения старых мастеров, фарфор, предметы мебельного искусства не потеряли в цене, а напротив – подорожали.

Что же касается начальной суммы инвестирования, то все зависит от того, во что клиент решил вкладываться. Есть объекты инвестиций, цены на которые начинаются от 200 долларов. Клиентам, располагающим суммами от 10 тысяч долларов, я бы посоветовала обратить внимание на графику Сюрважа, Ланско-го, Анненкова, Сомова – это русские представители парижской школы, которые до сих пор недооценены по сравнению с такими «мэтрами» как, например, Хайм Сутин.

Инвестируют в искусство:

- те, кто понимает, что искусство относится к вечным ценностям, и заботятся о достоянии следующих поколений своей семьи
- те, кто небезосновательно считает искусство убежищем для капиталов в период экономических и политических кризисов
- те, кто желает улучшить качество семейного капитала, придав ему респектабельность и новое социальное содержание.

Замечу, что бессистемное инвестирование может давать меньший эффект, чем последовательное коллекционирование, не преследующее коммерческих целей. Если вы создаете цельную коллекцию, то она будет иметь ценность хотя бы потому, что были предприняты усилия по ее созданию. Я видела коллекцию русских стеклянных бутылок конца XIX – начала XX века. Она будет стоить очень дорого, хотя самостоятельной ценности каждая из них не представляет.

Насколько арт-банкинг востребован сейчас – и как можно оценить его перспективы?

Развитие этого сегмента услуг идет позитивно, но у него есть свои ограничения: в России специфический арт-рынок, не такой развитый, как на Западе. У нас мало профессиональных инфраструктурных услуг, есть ограничения в обращении (на вывоз от-



дельных категорий произведений), а ведь это фактически ограничение права собственности.

Возможно ли получение кредита под залог художественных ценностей?

В настоящее время банковское кредитование в этой сфере затрудняется наличием следующих сдерживающих факторов: уникальность произведения искусства, субъективный характер формирования цены, незрелость российского арт-рынка (отсутствие подтверждений права собственности, сложность установления провенанса).

Строгие нормативные требования, выдвигаемые к банкам, по оценке качества кредитов и финансового положения заемщика, его платежеспособности, зачастую тормозят развитие данной услуги.

Однако сегодня есть различные формы займов, позволяющие получить средства под залог произведения – частные займы, кредитные фонды и проч.

Что касается нашего банка, то в настоящее время мы прорабатываем возможность создания такого продукта. Признание Федеральной службой по финансовым рынкам процедуры оценки для целей создания паевых инвестиционных фондов культурных ценностей, применяемой на арт-рынке, частично сближает его технологии с теми, что используются на финансовых рынках. Такое сближение создает новые возможности.

Каким образом начинающий инвестор может ориентироваться на арт-рынке? Можно ли здесь руководствоваться теми же правилами, что и на фондовой бирже?

Арт-рынок очень разнообразен и разнороден. Для того, чтобы ориентироваться в нем, необходимо знать мастеров, экспертов, дилеров и галеристов, быть знакомым с частными и музейными собраниями, отслеживать основные события, аукционные торги, ярмарки и частные продажи. Важно иметь возможность правильной оценки произведения искус-

ства, а также доступ к основным инфраструктурным сервисам (транспортировка, хранение, страхование, реставрация и т.п.). Помощь во всем этом и предлагает арт-консультирование.

Процесс ценообразования на этом рынке сильно отличается от других сегментов, в первую очередь, в силу таких специфических качеств арт-актива, как неоднородность и уникальность. Если вы посмотрите на графики, то увидите, что рынок антиквариата и современного искусства не зависит напрямую от роста и падения фондовых индексов.

Конечно, предугадать с уверенностью доходность актива, особенно не проверенного временем, невозможно. Даже среди тех художников, которых подде-

рживает Саатчи, становятся известными отнюдь не все. На признание художника, а следовательно, и на цены его работ оказывают влияние многие факторы: уровень продюсирования, частота появления на выставках, вхождение в каталоги, наконец, реклама и PR.

Есть такой фактор, как премия за иррациональность. Нельзя с уверенностью сказать, что если вы купили кресло за 23 миллиона евро, то через несколько лет вы продадите его по той же цене. Но если вы совершили правильную покупку, то вы всегда остаетесь в выигрыше.

Что значит – правильная покупка?

Подлинное и только лучшее.

Вопросы задавала Мария САЛТЫКОВА



«Артефакты – это долгосрочная инвестиция»

**Сергей Черноморов, председатель
правления банка «Новый Символ»:**

Каковы особенности арт-рынка как инвестиционного поля – и каковы его отличия от других рынков?

Одной из главных особенностей как национально-го, так и мирового арт-рынка является его слабая взаимосвязь с фондовым и прочими рынками инвестиций. Основная ценность этого сегмента для инвесторов – его стабильная положительная динамика на протяжении многих лет, которая существенно позволяет снизить общий уровень риска корпоративного и индивидуального портфеля активов.

По сравнению с другими общеизвестными инвестиционными рынками сегмент предметов искусства характеризуется более низкой волатильностью, что является главным преимуществом при долгосрочных инвестициях. По экспертным данным, за последние 50 лет среднегодовой доход от подобных вложений сопоставим с доходом на фондовом рын-

ке.

Следует также отметить еще одно достоинство: арт-рынок, по сравнению с другими активами, намного менее чувствителен к экономическим кризисам и геополитическим событиям.

Чем российский арт-рынок отличается от западного?

На протяжении многих лет в нашей стране не было полноценного рынка хранения и оборота предметов искусства. В результате существовавший механизм нелегальных, полукриминальных, непубличных сделок с чрезвычайно высоким уровнем риска не мог обеспечить произведениям русского искусства полноценный рыночный статус и адекватные цены, соответствующие мировому арт-рынку. Даже сегодня, когда произошли серьезные позитивные сдвиги и на рынке приступили к активной работе профильные сервисные структуры – дилеры, эксперты, оценщики, страховые компании – цены и объемы отечественного рынка антикварного и современного искус-

ства на порядок ниже, чем во всем мире.

Стоит отметить, что по общему правилу капитализация любого рынка прямо пропорциональна его ликвидности – а этот показатель напрямую зависит от степени развитости инфраструктуры сегмента. Высокий уровень ликвидности способствует активному вовлечению в оборот денежных капиталов, постепенно возрастающих в объеме.

Что следует понимать под инфраструктурой в случае с арт-рынком – и в каком направлении должно идти ее развитие?

Основные виды сервисов, необходимые как для продавцов, так и для покупателей: экспертиза подлинности, оценка стоимости, страхование сохранности и подлинности, весь круг депозитарных операций (хранение, транспортировка, сопровождение сделок, контроль происхождения и т.п.), кредитование под залог произведений искусства. И как вершина этого комплекса – авторитетная аукционная торговля.

В соответствии с этим подходом банк «Новый Символ» разработал и совместно с ведущими российскими страховыми и экспертными компаниями предлагает всем заинтересованным участникам комплексный инфраструктурный проект «Хранение и оборот произведений искусства», который воспроизводит мировой практический опыт сервисного и финансового обслуживания арт-рынка.

Каков, по-вашему, потенциал данного сегмента в России?

В стране уже сформировалась многочисленная целевая группа клиентов, способных покупать артефакты в качестве долгосрочных инвестиций. Теперь необходима тесная кооперация всех участников рыночных отношений и их активная интеграция в сфере оказания связанных услуг – так, как это происходит во всем мире. В единой инфраструктуре рынка должны появиться новые профессиональные игроки.

Все эти факторы, наряду с планомерной либерализацией законодательства, придадут мощный импульс цивилизованному развитию национального

арт-рынка. Его участники смогут наконец выйти из теневого сектора – как следствие, вырастут как рыночные цены на антиквариат и современные произведения искусства, так и общий объем сделок по купле-продаже.

Это прогноз оптимиста.

Для позитивных настроений есть все основания. В последнее время доллар, а за ним и остальные валюты проявляют тенденцию к обесцениванию, поэтому инвесторы ищут новые способы сохранения своих средств. Неизменный рост основных показателей мирового арт-рынка делает произведения искусства привлекательными и надежными формами вложения капитала в России.

Вопросы задавала Лада ФИШЕР



1. Волатильность (изменчивость) - финансовый показатель, характеризующий тенденцию рыночной цены или дохода, изменяющихся во времени.

«Емкость арт-рынка России – 1,5 миллиарда долларов»



Алексей Голубович, председатель совета директоров компании «Арбат Капитал Менеджмент»

Что сегодня собой представляет российский рынок предметов искусства и антиквариата?

Сделки с произведениями искусства и антиквариатом до сих пор почти полностью находятся в «серой зоне». Кроме того, существуют большие проблемы ликвидности антиквариата и предметов искусства. Как следствие, использование их в финансовых операциях, в том числе в качестве залога по кредиту, ограничено, а инвестиционная привлекательность сделок далеко не так высока, как на Западе.

Какова причина такого положения вещей?

Самая банальная: уход от налогообложения. Большие деньги – большие налоги. И так как сделок по реальной цене практически нет, не может быть и развитой системы финансирования рынка купли-продажи предметов искусства.

Второй причиной незрелости этого рынка является отсутствие оценки антиквариата и предметов, имеющих историческую и художественную ценность. Вернее, оценка существует, но не для целей финансирования, а для представления покупателя о подлинности и цене.

Не решают вопроса и антикварные салоны. К примеру, на Западе потенциальный покупатель может сравнить цену, предлагаемую антикваром, с той, что обозначена в каталоге или представлена на аукционе. В России аукционы охватывают лишь около 1%

предметов, поэтому их цены можно рассматривать лишь как далекие ориентиры. Кроме того, у нас слабо развита экспертиза подлинности, поэтому встречи с подделками совершенно обычны. При этом цены берутся «от фонаря» и рассчитаны, мягко говоря, на профанов.

Усугубляет ситуацию большая степень закрытости рынка оборота предметов искусства и антиквариата. Если в еврозоне предметы искусства можно свободно перемещать из страны в страну, то в России их легальный вывоз крайне затруднен. К тому же возможность беспрошльного ввоза появилась лишь недавно – до этого налог составлял от 20% до 30% от стоимости произведения. Все эти причины серьезно ограничивают инвестиционную привлекательность операций.

И все же арт-рынок существует. Кто покупает?

В 90-е годы в России, когда происходил процесс перераспределения собственности и концентрации больших денег внутри немногих корпораций, многие банки создавали коллекции картин, икон, антиквариата. С этой целью создавались собственные службы, например, в «Альфа-банке» даже имелось внутригрупповое аукционное подразделение. Некоторые компании собирали полотна на определенные производственные темы, иногда совпадавшие с направлением их деятельности. В свое время довольно широко были известны коллекции Инкомбанка, банка «Менатеп». По мнению их владельцев, собрание картин высокой художественной и материальной ценности добавляли банку солидности и уважения клиентов.



Затем грянул кризис, и предметы искусства пошли с молотка. В 2002 году Владимир Потанин при распродаже имущества обанкротившегося Инкомбанка на московском аукционе «Гелос» приобрел за миллион дол-

ларов «Черный квадрат» Малевича (вернее, одну из четырех версий этой картины), после чего передал шедевр в Эрмитаж. Утверждают, что за картину Потанин заплатил по оценочной стоимости, которая, по мнению кредиторов банка, оказалась в три раза ниже рыночной. Два других полотна Малевича из коллекции Инкомбанка – «Автопортрет» и «Портрет жены» – приобрел Музей современного искусства Российской академии искусств Зураба Церетели.

Сегодня коллекции собираются скорее не для корпоративных, а для личных целей. Музеи не располагают свободными средствами, поэтому основные покупатели — это коллекционеры либо посредники.

Можно ли рассматривать произведения искусства и антиквариат как возможный предмет залога для получения банковского кредита?

Да, но фактически это будет ломбардный кредит. Банки, за исключением единичных случаев, даже не в состоянии установить подлинность предметов, не говоря уже об адекватной оценке стоимости. Дисконт по такому залому может составлять и 70%, и 50%. Для сравнения: дисконт под залог недвижимости, как правило, равен 70%, а в США доходит и до 100%.

В случае невозврата кредита продать антиквариат сложно, учитывая тот факт, что предметы искусства практически невозможно вывезти за границу, где спрос значительно выше, чем в России.

Поэтому пока в такой огромной стране, как Россия, количество таких кредитов мизерно.

Какие первоочередные меры надо вводить на этом рынке, чтобы он стал цивилизованным?

В первую очередь, необходимо работать над прозрачностью, организовать и развивать систему экспертизы. Раньше этим занимались музеи, но после нескольких «осечек», чтобы из-за промахов отдельных сотрудников не бросать тень некомпетентности на весь музей, оценку для сторонних нужд проводить перестали.

Нужны аукционы, которые позволят устанавливать справедливую цену, а также регулирование системы учета личных активов (как в случае с недвижимостью и автомобилями). На западе художественно-исторические ценности регистрируются и учитываются для нужд наследования и дарения.

За пределами России коллекций больше, спрос и цены выше. Поэтому должна существовать легальная возможность ввоза предметов искусства в страну – и вывоза за рубеж.

Можно отметить общую тенденцию: когда та или иная страна испытывает подъем и начинает богатеть, вырастают спрос и цены на предметы искусства этой страны, причем как внутри, так и за рубежом. Яркими примерами могут служить Индия и Китай.

Сколько денег сейчас на российском арт-рынке?

Потенциальная емкость российского арт-рынка, включающая условную оценку стоимости только открытых коллекций произведений искусства, составляет порядка 1,5 миллиарда долларов США. Отдельные эксперты высказывают мнение, что 90% произведений искусства находится в фондах государства, а на открытом рынке обращается не более 10%. Оборот российского антикварного рынка (включая неофициальный) равен 80-100 миллионам долларов в год.

Вопросы задавала Лада ФИШЕР



СКОЛЬКО СТОИТ КИНО?



Мария МАШЛАКОВСКАЯ

На что потратить бюджет – вопрос, который занимает американских «киношников» вот уже не первое десятилетие. Ведь возможностей для траты денег много, а удачных «выстрелов», которые окупят все расходы и принесут авторам и прибыли, и кинематографическую славу, много не сделаешь. Ставка на знаменитостей? На оригинальный сюжет? Наконец, на гениальный саунд-трек, который поможет раскрутить фильм еще до начала его проката? А ведь это еще не полный список затрат, которые нужно превратить в прибыль в самом конце марафона.

Права на экранизацию: в случае, если фильм снимается по мотивам произведения, игры, театральной постановки, является сиквелом или ремейком другого фильма, за право начать работать на этом уже вспаханном поле придется заплатить. Затраты по этому пункту колеблются от пары тысяч долларов («Покидая Лас-Вегас») до нескольких миллионов.

Сценарий: эта статья расходов понятна без дополнительных комментариев. Сценарист, имя которого находится на самой вершине профессиональной «линейки» (так называемый A-list киносценаристов в Америке), может запросить за свою работу до 2 миллионов долларов. Но и на этом расходы не заканчиваются – иногда сценарию требуется адаптация, которая происходит прямо во время съемочного процесса. Работа сценаристов, которые залатают дыры в сюжете или отрежут лишнее без смысловых потерь, обойдется в 100-200 тысяч долларов. Кстати, эту статью в расходах можно с легкостью оптимизировать, взяв за основу сценарий начинающего автора... и все риски, связанные с этим сценарием.

Продюсеры: да-да, они получают не только процент от выручки, но и вполне реальную зарплату, выплачиваемую ежемесячно. Известные продюсе-

Всякий раз, встречая в релизе очередного блокбастера цифры, поражающие воображение, поневоле задумываешься: на что Голливуд тратит такие фантастические бюджеты? Если и вам интересно, сколько стоит снять современное американское кино и могут ли продюсеры сэкономить, предлагаем ознакомиться с краткой справкой по киномубюджету, составленной популярными американскими таблоидами.

ры могут требовать за свою работу от 10 миллионов долларов. Впрочем, если продюсер требует большую долю в прибыли (некоторые замахиваются на 40%), о зарплате речь уже не идет.

Директор: если разобраться, такой же наемный служащий, как и все остальные. И получает свою зарплату – как правило, не меньше 15 тысяч долларов в случае с высокопрофессиональными и известными на рынке специалистами. Лучшие из лучших получают не меньше 5 миллионов долларов. (но как правило, и не больше 10). По сложившейся в Голливуде традиции, директор должен получить не меньше 5% от итогового бюджета фильма.

Актеры: вот где огромный простор для арифметической фантазии! Суммы, указанные в этой строке расходов, зависят только от амбиций актеров и режиссера, рискнувшего пригласить их на эту роль. Можно собрать пул голливудских звезд, заплатив по 25 миллионов долларов в среднем за каждого топового исполнителя – или обойтись новичками, рискнув заечь звезды самостоятельно. Однако выработанная годами практика предписывает звать на съемки хотя бы одного известного и дорогого актера – в качестве рекламы.

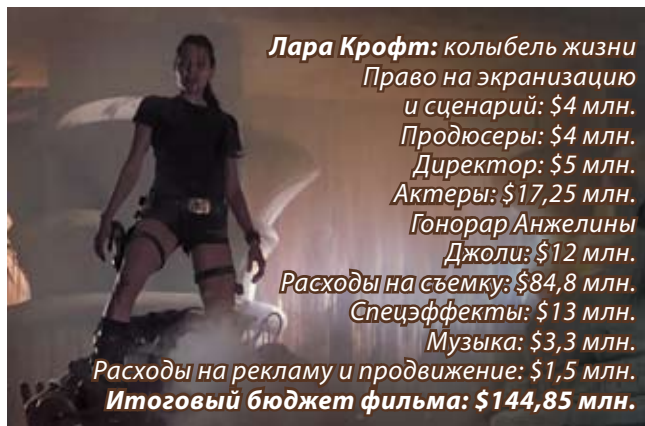
Адаптация и доработка сценария – залатать дыры в сюжете или отрезать лишнее – обойдется в 100-200 тысяч долларов.

Производственные расходы: средства, затрачиваемые на сам процесс съемки фильма. Техника, гардероб актеров, аренда помещений, декорации, статисты – все, вплоть до коробок, в которые будут складывать пленки. Эта статья расхода зависит от жанра будущего фильма: фэнтези с красочными боевыми сценами, полетами на драконах, платьями на кринолине и осадами замков нельзя сравнить с современной комедией для семейного просмотра, которой всего-то и нужно – средний американский

дом да набор повседневной одежды для главных героев. Потому и стоимость самих съемок варьируется от 100 тысяч долларов (и тогда основная часть этих денег пойдет на оплату работы технических специалистов) до миллионов.

Спецэффекты: они могут превратить скромный бюджет в мега-цифру, способную поразить даже кинокритиков. Чем больше фильм зависит от спецэффектов, тем больше и расходы на них. На волне популярности «компьютерных» фильмов спецэффекты стали оттягивать на себя большую часть расходов. Так, создание фильма «Халк» потребовало около 100 миллионов долларов на визуальные эффекты, которые «накладывались» на отснятый материал уже после завершения съемок.

Музыка: еще одна непредсказуемая статья расходов. Самыми дорогими на поверку оказываются известные исполнители, которые создают саундтрек к фильму. Такие звезды, как Кристина Агилера, Дэвид Боуи или группа Led Zepplin, могут «утяжелить» бюджет на сумму от 300 тысяч до 3 миллионов долларов.



Экономим на съемках

Казалось бы, ничто не мешает голливудским кинематографистам жить на широкую ногу и тратить такие деньги на съемки фильма. Ан нет: профессиональная пресса пестрит советами и рекомендациями по снижению стоимости фильма. Ведь риск провалиться в прокате есть даже у очень дорогого кино. И последствия у такого провала будут фатальными.

Время съемки

1. Ночная съемка обходится дороже, чем дневная, ведь ночью требуется дополнительное освещение,



другая техника, да и зарплата съемочной группы растет из-за ненормированного рабочего дня.

2. Для съемок сцен преследования или автомобильной аварии лучше всего выбирать раннее утро выходного дня, в этом случае остановка движения не обойдется в такую уж непомерную сумму.

Место съемки:

1. Не выбирайте для съемки дорогие коммерческие места, крупные супермаркеты, театры или стадионы, если не хотите раздуть бюджет, ведь каждый день аренды помещений такого уровня прибавит к вашим расходам дополнительные нули.

2. Откажитесь от съемок в США, если можете безболезненно перенести производство фильма в другое место, например, в Канаду, Новую Зеландию или Восточную Европу.

3. Выбирайте для производства штат, в котором налоговая политика благосклонна к кинематографу.

Работа с людьми:

1. Сделайте ставку на новых актеров и нераскрученных музыкантов, используйте любительские сценарии и произведения начинающих авторов. Но будьте готовы и к тому, что фильм окажется провальным именно благодаря вашим попыткам сэкономить на именах

2. Договоритесь с участвующими в съемках звездами о том, что вместо фиксированного гонорара или зарплаты большую часть дохода они получают в виде процентов от выручки

3. Используйте для съемок команду, которая не входит в местные голливудские организации. Но помните, что от профессионализма техперсонала зависит многое.



Кризис в Голливуде

Банковский кризис пришел в мир большого кино: множество голливудских проектов было остановлено из-за нехватки финансирования, вызванной отказом банков от кредитования кинематографа. Новые жесткие условия для финансирования проектов «отсеяли» предложения независимых студий. Крупным компаниям, вероятнее всего, удастся сохранить и продлить свои отношения с банками, а вот молодым кинематографистам придется отказаться от амбициозных проектов на ближайшее время.

Представитель руководства одной из студий, пожелавший остаться неизвестным, в интервью британской газете The Times сказал, что из-за растущих расходов на съемки будет выходить меньше фильмов, особенно от маленьких независимых студий. «Сейчас становится сложно заключать сделки. Это нормальное поведение для банков в ситуации неопределенности. Они очень осмотрительны».

Коммерческие банки поддерживают Голливуд только последние пять лет. Однако и этого времени хватило для того, чтобы выработать у киностудий привычку полагаться на кредитные средства. Кризис заставил банки отказаться от сотрудничества с некоторыми из своих «кинопартнеров». Недавно стало известно, что Deutsche Bank закрывает подразделение, специализировавшееся на финансировании кино, и сворачивает кредитную линию на 450 миллионов долларов, предназначавшуюся на съемки 30 фильмов студии Paramount Pictures.

Чтобы выйти из сложного положения, студиям придется снимать коммерческие проекты, которые гарантированно окупят себя в прокате. По мнению аналитика Exhibitor Relations Джеффа Бока, «гарантийным талоном» для Голливуда станут фильмы, снятые по комиксам, которые регулярно становятся лидерами проката.

МОСКВА · КЕМЕРОВО · КИСЕЛЕВСК

www.intekaudit.ru



НАШИ ЗНАНИЯ И ОБЪЕКТИВНОСТЬ –
УВЕРЕННОСТЬ В ПРАВИЛЬНОСТИ ВЕДЕНИЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

ПРЕДЛАГАЕМ ВАМ:



Лицензия на осуществление аудиторской деятельности № Е 002332.
Лицензия ФСБ России ГТ №0002098 на осуществление работ, связанных с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

Член НП «Аудиторская Палата России»

Член НП «Партнерство РОО»

Член НП «СРО АРМО»

Член НП «Национальная страховая гильдия»

Член НП «Межрегиональный центр экспертных и аудиторских организаций ЖКО»
Профессиональная ответственность аудиторов и оценщиков застрахована в ОСАО «Ингосстрах»

127550, г. Москва, ул. Прянишникова, д. 5А. Тел/факс: (495) 502-94-91/502-94-97
650099, г. Кемерово, пр. Советский, д. 63, офис 364. Тел: (3842) 58-76-77
652700, г. Киселевск, ул. Транспортная, д. 54. Тел: (38464) 2-01-79
e-mail: msk@intekaudit.ru



НЕДЕТСКИЕ ИГРУШКИ

Николай ГУБАРЕВ

Наши города становятся все теснее и теснее. Первыми это ощутили на себе жители европейских стран, где давно уже основные объемы продаж автодилеров приходится на компактные модели. Они требуют меньше места для парковки и маневра, потребляют меньше топлива, которое с каждым годом только дорожает. Но придирчивым и избалованным потребителям этих преимуществ недостаточно – требуется, чтобы ходовые характеристики, а также уровень комфорта и безопасности, по меньшей мере, не уступали более крупным автомобилям.

Не секрет, что сделать маленький кузов прочным и способным защитить экипаж в дорожных коллизиях намного сложнее, чем большой, поэтому наш рассказ будет посвящен особенным авто. Они редко бывают первыми в семье, где чаще всего большой, престижный и вместительный автомобиль уже имеется. Они яркие снаружи и изнутри, юркие и удобные на городских улицах. Многие по инерции до сих пор называют их женскими, но на самом деле это совсем не так. Такие средства передвижения в полной мере подходят творческим личностям, желающим заявить о себе в полный голос.

Одной из таких культовых вещей, конечно, является **MINI** от BMW (теперь его название пишется заглавными буквами). Созданный по мотивам гениального творения Алека Исигониса, он в пол-

ной мере заслуживает упоминания в первую очередь. Тот, первый Mini появился в 1959 году под маркой Austin Mini, с момента рождения удивляя революционной конструкцией и многочисленными победами на различных гонках и ралли.

В России он известен значительно меньше, чем фольксвагеновский «жук», но в Европе 60-х это была по-настоящему культовая машина. Все знаменитости тех времен в обязательном порядке владели этой яркой игрушкой. Достаточно посмотреть, как лихо гоняет на нем Мэтт Дэймон в фильме «Идентификация Борна» – и станет ясно, почему Austin Mini был снят с производства только в 2000 году. А в «Ограблении по-итальянски» 1969 года (с Майклом Кейном и Ноэлем Кауардом) и в его римейке 2003 года (с Марком Уолбергом, Шарлиз Терон и Эдвардом Нортоном) снялись Mini и MINI соответственно.

И если **NEW BEETLE** от Volkswagen снижал лишь малую толику популярности своего знаменитого «деда» (под ностальгическим дизайном скрывался, по сути, обыкновенный Golf IV), то с MINI произошла совсем другая история. Творчески переработав в свете последних технических новаций концепцию знаменитой машинки, ей создали достойнейшего преемника.

Стопроцентно узнаваемый дизайн, наивно-провокационный интерьер – чего стоит один спидометр



Не отстает от извечного конкурента и Mercedes Benz. Выпускаемый в содружестве со швейцарской часовой компанией Swatch двухместный **Smart** (расшифровывается как **Swatch, Mercedes, art**) столь же необычен и узнаваем снару-

же, как и технологически безупречен внутри. Чего стоит список оборудования активной и пассивной безопасности: система стабилизации ESP, ABS, AAS (которая помогает трогаться в гору, удерживая тормоза в течении 0,7 секунд), система распределения тормозных усилий в поворотах CBS (Cornering Brake Assist), а также 2 фронтальные подушки безопасности.

В развитии концепции из одной модели появились двухместный Smart ForTwo, четырехместный Smart ForFour, Smart Cabrio и Smart Roadster. Освежить интерес к модели, цены на которую начинаются от 529 тысяч рублей за модификацию Smart ForTwo Pure, должен недавний рестайлинг.

Недавно модель получила рестайлинг, после которого внешние отличия с ходу заметят лишь фанаты. Однако теперь MINI представлен в вариантах «кабриолет» и «универсал» CLUBMAN. Стоит упомянуть и о том, что MINI – первый и все еще единственный переднеприводный автомобиль компании BMW.

Компания Toyota вот-вот начнет продажи в России своей новейшей модели «смарт-класса» **IQ**, цены на которую в Европе начинаются от 16 тысяч долларов. Концепция маленького автомобиля, предназначенного, скажем так, спутнице владельца авто премиум-класса, помноженная на возможности одного из крупнейших мировых автогигантов, помимо всего прочего, знаменитого своими инновациями и качеством продукции, обещает быть весьма интересной.

Компания Toyota вот-вот начнет продажи в России своей новейшей модели «смарт-класса» **IQ**, цены на которую в Европе начинаются от 16 тысяч долларов. Концепция маленького автомобиля, предназначенного, скажем так, спутнице владельца авто премиум-класса, помноженная на возможности одного из крупнейших мировых автогигантов, помимо всего прочего, знаменитого своими инновациями и качеством продукции, обещает быть весьма интересной.

Компания Toyota вот-вот начнет продажи в России своей новейшей модели «смарт-класса» **IQ**, цены на которую в Европе начинаются от 16 тысяч долларов. Концепция маленького автомобиля, предназначенного, скажем так, спутнице владельца авто премиум-класса, помноженная на возможности одного из крупнейших мировых автогигантов, помимо всего прочего, знаменитого своими инновациями и качеством продукции, обещает быть весьма интересной.



Компания Toyota вот-вот начнет продажи в России своей новейшей модели «смарт-класса» **IQ**, цены на которую в Европе начинаются от 16 тысяч долларов. Концепция маленького автомобиля, предназначенного, скажем так, спутнице владельца авто премиум-класса, помноженная на возможности одного из крупнейших мировых автогигантов, помимо всего прочего, знаменитого своими инновациями и качеством продукции, обещает быть весьма интересной.

В компании надеются, что машина А-класса впервые начнет работать на престиж владельца – и надежды эти не пустой звук. Смелые заявления конструкторов о том, что IQ произведет революцию не только в автомобилестроении, но и в менталитете потребителей, подтверждены таким количеством примененных изобретений и ноу-хау, что как-то даже хочется верить слухам о том, что на ее базе разрабатывается новейшая модель элитной Aston-Martin.

Небольшой, но яркий и вместительный **Citroen C3 Picasso** (от 514 тысяч рублей) будет хорошим подарком любителям не только поездить, но и при необходимости привезти домой что-нибудь достаточно крупногабаритное. Авторы не скрывают, что источником вдохновения послужил модный iPhone от Apple.

Компания FIAT в 2007 году выпустила на рынок маленький **Fiat 500 Topolino** (что значит «мышонок») – римейк популярной в свое время одноименной модели-хэтчбека Fiat 500 Nuova, который, в свою очередь, в 1957 году сменил седан Fiat 500 Topolino 1936 года издания. В общей сложности автомобиль выпускался до 1975 года – целых 39 лет. Он, к примеру, выведен в виде темпераментного желтого автомобильчика Луиджи в диснеевском мультфильме «Тачки».

Новый «мышонок» сразу же стал весьма популярен в Европе и за ее пределами – красноречиво говорит об этом тот факт, что все имевшиеся у европейских дилеров FIAT машины были проданы в первый день продаж. Сегодня цены на FIAT 500 в московских автосалонах начинаются от 455 тысяч рублей.

Концепт-кар **YCC** (Your Concept Car) компания Volvo представила в 2005 году как автомобиль, созданный женщинами специально для женщин. Из интересных деталей: YCC не надо мыть – или, по крайней мере, можно делать это значительно реже, чем обычно: специальная нанокраска попросту отталкивает грязь. Затем, на автомобиле есть только две горловины – для бензина и стеклоомывающей жидкости.



Двери открываются сами, паркуется машина самостоятельно – стоит лишь нажать соответствующую кнопку. Ковры и сиденья можно менять по цвету, как панели мобильного телефона, а доступ под капот есть только у работников автосервиса.

Серийный Volvo C30 (от 787 тысяч рублей) в целом похож внешне на YCC, но капот у него открывается и мыть его, к огромному сожалению, все-таки придется.





ДРУГИХ ПОСМОТРЕТЬ

Оксана САМБОРСКАЯ

Нынешняя осень не нарушила традиций, несмотря на экономический хаос: в положенное время в Москве прошли две профильные выставки: «Недвижимость 2009» в ЦДХ и «ДОМЭКСПО» в Гостином дворе. Надо отметить, что по сравнению с осенними выставками прошлого года оба форума стали гораздо более представительными.



В церемонии открытия «ДОМЭКСПО», помимо руководителя столичного стройкомплекса Владимира Ресина и других московских официальных лиц, приняли участие главы дипломатических миссий Испании, Панамы, Греции, Доминиканы, Египта, Черногории, Кипра. Зарубежные продавцы видят в россиянах платежеспособных клиентов – и стремятся обеспечить им высокий уровень сервиса. На выставке можно было получить информацию и заключить сделку по покупке домов и квартир в ряде «рекреационных стран».

Традиционно насыщенной в Гостином дворе была и деловая программа. Многочисленные семинары и круглые столы позволили коллегам-застройщикам и риэлторам обменяться мнениями, выработать новые пути сотрудничества, а любопытным журналистам – получить не только ответы на интересующие их вопросы, но и темы для будущих материалов.

Небольшие залы для семинаров не могли вместить всех желающих. Бурную дискуссию вызвал семинар Алексея Дубровского (холдинг ORSN) об

интернет-технологиях продвижения объектов, о рекламе в интернете, ее преимуществах и недостатках по сравнению с рекламой в печатных изданиях.

Но интереснее других, пожалуй, оказался IV Круглый стол главных редакторов СМИ рынка недвижимости. Во-первых, для обсуждения была выбрана едва ли не самая острая сегодня тема: «Рынок новостроев Москвы и Подмосковья: назад в СССР?». Во-вторых, организаторы – журналы «Ипотека и кредит» и «Дайджест российской и зарубежной недвижимости» – сумели собрать по-настоящему интересных спикеров.

Нетрадиционная точка зрения на кризис прозвучала из уст Олега Исаева (ГК «Квартал»). «У нынешнего кризиса, помимо внешних причин, есть и внутренние, – считает он. – Это и неповоротливость девелоперов, и бюрократические проволочки чиновников, и непрозрачная система заказов. Мы все – компании, журналисты, покупатели, риэлторы – формируем рынок недвижимости. Иногда наше безответственное поведение приводит к серьезным последствиям».



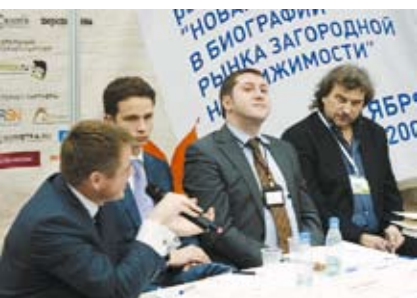
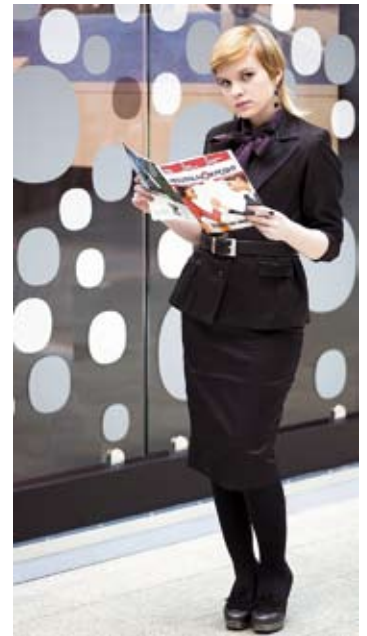
Специализация не изменилась: как и всегда, организаторы выставки «Недвижимость 2009» сделали акцент на новостройки Москвы и области, а на «ДОМЭКСПО» более подробно была представлена загородная и зарубежная недвижимость. Правда, в тандеме «дачи подмосковные – дачи заморские» на сей раз весы склонились в сторону зарубежной недвижимости.

Программа стоимости квадратного метра, равной 30 тысяч рублей, вызывает опасения у Владимира Воронина (ФСК «Лидер»). Если до этого дойдет, считает он, то рынок умрет. «Пока девелоперов слишком много, – говорит Воронин, – вот когда в нас будет дефицит, рынок начнет восстанавливаться».

Вице-президент Российской Гильдии Риэлторов Константин Апрелев, как и положено аналитику, разложил ситуацию по полочкам.

После кризиса, считает он, на рынке останутся те девелоперы, которые сумеют поменять свое отношение к потребителю и будут действовать в интересах государства – то есть застраивать территории социальным жильем. «Правда, у них не будет той маржи, к которой привыкли девелоперы, кушавшие хлеб с маслом», – добавляет Апрелев.

В целом, панических настроений среди участников деловых семинаров не наблюдалось. И это тоже является косвенным свидетельством того, что кризис, накрывший не только экономику, но и умы, проходит. Главным итогом должно, по словам Владимира Ресина, стать «умение делать правильные выводы».



КОЛОНКА ОЦЕНЩИКА

После первого выпуска «Колонки оценщика» в предыдущем номере нашего журнала на адрес vorpros@ipocred.ru пришло немало писем от читателей с вопросами, касающимися оценки имущества. Сегодня мы публикуем ответы специалистов компании «Оценка Бизнеса и Консалтинг» (ОБИКС) на наиболее интересные и актуальные вопросы.

Имеется участок земли площадью 1 га в Дмитровском районе Подмосковья, в 40 км от МКАД. Хотел бы заложить его и получить кредит в банке на срок от пяти лет. Стоимость участка по договору купли-продажи от 2003 года составляет 105 тысяч рублей. Каким образом будет оцениваться участок сейчас, ведь рыночная ситуация с 2003 года изменялась, причем неоднократно?

С уважением, Дмитрий Завражный

Отвечает ведущий специалист компании «ОБИКС» Николай КРУГЛОВ:



Необходима оценка рыночной стоимости на дату залога с учетом размера издержек, сопряженных с процессом обращения взыскания на предмет залога. Кроме того, необходима и оценка вероятного корректирующего коэффициента на дату погашения кредита по ретроспективным данным с учетом эластичности спроса.

Подробнее

Оценка должна включать следующую информацию:

- статус земельного участка (земли с/х назначения, земли под ИЖС, и т.д.)
- анализ текущего использования земельного участка и основных тенденций в соответствующем сегменте рынка
- ретроспективный, текущий и предполагаемый в будущем спрос на данный вид собственности в регионе
- потенциальные и вероятные потребности в альтернативном использовании собственности
- текущая ликвидность имущества с точки зрения спроса и предложения
- степень воздействия на стоимость предмета залога тех или иных прогнозируемых факторов (на момент проведения оценки)

- описание подхода, примененного при проведении оценки, с учетом степени использования достоверных рыночных данных

Для земельных участков Подмосковья наиболее значим сравнительный подход с использованием метода сравнения продаж аналогичных участков.

При рассмотрении земельного участка в качестве обеспечения кредитной сделки оценка должна содержать следующую информацию:

- ликвидность (например, статистику продаж сходных по местоположению и статусу земельных участков)

• стоимость (с учетом возможного изменения статуса земельного участка и/или законодательно разрешенного использования)

- значимость (существенность) данного актива в структуре имущества собственника)

• прогноз изменения стоимости предмета залога во времени

- определение размера издержек, сопряженных с процессом обращения взыскания на предмет залога план, однако они не играют большой роли в стоимости проекта.



Банк рекомендует мне обратиться в одну из трех оценочных компаний. Но ведь банку выгодно уменьшить стоимость залога, и в аффилированной оценочной компании этого не могут не знать. Поэтому я наряду с той организацией, которую рекомендует банк, намерена обратиться в независимую компанию. Если результаты их оценки не совпадут с результатами банковского оценщика - как дальше действовать?

Анастасия Ентальцева

Отвечает генеральный директор компании «ОБИКС» Даниил Слуцкий:



Согласно методическим рекомендациям комитета по оценочной деятельности Ассоциации Российских банков «Оценка имущественных активов для целей залога» договор на оценку залога рекомендуется заключать в трехстороннем виде, когда банк выступает в качестве созаказчика и получателя отчета (наряду с залогодателем) и подписывается трехсторонний акт приема-передачи. Если залогодатель не согласен с оценкой, он может аргументировано, с привлечением другой оценочной организации, возразить.

Подробнее

Когда клиент, желающий получить кредит, обращается за оценкой, действительно может возникнуть конфликт интересов. Например, если оценку заказывает физическое лицо или предприятие, то оно, заплатив деньги, рассчитывает получить определенный результат. В случае недобросовестного и непрофессионального подхода оценщик может выдать тот итоговый результат, который хочет видеть заемщик. Тем самым горе-специалист вводит банк в заблуждение, поэтому на стадии возмещения задолженности, возврата в судебном порядке, банкротства, исполнительного производства приходится сталкиваться со многими проблемами.

С другой стороны, если банки предпочитают работать со своими оценщиками

и не доверяют экспертам со стороны заемщика, то заемщик также имеет все основания не доверять оценщику банка.

Однозначно решить эту проблему не просто. С одной стороны, оценщики, рекомендованные банком, естественно, занимают его сторону. С другой – если сторонняя оценочная компания нанята клиентом-заемщиком, то преподнести залог в более выгодном свете в ее интересах.

Поэтому оценка всегда имеет шансы стать субъективной в интересах той или иной стороны.

Некоторые компании предлагают банкам такую услугу, как переоценка оценки. При этом дополнительное бремя расходов по переоценке ложится на плечи клиентов банка — заемщиков.

Поэтому логично предположить, что клиент во избежание переоценок все-таки пойдет к тому оценщику, который подходит по всем критериям не только ему, но и кредитной организации.

По мнению специалистов, лучшим выходом из проблемной ситуации является именно трехсторонний договор с участием всех заинтересованных сторон.

Необходимо также иметь в виду, что залоговый отдел будет постоянно интересоваться состоянием обеспечения, устраивая выездные контрольные проверки. Таким образом, устанавливается физическое состояние объектов залога, правомерность их принадлежности заемщику и т.п.

Часто российские банки прибегают к услугам сторонних компаний, которые занимаются только подобной деятельностью. Поэтому заемщик должен быть готов к работе не только с залоговым отделом банка, но и с такой специализированной организацией.



III АНАЛИТИЧЕСКАЯ БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ
1 ДЕКАБРЯ 2009 года
ОТЕЛЬ SAVOY, Москва



2010
БУДУЩЕЕ
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
СТРОИТЕЛЬСТВА
И ФИНАНСОВ

ЧТО ЖДЕТ
РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ
в 2010-2015 годах?
РАССКАЖУТ 25 СПИКЕРОВ
И 7 ЛУЧШИХ АНАЛИТИКОВ

ЗАГЛЯНИ В БУДУЩЕЕ
СЕГОДНЯ
РЕГИСТРИРУЙСЯ
ПРЯМО СЕЙЧАС
тел.: (495) 507-46-60
www.mosbizclub.ru

Выиграй в конкурсе
ТУРУ недвижимости

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР
ИПОТЕКА И КРЕДИТ

Остров Джонни Деппа



Остров Мела Гибсона



Использованы фотоматериалы с сайта www.privateislandsmag.com

Звездные острова

Мария МАШЛАКОВСКАЯ



Остров Эдди Мёрфи



Остров Марлона Брандо



Щедрые гонорары за съемки в фильмах, богемный образ жизни и потребность в уединенном отдыхе после активной и напряженной работы – все это делает голливудских звезд идеальными покупателями островной недвижимости. И если некоторые довольствуются собственным домом (виллой, бунгало, особняком) на тропическом побережье, то другие предпочитают покупать сразу целый остров.

Мел Гибсон, например, купил себе остров Маго площадью 5400 акров (чуть меньше 22 квадратных километра) в районе Фиджи. За маленький тихоокеанский рай с пляжами и двумя лагунами актер заплатил около 15 миллионов долларов. Ему удалось побить рекорд Джонни Деппа, который заплатил за остров в Карибском море 3,3 миллиона долларов. Остров Little Halls Pond Cay, длиной 1,6 км, находится примерно в 100 километрах от столицы Багамских островов Нассау. На острове есть шесть песчаных пляжей, вилла в бухте, окруженной пальмами, и пристань для яхты.

Впрочем, «звездные» острова – уже не новость для Голливуда. Так, покойному Марлону Брандо принадлежал остров Онеахи на атолле Тетиароа во Французской Полинезии, а Эдди Мерфи – остров Рустер-Ки в нескольких минутах полета от Нассау. Актер купил его в 2007 году примерно за 15 миллионов долларов.

Кроме сказочных пейзажей и нетронутой тропической природы, знаменитостей привлекает на острова возможность уединиться, скрыться от назойливого внимания общественности. И это касается не только целых островов, затерянных в бескрайнем океане, но и популярных населенных курортов. Актеров и музыкантов, миллионеров и политиков там подчас бывает так много, что давно стало хорошим тоном не обращаться на них чрезмерного внимания.

«Бермуды – это очень замкнутый мир и исключительно приватный. Я могу отправиться к своему доктору, не опасаясь, что меня сфотографируют или же станут обсуждать, во что я одета», – рассказывает Кэтрин Зета Джонс.

Звездные заработки

Киноактеры умеют не только получать удовольствие от отдыха на райских пляжах, но и приумножать свои доходы – с помощью все тех же пляжей. Ведь на собственных островах, или хотя бы на участках этих островов можно построить не только виллу с десятью спальнями, но и отель на сотню номеров. Именно так они зачастую и поступают.

Голливудский актер Майкл Дуглас открыл на Бермудах фешенебельный отель. Вот уже 10 лет Ariel Sands приносит доход семье Дугласа. Актер и сам часто проводил свои отпуска в этой райском местечке, а в пос-

леднее время ездит на Бермуды с женой Катрин Зетой Джонс. Недавно супружеская пара приняла решение о переезде на Бермуды – они собираются отдохнуть от голливудской жизни. Но жить они будут не в отеле Майкла, а в собственном доме с пятью спальнями, который супруги приобрели год назад за 3 миллиона долларов.

Леонардо Ди Каприо в 2005 году купил остров Blackadore Caye, находящийся в 25 минутах гребли от Белизского барьерного рифа. На острове площадью 42 гектара актер, известный как защитник окружающей среды, строит экологический курорт. Его гостям будут предложены эксклюзивные виллы со индивидуальным выходом к пляжу.

В Белизе у Ди Каприо есть именитые соседи. Например, Френсис Коппола, которому это место приглянулось еще во время съемок фильма «Апокалипсис сегодня». Теперь ему принадлежат два курорта в этом райском месте – Turtle Inn и Blancaneaux. Это гостиницы, которые занимают верхние позиции в списке элитных и популярных мест для отдыха в этих краях.

Продают и сдают в аренду

Кризис сказался и на звездной недвижимости. Недвижимость на курортах, которую раньше считали надежным способом сохранить и приумножить полученные на съемках гонорары, ввиду глобального кризиса перестала казаться актерам такой уж привлекательной. Некоторые из них уже торопятся избавиться от своих покупок.

Например, Николас Кейдж продает свой остров в Карибском море, расположенный недалеко от владений Джонни Деппа. В отличие от своих коллег, Кейдж так и не проникся радостью острововладения, и его остров остался нетронутым и диким – просто клочок земли в океане, по форме напоминающий лист, с километрами райских пляжей. Актер купил его за 3 миллиона долларов, а продать рассчитывает вдвое дороже.

Другие знаменитости смогли извлечь выгоду даже из собственного жилья. Один из Джеймсов Бондов современного Голливуда – актер Пирс Броснан – сдает в аренду свои апартаменты на Гавайях. Роскошная квартира на гавайском острове Кауаи обойдется желающим в \$13 тыс. за неделю проживания. Его примеру последовал актер Брюс Уиллис. «Крепкий орешек» выставил свою резиденцию на острове Пэррот-Кей в Карибском море в аренду за ту же сумму.



НЕ ФОР МАТ

Анна ЧУДНОВА

ЭН ФОФ ТАМ

Вот если бы детство продолжалось вечно...

...Я возвращаюсь домой из школы: в левой руке портфель, в правой футляр с виолончелью – после обычной школы сразу надо было топтать в музыкальную. Пустые тихие дворы, впереди маячит шестизэтажный дом. На последнем этаже – маленькая квартира, там мама готовит ужин, поглядывая в окно. Просто вспоминать – и то счастье.

Картинки из детства навеял сайт vmire.net, оформленный в стиле школьной тетрадки. И лого: старый дом, зима, мальчишка возвращается домой из школы. В одной руке портфель, в другой что-то такое... может, санки, а может, футляр?

Кто авторы всего этого? И сайта, и песен, которые на нем выложены, кстати, в большом количестве?

- Павел Серяков.
- Илья Сосницкий. Здравствуйте.
- Здравствуйте!

Они друг друга никогда не перебивают, но на каждый вопрос дают минимум по два ответа. При этом наблюдается редкое в наше время единодушие: второй подхватывает и развивает мысль, высказанную первым.

*Мы едва успели вернуться,
И уже захотелось обратно.*

– А вы почему решили про нас писать? Журнал вроде про ипотеку... а мы кредитов никогда не брали.

Вот это интересно! Сначала расскажите, почему не брали, а потом я вам про журнал...

– Ну, это просто: кто нам даст-то? Мы же банку гарантий предоставить не можем.

– Безработные мы.

А по сайту и блогу не скажешь, вроде бы все время что-то в работе...

– Так оно и есть, но официально мы же нигде не числимся. А банки интересуется справка с работы. Так что про журнал?

Номер посвящается взаимоотношениям искусства и денег.

– То есть вы нас все больше о деньгах будете спрашивать?

Нет, почему, я и об искусстве тоже.

– Ааа, ну да, ну да...

*И мы размещаем рекламу на спичках,
От которых зажгутся костры!*

Вы друзья детства, да? За одной партой, содной гитарой...

- Друзья, да. Парта одна, гитар две. Илья еще и на клавишных, и на флейте...
- Немножко и на флейте, да. Мы ее на первом альбоме использовали.

«Песни Новеллы Матвеевой» – это второй альбом? А почему не свой?

- Нам давно хотелось спеть ее песни.

Во что вам это обошлось?

- Около 10 тысяч долларов...
- ...включая затраты на покупку студийного оборудования.

Это собственные средства?

- Нет, большую часть заняли у друзей.

Представляете, если бы они не смогли вам их дать?

- Не люблю сослагательное наклонение.
- Мы бы с вами тогда и не встретились!

Много народу участвовало в записи?

- Больше 20 человек.

И всем вы платили гонорары...

- Обязательно. Это необходимо, если хочешь сохранить авторские права.
- Мы могли бы договориться, чтобы друзья и так сыграли, но нам этого не хотелось.
- Правда, были те, кому мы бы и не смогли предложить

денег. В записи песни «Кружатся листья» принимал участие человек, который 12-летнего Илью учил играть на клавишных. Если бы мы предложили ему деньги, он бы обиделся.

Кстати, об авторстве. Новелла Матвеева в курсе, что вы поете ее песни?

- Конечно. Мы специально встречались с Новеллой Николаевной, чтобы получить ее разрешение. Теперь ведь по закону нельзя и шагу ступить без правообладателя и его наследников.
- Даже пародии нельзя делать без согласия автора! Раньше «ОСП-студия» как зажигала – а потом им сказали: ребята, идите и спрашивайте разрешения у Киркорова на то, чтобы его спародировать.

Абсурд...

- Вот именно. А с наследниками – это вообще потрясюще! Авторские перечислять – это само собой. Но вот, допустим, мне очень нравится группа «Кино», захотел я перепеть песню Цоя – так почему я должен спрашивать разрешения у его вдовы или детей? Какое отношение они имеют к его творчеству?

*И нет больше смысла любить артистов,
Которые и так хороши.*

У вас есть продюсер?

- Мы сами продюсеры. Мы продюсируем, создаем. У нас в стране просто перепутаны понятия продюсер и директор.

Тогда начнем с азов. Продюсер – это кто?

- Это тот, кто создает продукт. От слова produce — производить, генерировать. Тот, кто сидит в студии и предлагает музыкантам звуковые решения.
- У нас таких продюсеров в российском шоу-бизнесе нет в



принципе. Есть люди, у которых есть связи, не более того. Те, кто знают, куда потом отнести готовый продукт и что с ним сделать.

А вам такой не нужен, выходит?

– Не в этом дело. Просто мы сейчас можем прийти уже с готовым материалом, а вот им-то как раз никто не заинтересуется. Невыгодно. Мы же не в формате.

Что такое формат?

– А это такое прокрустово ложе. Либо голову отрежут, либо ног лишись.

На что похож российский шоу-бизнес?

– На нашу политическую систему. Там вертикаль власти — и здесь вертикаль, которая задает формат. Все понимают, что чего-то достичь можно, только попав в узкую щель формата. И все в него стараются влезть.

– В конце 80-х, когда расцвел русский рок, было правило: чтобы тебя заметили, ты должен выделиться, быть непохожим. Сейчас наоборот: чтобы тебя заметили, нужно попасть в формат. Все радиостанции, все телевидение в нем.

Нашествие, Крылья, Максидром...

– Они по большому счету ничем не отличаются, это одна и та же музыка.

– Аранжировки – чем шумнее, тем лучше. Слушать практически нечего.

*Мне словно семьдесят восемь лет,
Я помню Beatles и Radiohead*

Что вы думаете об авторской песне? О бардах?

– Мы достаточно прохладно относимся...

– Есть такая крылатая фраза: «Барды – хорошие люди, только не давайте им петь».

А Новелла Матвеева – она кто?

– Основоположник жанра авторской песни. Но знаете, мне кажется, она не очень-то бард. Как у Булгакова: «Мне кажется, вы не очень-то кот».

– Новелла Николаевна особенная. Она всегда говорила, что живет вне тусовки.

А как вам Ирина Богушевская?

– Хорошо. Мы с ней даже как-то выступали в одном концерте. В те годы все было как-то попроще.

Когда были те годы?

– Середина и конец 90-х, и даже начало 2000-х.

– Пятнадцать лет назад было много разношерстных команд, а потом рамки сузились, и все стали играть только «в формат».

Как вы считаете, кризис повлияет на эти отношения: «формат – неформат»?

– Все зависит от того, как кризис будет

преодолеваться.

– Если как в недвижимости: все поддерживают цены на том же уровне, то ничего не изменится. Музыкальный бизнес...

– Он карманный.

В чьих карманах он лежит?

– Тех, кто им занимается.

Представьте себе российский шоу-бизнес через 10 лет.

– Сейчас похоже на стадию формирования черной дыры.

– Знаете, когда звезда перестает светить, то она либо превращается в черную дыру – либо взрывается сверхновой звездой.

– Так что либо взорвется, либо загнется.

Каков западный шоу-бизнес?

– Он более глобальный. Человек поет на английском: не пошла песня в Штатах – пойдет в Европе, не пошла в Европе – пойдет в Австралии.

Может, стоит запеть по-английски?

– Петь попсовые песни на чужом языке – это вполне реально. А когда в песне главное – посыл, его так просто на другой язык не переведешь.



Кого вам нравится слушать?

– Совсем недавно мы посетили концерт Сьюзан Вегги.

И сфотографировались с ней.

– Точно. Мы рады были, что она приехала в Москву и сыграла концерт в клубе, а не в казино, как это было лет десять назад.

– Были на концертах Марка Нопфлера...

– ...и группы Jethro Tull. Собираемся на концерт A-ha.

А что там про классику?

– Когда-то все делились на тех, кто любит Битлз и Аквариум
– и тех, кто любит Роллинг Стоунз и Машину времени.

– Вот мы к первым относимся.

*А что же я свою жизнь незаметно, как вор
Краду у себя самого?*

Я хотела спросить о вашей основной деятельности...

– Это и есть наша основная деятельность.

– Нельзя быть с утра на работе, а после гитаристом, как правильно пел Василий Шумов, группа «Центр».

– Музыка, только музыка. Все остальное – подработки. Заработали денег, купили микрофон – теперь давайте в него петь.

А о будущем вы думаете?

– Погодите, нам сейчас надо закончить еще один альбом – а потом уже мы сядем и будем думать о будущем.

Как собираетесь поступить с альбомом?

– Будем выкладывать в интернете. Песни Новеллы Матвеевой для вирусного маркетинга, на мой взгляд, имеют все шансы. Скачать можно будет бесплатно у нас на сайте vmire.net – а тот, кто захочет, сможет нам помочь, используя форму для пожертвований.

*И я наверно дурак, но мне нужно так,
Чтобы проснулся, а память чиста.*

Расскажите о ваших семьях. Жены? Дети?

– Я женат, а у Ильи дети.

– У меня дети, а он женат. Разделение труда.

Есть у вас мечта, которая стоит больших денег?

– Записать одну песню с уникальным гитаристом Джеффом Бэком. Но это так дорого, что на эти деньги лучше записать еще один альбом.

Может, он согласится сделать это даром?

– Вряд ли он альтруист. К тому же за его работу со сторонними музыкантами, скорее всего, отвечает какой-нибудь выпускающий лейбл. Недаром на зарубежных компакт-дисках часто пишут, что такой-то музыкант любезно предоставлен такой-то компанией.

– Была история: кому-то из наших для фильма понадобилась музыка группы King Crimson. И вот они звонят Роберту



Фриппу, а тот делает круглые глаза и долго не может понять: почему это в Сибири вдруг понадобилась моя музыка, зачем? Что у вас там, сыграть некому?

Что такое цинизм?

– Мозоль на восприятии окружающего мира.

Вы циничны?

– Стараемся избегать цинизма – и из-за этого впадаем в категоричность. «Это хорошо, это плохо, это в помойку...»

– Чтобы не натереть мозоль, не допускаем до восприятия досужих раздражителей. Нам по-другому нельзя, боимся чутьё потерять.

*И мы надёжно храним
То, что не денется уже никуда.*

Что самое классное в музыке?

– Нам всегда был интересен процесс создания. Искать и найти.

– И даже играть на концертах потом необязательно, потому что это ведь уже есть в записи.

Как женщина, которая мерила платье – и оно у нее как будто уже было.

– Если она в нем сфотографировалась...

– ...и на видео снялась.

Какой вопрос вы бы задали таким же людям, как вы?

– А нафига ты этим занимаешься?!

*В статье процитированы тексты песен группы
«Сегодня в Мире». Автор — Павел Серяков.*

Лада ФИШЕР

Самые кредитные



С момента начала кризиса государство активно работало над вопросом спасения банковской системы как основного инструмента доставки денег для реальной экономики. Тогда же началась широкомасштабная раздача государственных кредитов. 128 банков получили от Центрального Банка РФ средства под сниженный (относительно тогдашней ставки рефинансирования) процент. По некоторым оценкам, общий объем господомощи финансовым учреждениям составил почти 3 триллиона рублей.

Кроме того, банки имели возможность получать средства на беззалоговых аукционах Центробанка и в качестве субординированных кредитов – как для улучшения ликвидности, так и для развития. Сегодня банки охотно возвращают эти средства: по данным газеты «Коммерсант», объем погашения в августе превысил 400 миллиардов рублей. Однако процесс этот сопровождается новой волной кредитования в ЦБ под залог нерыночных активов. Как представляется аналитикам, банки закладывают низколиквидные активы на случай второй волны кризиса.

Вернемся к межбанковской схеме, которая на первый взгляд выглядела продуманной и сбалансированной: Центробанк предоставляет супердешевые кредиты – банки используют их на рефинансирование задолженности крупных кредиторов, а также кредитуют региональные филиалы – филиалы доводят средства до компаний на местах. При этом, по замыслу правительства и ЦБ, предприятия реального сектора должны были получить «длинные» кредиты максимум под 14% (ставка рефинансирования ЦБ + 3%). Что происходит на самом деле?

Сегодня на рынке преобладают краткосрочные и дорогие кредиты. Банковская маржа¹ по-прежнему остается большой, и «дешевые» кредиты достаются лишь высококлассным заемщикам. Средние и даже крупные компании платят за пользование кредитами в рублях не

менее 15-16%, в случае наличия риска либо недостатка обеспечения ставка возрастает до 18-20%, а иногда и выше.

Кредиты в иностранной валюте, которые предоставляются для осуществления импортных закупок, торговли сырьем и ценными бумагами, обходятся заемщикам в 12-15% годовых, и это самый высокий в мире процент. При этом для многих компаний кредит все еще невозможен: либо предлагаемый банком процент для них непосилен, либо им нечего предоставить в качестве обеспечения.

В то же время Центробанк последовательно снижает ставку рефинансирования (с 13% в январе до 10%, установленных 30 сентября), заявляя при этом, что рассчитывает на снижение ставок банками для конечных потребителей кредитных продуктов. И если в начале лета на этот призыв откликнулись лишь государственные банки, то сейчас плату за пользование кредитными ресурсами вынуждены сокращать и коммерческие учреждения. Это неудивительно: по данным аналитиков рынка, на долю госбанков приходится до половины всех кредитов, выданных в летние месяцы. Если не принимать меры, можно остаться без заемщиков, которые приносили и приносят ощутимый доход.

Подстегивает коммерческие банки и растущий объем просроченной задолженности. По данным, которые приводит ЦБ, с начала года этот показатель вырос в 2,3 раза – до 612,7 миллиарда рублей.

Так что банкам приходится снижать ставки, чтобы привлечь новых заемщиков и заработать на покрытие убытков по ранее выданным плохим кредитам. Заметим в скобках, что в такой ситуации наибольшую опасность для банка представляет снижение требований к качеству заемщика в погоне за количеством.

В таблице приведен список из 30 банков с наибольшими объемами выданных кредитов по итогам I полугодия

качество • традиции • современность

ООО «Консалтинговая Группа "Витте и Партнеры"»

налоги • право • финансы

- ✓ Полное юридическое обслуживание предприятий и частных лиц
- ✓ Представительство в арбитражных и третейских судах, а также в судах общей юрисдикции
 - ✓ Услуги личного адвоката
- ✓ Организация финансирования частного бизнеса и формирование кредитного досье

Москва, Россия www.vpconsult.ru 8-985-727-65-98
vitte@vpconsult.ru 8-963-725-52-24

Список самых кредитных банков по итогам I полугодия 2009 года

№	Банк	Кредитный портфель на 1 июля 2009 года (млн. руб.)	Кредитный портфель на 1 июля 2008 года (млн. руб.)	Изменение за год (%)	Доля кредитов юр.лицам (% от портфеля)	Доля кредитов физ.лицам (% от портфеля)	Потери по кредитным операциям (млн. руб.)	Потери / Портфель (%)	Изменение места за год	№ по Чистым активам
1	Сбербанк	4 942 579	4 364 204	13,25	76,89	23,11	37 033,01	0,75	0	1
2	ВТБ	1 068 303	672 885	58,76	100,00	0,00	5 887,07	0,55	0	2
3	Газпромбанк	741 181	393 925	88,15	93,96	6,04	57,97	0,01	0	3
4	Россельхозбанк	459 102	318 690	44,06	87,06	12,94	221,85	0,05	1	4
5	Банк Москвы	400 002	312 923	27,83	79,74	20,26	2 672,48	0,67	1	5
6	ВТБ 24	353 153	269 480	31,05	14,04	85,96	196,89	0,06	3	7
7	Юникредит Банк	332 765	298 997	11,29	80,53	19,47	447,81	0,13	0	9
8	Райффайзенбанк	267 114	281 569	-5,13	69,93	30,07	756,18	0,28	0	8
9	Росбанк	259 431	238 821	8,63	56,77	43,23	1 362,82	0,53	1	10
10	Альфа-Банк	241 320	352 937	-31,63	74,62	25,38	604,39	0,25	-6	6
11	Промсвязьбанк	201 740	216 703	-6,91	78,61	21,39	245,39	0,12	0	11
12	Уралсиб	164 613	203 656	-19,17	55,65	44,35	2 784,22	1,69	0	12
13	Международный Промышленный Банк	157 498	110 295	42,8	99,86	0,14	6 855,30	4,35	5	22
14	АК Барс	146 136	125 301	16,63	83,13	16,87	181,2	0,12	1	18
15	Банк Санкт-Петербург	143 134	120 665	18,62	88,10	11,90	812,75	0,57	2	16
16	МДМ-Банк	132 640	160 186	-17,2	76,11	23,89	1 194,42	0,9	-3	13
17	ВТБ Северо-Запад	130 796	121 171	7,94	98,66	1,34	412,19	0,32	-1	17
18	Транскредитбанк	127 308	94 239	35,09	62,47	37,53	69,76	0,05	4	15
19	Номос-Банк	120 646	128 663	-6,23	88,46	11,54	551,1	0,46	-5	14
20	БСЖВ	114 778	85 125	34,83	67,67	32,32	64,87	0,06	5	23
21	Оргрэсбанк	102 096	62 231	64,06	90,45	9,55	0,79	0	8	28
22	Абсолют Банк	97 877	101 046	-3,14	53,07	46,93	33,89	0,03	-2	25
23	УРСА Банк	85 909	100 073	-14,15	45,74	54,26	95,24	0,11	-2	27
24	Возрождение	81 135	88 805	-8,64	79,84	20,16	125,15	0,15	-1	30
25	Русфинанс Банк	75 990	57 975	31,07	0,36	99,64	240,83	0,32	6	39
26	Русский Стандарт	74 213	104 175	-28,76	8,46	91,54	23 776,19	32,04	-7	20
27	Петрокоммерц	69 524	87 709	-20,73	85,32	14,68	69,18	0,1	-3	26
28	Зенит	69 129	68 709	0,61	87,75	12,25	333,75	0,48	-1	31
29	Ханты-Мансийский Банк	62 722	52 339	19,84	65,54	34,46	85,87	0,14	4	32
30	Ситибанк	59 938	52 499	14,17	44,29	55,71	1 356,69	2,26	2	19
		11 282 772	9 645 996	16,97			88 529,25	0,78		

2009 года. Более 43% всех кредитов приходится на долю Сбербанка, 9,5% – на долю ВТБ и 6,5% – на Газпромбанк.

Суммарный кредитный портфель² этих банков превышает 11 триллионов рублей – это на 16% больше, чем год назад. У некоторых банков рост в этом сегменте превысил 50%, а рекордный скачок продемонстрировал Газпромбанк: 88%. При этом 11 банков объемы выданных кредитов сократили, в том числе и «Альфа-банк», кредитный портфель которого на треть.

За прошедший год суммарные потери 30 банков по кре-

дитным операциям составили 88 миллиардов рублей, что соответствует 0,78% всего портфеля. Наиболее значительные потери (в абсолютном выражении) понесли Сбербанк и «Русский стандарт» – 37 и 23,7 миллиарда рублей соответственно. И если для Сбербанка эта сумма составила всего 0,75% портфеля, то потери «Русского стандарта» колоссальны: 32% от общего объема выданных кредитов.

Кроме того, приведены доли кредитов юридическим и физическим лицам, а также место банка по размеру чистых активов (ЧА), что говорит о масштабе кредитного учреждения.

1 Банковская маржа - здесь: разница между суммой обеспечения, под которое предоставлен кредит, и суммой выданного кредита.

2 Кредитный портфель — это совокупность выданных ссуд, которые классифицируются на основе факторов, влияющих на величину кредитного риска, либо по способам защиты от риска.

Только гиганты?



Одной из важнейших составляющих экономического развития страны является доступность банковских услуг, в том числе и в регионах. Для стабильного и равномерного развития банковской системы ресурсы не должны сосредотачиваться лишь в двадцатке крупнейших банков. Если в Москве этот рынок перенасыщен, то в ряде регионов по-прежнему наблюдается существенная нехватка услуг. Вот почему столь важно дать возможность развития мелким и средним банкам – это путь к насыщению всего рынка.

По мнению ряда аналитиков, в период кризиса многие небольшие банки даже оказались в более выигрышной ситуации, чем крупные: ведь их объемы кредитования были значительно ниже. Что ж, будем считать, что это их спасло, но должна ли ситуация развиваться в том же русле?

И здесь каждый руководитель банка должен принять для себя решение: либо оставаться в рейтингах на трехсотом-четырехсотом месте – либо выходить на новый уровень и развиваться, преодолевая

СЛЕДУЮЩИЕ ПРЕПЯТСТВИЯ

• Отсутствие кредитных программ

Действительно, во многих мелких банках кредитные программы попросту отсутствуют, поскольку эти финансовые учреждения первоначально были образованы для обслуживания конкретных структур и не ставили себе целью занять рынок.

Но вот банк перерос уровень «карманного» и же-

лает выйти на широкий рынок. Вот здесь начинаются серьезные затраты. Для того, чтобы кредитовать сторонние организации и население, нужны не только кредитные программы, но еще и качественные методики оценки заемщиков, отлаженная система посткредитного обслуживания, каналы продаж, квалифицированные кадры – и многое другое.

Все это выливается в такие расходы, что банку становится проще печально вздохнуть – и со словами «мне это не под силу» продолжать работать в рамках привычных схем.

• Отсутствие топового персонала

Эта проблема напрямую пересекается с первой – и в некотором роде является одним из ее истоков. Для формирования качественного кредитного портфеля необходим целый штат сотрудников, начиная с маркетологов, которые оценят рынок, продукты, конкурентов, найдут подходящую нишу для продвижения с учетом специфики конкретного банка – и заканчивая методологами, которые в соответствии с потребностями рынка напишут и внедрят необходимые программы. Добавим сюда специалистов по рекламе и продажам, которые обеспечат поток клиентов, а также юристов, специалистов по IT, безопасности информации и т.д. Если теперь посчитать фонд оплаты труда, желание внедрять новые программы тут же испарится.

Конечно, кто-то может сказать: «Но ведь весь этот персонал и так уже есть! Почему бы не задействовать его?»

Что ж, я посмотрю, как персонал, который еще вчера занимался корпоративным кредитованием, завтра сядет за написание массовых кредитных программ. И дело здесь не в том, что та или иная работа проще или сложнее – эти два сегмента прос-

то разные, их категорически нельзя смешивать. И отсюда плавно вытекает следующая проблема:

• **Имиджевая составляющая**

Допустим, вы решили все же нанять новую команду для создания своей собственной новой продуктовой линейки. Конечно, вам нужны профессионалы с хорошим опытом, уже внедрившие кредитные программы в других банках, а желательно еще и работавшие в TOP20.

Только возникает проблема: если ваш банк находится во второй-третьей сотне рейтинга, сотрудник из TOP20 с высокой долей вероятности к вам работать не пойдет – либо это обойдется вам дороже, чем одному из топовых банков. И не факт, что такие затраты себя оправдают.

Можно, конечно взять сотрудника не из первой двадцатки. Но даже если вы будете переманивать его из первой сотни, когда сами находитесь во второй (это еще не самый худший вариант), то ситуация от этого особо не изменится. И никакие сказки о том, что, мол, из-за кризиса многие лишились работы и рынок переполнен высококлассными специалистами, тут не помогут.

Профессионал, даже если он лишился работы в кризис, будет скорее повышать свою квалификацию или просто отдыхать в ожидании подходящего предложения, чем пойдет работать в банк, который считает ниже своего уровня. Жестоко, но факт.

Можно рассмотреть еще один сценарий, когда приглашенная команда будет не из топовых банков. С вероятностью 50:50 они окажутся не хуже. Только вот как это оценить сразу? Понять, насколько человек разбирается в продуктообразовании, пока продукт не готов и не вышел на рынок, практически невозможно. А для полноценного внедрения продуктовой линейки требуется не меньше 6-7 месяцев. Согласитесь, нанять команду и через полгода убедиться в их несостоятельности – не только) обидно, но и весьма затратно. Если говорить прямо, то это просто деньги на ветер.

Еще одним фактором, не дающим мелким и средним банкам полноценно развиваться, является

• **Сложность с получением и использованием господдержки**

Почему деньги, выделяемые государством на поддержание ипотеки, кредитования малого и среднего бизнеса, микрофинансирование и проч., достаются крупным банкам – тем, у которых, казалось бы, и так все хорошо?

Для того, чтобы получить господдержку, банк должен соответствовать целому ряду выдвиженных критери-

ев, среди которых есть и работоспособность кредитных программ. Таким образом, мы снова возвращаемся к первому препятствию – и задаемся вопросом:

КАК БЫТЬ?

На мой взгляд, для мелких и средних банков оптимальным выходом было бы прибегнуть к аутсорсингу. Звучит устрашающе? Пожалуй, многие банкиры, прочитав эти строки, воскликнут: «Как? Передать часть функций банка сторонней организации? Это исключено!».

Говоря «аутсорсинг», мы подразумеваем исключительно разработку и внедрение кредитных программ. По сути, многие банки и сейчас пользуются чужими кредитными программами, рефинансируя впоследствии портфель. То же самое и здесь, только программы готовятся под конкретный банк с учетом его специфики и целей.

Посмотрим, как с помощью аутсорсинга последовательно решаются все вышеперечисленные проблемы.

Допустим, банк N желает выйти на уровень потокового кредитования – и выбирает ипотеку. Теперь все остальные действия по изучению этого сегмента рынка, разработке продуктовой линейки, методик оценки заемщика – все, вплоть до введения программы в использование, осуществляет специализированная компания.

Тогда отпадает и вторая проблема – персонал. Пропадает необходимость нанимать «топов» из других банков. Третья проблема также теряет былую актуальность, а шансы на получение господдержки существенно возрастают, так как банк получает качественную продуктовую линейку.




Вопрос: а есть ли в России организации, занимающиеся банковским аутсорсингом? Да, есть. С таким новым продуктом на рынок недавно вышел Центр Развития Банковских Технологий. Его миссия: сделать возможным для небольших банков выход на рынок, увеличив тем самым доступность банковских услуг для населения.

Функционал компании включает в себя разработку и внедрение активной и пассивной продуктовых линеек, открытие точек продаж в Москве и регионах, формирование каналов продаж, разработку мотивационных программ для сотрудников и прочее.

Результатом для банка становятся оптимизация затрат, оперативность и повышение общей рентабельности бизнеса. Для клиентов банка – доступность банковских услуг по более выгодным ценам.

Автор - управляющий партнер Центра Развития Банковских Технологий

ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.BNPPARIBAS.RU ТЕЛ.: 8 800 700 7 700	КРЕДИТ НА ПОКУПКУ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 19% ДО 29%	ДО 20 ЛЕТ	30 %
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	ОТ 30 %
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + EURIBOR	ДО 20 ЛЕТ	ОТ 30 %
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.BNPPARIBAS.RU ТЕЛ.: 8 800 700 7 700	ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ЦЕЛИ: -ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТИ -СТРОИТЕЛЬСТВО НЕДВИЖИМОСТИ -ПОКУПКА ЗЕМЛИ -ПОКУПКА КОМНАТЫ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 19% ДО 29%	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + EURIBOR	ДО 20 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.BNPPARIBAS.RU ТЕЛ.: 8 800 700 7 700	ЦЕЛЕВОЙ КРЕДИТ ПОД ЗАЛОГ ИМЕЮЩЕЙСЯ КВАРТИРЫ НА ЦЕЛИ РЕМОНТА НЕДВИЖИМОСТИ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 20% ДО 28,75%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ ОЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ.	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 12,7% ДО 13,6%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 60% ОТ ОЕНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КВАРТИРЫ.	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 12,7% ДО 13,6%	ДО 15 ЛЕТ	НЕ ТРЕБУЕТСЯ

РЫНОК ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

КОМПАНИЯ	ПРОГРАММА	ВАЛЮТА КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
 BNP PARIBAS КБ «БНП ПАРИБА ВОСТОК» 000 WWW.BNPPARIBAS.RU ТЕЛ.: 8 800 700 7 700	ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ НА ПОКУПКУ ДОМА С ЗЕМЕЛЬНЫМ УЧАСТКОМ	RUR	ОТ 450 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 19% ДО 29%	ДО 20 ЛЕТ	30 %
		USD	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + LIBOR	ДО 20 ЛЕТ	ОТ 30 %
		EUR	ОТ 15 000, НО НЕ БОЛЕЕ 70% ОТ СТОИМОСТИ ПРИОБРЕТАЕМОЙ КВАРТИРЫ	ФИКСИРОВАННАЯ ОТ 11,7% ДО 13% ПЛАВАЮЩАЯ ОТ 7,6% + LIBOR ДО 8,1% + EURIBOR	ДО 20 ЛЕТ	ОТ 30 %

И все-таки она существует..



Грянувший кризис фактически смел с рынка такую услугу, как кредитование покупки жилья в новостройках. Программы кредитования на первичном рынке сохранили считанные банки. Даже прогосударственный ВТБ24 отказался давать деньги россиянам на эти цели. Конечно, многие банки сохранили такую услугу, как выдача нецелевого кредита под залог имеющейся недвижимости, который можно было потратить и на новостройки. Но проценты по таким кредитам существенно выросли, а выдаваемая сумма не превышает 70% от оценочной стоимости залога, которая за время кризиса тоже существенно скукожилась.

Однако ситуация меняется в лучшую сторону. За последние месяцы кредитование покупателей новостроек, если не восстановилось, то хотя бы ожило. За весну и лето банки постепенно разобрались, кто из застройщиков чего теперь стоит, с кем можно работать, какие объекты и компании имеют большие перспективы, а какие кризис подкосил основательно.

Если зимой 2008-2009 года кредитуемые объекты можно было пересчитать по пальцам, то теперь их число в Москве и Подмосковье перевалило за сотню. Покупку квартир в новостройках сейчас кредитуют Росевробанк, Банк Жилищного Финансирования, Московский Кредитный Банк, Газпромбанк, Nordea, Фора-Банк, подразделения Сбербанка и многие другие. У большинства банков в списках кредитуемых более 10 объектов, но есть и такие, как Фора-Банк, который кредитует один-единственный объект.

В августе 2009 года вернулся на рынок и ВТБ24. Банк заявил, что готов кредитовать все новостройки, в которых возведены все этажи, под залог прав требования по инвестиционному договору или договору участия в долевом строительстве. Правда, в отличие от других банков, список объектов, уже прошедших проверку, на сайте ВТБ24 на момент написания статьи отсутствовал.

Впрочем, отсутствие возможности оформления кредита для новостроек, продающихся по традиционным вексельным схемам, предварительным договорам купли-продажи, само по себе существенно ограничивает круг потенциально кредитуемых объектов. В то же время начал кредитовать приобретение строящихся квартир Росевробанк. Однако в списке одобренных объектов присутствуют только те дома,

которые возводят ДСК 1 и УМИАТ СУ-22 (по векселям).

В целом, пока еще кредиты на новостройки не очень выгодны, так как ставки по ним на 1-3% выше, чем на вторичном рынке. При этом стоит учесть, что банки кредитуют объекты высокой стадии готовности или готовые – то есть с относительно высокой стоимостью квадратного метра. Большинство объектов либо уже построены, либо будут введены в строй до конца текущего, в крайнем случае – 2010 года. Из примерно сотни кредитуемых объектов нашелся только один, где срок сдачи заявлен в 2011 году. Зато в банковских списках есть множество домов, введенных в строй в 2008 и 2009 году – и даже встречаются объекты 2007 года.

Один из банков кредитует покупку у застройщиков нераспроданных квартир в домах, уже оформленных в собственность. При этом цены на такие квартиры высоки, и покупатель встает перед дилеммой: стоит ли вообще иметь дело с дорогим первичным рынком, и не лучше ли купить квартиру на вторичном рынке? Заодно и кредит будет получить проще и дешевле.

В то же время нельзя не отметить начавшуюся тенденцию снижения ставок по кредитам на новостройки, которое, впрочем, проходит синхронно со снижением ставок на вторичном рынке. Например, Газпромбанк недавно снизил ставки по кредитам на новостройки на 1,5-2% в рублях, и на 1% в долларах. В целом, сейчас можно взять кредит на так называемую «одобренную новостройку» под 14-19% годовых в рублях или 11-16,5% в долларах. С учетом всех дополнительных расходов ставка вырастет еще на 1-2% годовых.

Одновременно на рынке формировались альянсы банков и застройщиков, которые нашли возможности для взаимовыгодного сотрудничества. Речь идет о ситуациях, когда банк (порой эксклюзивно) выдает кредиты покупателям в целом пуле объектов одного и того же застройщика или девелопера. Так нашли друг друга ЮИТ и Nordea, «Интеко», «Сити-XXI век», «Система-Галс» и Газпромбанк, ВТБ 24 и ПИК, «Ведис Групп» и банк «Санкт-Петербург». Достаточно оригинальную политику проводит Московский кредитный банк, который разнообразил предложение за счет небольших подмосковных застройщиков, среди которых – «Долгопрудненская строительная компания», «Подольская жилищная инициатива» и другие.

Парадоксально, но условия рассрочки многих застройщиков выглядят более привлекательно, чем кредитные продукты банков. В рассрочку на несколько лет ряд объектов можно приобрести по ставке 13-18% годовых в рублях. Однако существенным недостатком этой схемы от застройщиков является максимальный срок – как правило, 5 лет – и необходимость внесения 50% первоначального взноса (как минимум), в то время как солидному банку хватит и 30%.

Есть и исключения. Так, СУ-155 предлагает оформить рассрочку даже на 15 лет под 15-18% годовых, но есть важный нюанс: вернуть весь кредит покупатель должен до окончания срока строительства. Вот как это описывается на сайте компании:

Программа альтернативы ипотеке от «СУ-155» разбивает остаток долга покупателя на целых 15 лет, что значительно сокращает ежемесячные выплаты. Однако по завершению строительства остаток задолженности по оплате стоимости квартиры должен быть полностью погашен. Здесь у покупателя есть два пути: либо выплатить оставшуюся сумму из своих собственных средств (2 года – срок, позволяющий это сделать), либо взять кредит в банке.

При этом в компании надеются на благоприятное стечение обстоятельств:

К моменту истечения первых договоров рассрочкой платежа от СУ-155, ситуация с кризисом в стране и, соответственно, с ипотечным рынком, выровняется. При всех проблемах банковской сферы государство не позволит ипотеке, как единственному механизму реализации программы «Доступное жилье», умереть.

Отметим, что у банков рублевые ставки, как правило, выше, чем по рассрочке (даже без учета всех комиссий, страховых платежей и прочих расходов), но и срок кредита существенно больше.

Впрочем, кредитные продукты некоторых банков сами по себе больше напоминают рассрочку, чем ипотечное кредитование. Например, банк «Санкт-Петербург» выдает кредит на новостройки «Ведис Групп» исключительно на срок не более пяти лет под 14% годовых в валюте и при начальном взносе не менее 50%. Видимых отличий от стандартной рассрочки нет.

Интересно и то, что сопоставимая стоимость квадратного метра в объектах, на которые можно получить кредит в банке, как правило, выше, чем в тех, где есть только рассрочка. Впрочем, это неудивительно: участие банка расширяет круг потенциальных покупателей, а значит, и спрос на объект – цены растут.

Если рассматривать объекты на стадии готовности от 0 до 70%, то среди них кредитуемые можно пересчитать по пальцам. Банки боятся высоких рисков. Потенциальные инвесторы могут много заработать на этой ситуации (как, впрочем, и много потерять), поскольку квартиры в объектах малой готовности сейчас продаются по рекордно низким ценам, да еще порой и в рассрочку. Если банки и идут сейчас на сотрудничество по новинкам, то только по быстровозводимым объектам экономкласса, которые строятся максимум за год, как это, например, микрорайоны Марфино и Нахимово.

Минимальная стоимость квадратного метра, который можно приобрести с помощью банковского кредита на первичном рынке в Москве и Московской области, сейчас составляет 45-46 тысяч рублей (дома в Железнодорожном, Лобне, Ногинске), а максимальная – 180-190 тысяч рублей (в жилых комплексах бизнес-класса «Гранд-Парк», «Академдом» и «Дипломат» в Москве).

Автор — руководитель Аналитического центра GED Analytics (ГдеЭтотДом.РУ)



Некоторые объекты первичного рынка, кредитуемые банками в Москве и Московской области

Адрес	Класс дома	Минимальная стоимость кв. м, рублей	Срок сдачи	Застройщик (Агент, Девелопер)	Банк	Процентная ставка	Первоначальный взнос	Срок
Москва, ЖК Родник, Нижегородская, 80	Бизнес-класс	От 150 000	Дом построен	Позитив СК	Фора-Банк	15% в рублях	от 15%	До 25 лет
Москва, Микрорайон Марфино	Эконом-класс	От 80 000 (продажи почти завершены)	2010 год	Ведис	Банк Санкт-Петербург	14% в долларах	от 50%	До 5 лет
Москва, Микрорайон Алексеево	Эконом-класс	От 80 000 (продажи завершены)	2010 год	Ведис	Банк Санкт-Петербург	14% в долларах	от 50%	До 5 лет
Москва, Микрорайон Нахимово	Эконом-класс	От 90 000	2010 год	Ведис	Банк Санкт-Петербург	14% в долларах	от 50%	До 5 лет
г. Химки, Новокуркино, мкрн 7 - корп. 14, 15, 16, 17	Эконом-класс	От 67 000	Дома построены	ПИК	ВТБ 24	От 14,1% в рублях От 11,1% в долларах	От 30%	До 50 лет
г. Долгопрудный, мкрн. Центральный, корп 33	Эконом-класс	н/д (в продаже 1 квартира)	Дом построен	ПИК	ВТБ 24	От 14,1% в рублях От 11,1% в долларах	От 30%	До 50 лет
г. Москва, Чертаново-Южное, мк.26, корп.65	Эконом-класс	140000 (в продаже 1 квартира)	Дом построен	ДСК 1 и Ко	Росевробанк	18%-19% в рублях 16%-16,5% в долларах	От 30%	До 20 лет
г. Москва, Солнцево, мкр.1, Солнцевский пр-т, вл.6, корп. 2, 3	Эконом-класс	От 90 000	Дом сдан	ДСК 1 и Ко	Росевробанк	18%-19% в рублях 16%-16,5% в долларах	От 30%	До 20 лет
г. Москва, Солнцево, мкр. 2, ул. Главмосстроя, корп. 40	Эконом-класс	От 86 000	н/д	ДСК 1 и Ко	Росевробанк	18%-19% в рублях 16%-16,5% в долларах	От 30%	До 20 лет
МО, Одинцово, мкр.5А, корп.30	Эконом-класс	от 82 000	2009	ДСК 1 и Ко	Росевробанк	18%-19% в рублях 16%-16,5% в долларах	От 30%	До 20 лет
МО, д.Путилково, ул.Садовая, к.19АБ	Эконом-класс	от 70 000	2009	ДСК 1 и Ко	Росевробанк	18%-19% в рублях 16%-16,5% в долларах	От 30%	До 20 лет
МО, г. Лобня, мкр.Катюшки корп.13, 14 - первоначальный взнос - 40%	Эконом-класс	От 48 000	2010	ДСК 1 и Ко	Росевробанк	18%-19% в рублях 16%-16,5% в долларах	От 30%	До 20 лет
Солнечногорский р-н., Брехово, корп. 2, 3 - первоначальный взнос 40%	Эконом-класс	От 54 000	2010	ДСК 1 и Ко	Росевробанк	18%-19% в рублях 16%-16,5% в долларах	От 30%	До 20 лет
МО, Железнодорожный, ул. Юбилейная, корп. 4 - первоначальный взнос - 40%	Эконом-класс	От 55 000	2010	ДСК 1 и Ко	Росевробанк	18%-19% в рублях 16%-16,5% в долларах	От 30%	До 20 лет
г. Москва, Нахимовский пр-т, вл.4а ЖК «Примавера»	Бизнес-класс	От 133 000	Дом сдан	Система-Галс	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
г. Москва, пр-т. Вернадского, вл.84, ЖК «Академия Люкс»	Бизнес-класс	н/д	Дом сдан	Проминдустрия АГ	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
г. Москва, Строгино, Проектируемый проезд 5433, мкр. 14а, ЖК «Янтарный город» (4.1, 4.2)	Бизнес-класс	От 140 000	Дома сданы	Сити 21 Век	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
г. Москва, Окская ул. – Волжский бульвар	Эконом-класс	От 105 000	Дома сданы	Мизль-Недвижимость	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
г. Москва, Хорошевское шоссе, влад. 38а, ЖК «Гранд-Парк»	Бизнес-класс	От 190 000	Дом сдан	Мизль-Недвижимость	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
г. Москва, Академдом, ул. Архитектора Власова, кв-л 15-Б	Бизнес-класс	От 178 000	Дом сдан	Мизль-Недвижимость	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
г. Москва, ул. Днепрпетровская, вл.18, корп.18Б	Эконом-класс	От 123 000	Дом сдан	Мизль-Недвижимость	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
г. Москва, ул. Ярцевская, вл.27А, корпус 13, квартал 7	Бизнес-класс	От 119 000	Дом сдан	Магистрат\Интеко	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
Г. Москва, ул. Козлова, кв. 114, ЖК «ASTRA»	Бизнес-класс	н/д	Дом сдан	Магистрат\Интеко	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
Г. Москва, Попов пр-д., вл.4,4а ЖК «Солнечная Арка»	Бизнес-класс	От 132 000	2009	Магистрат\Интеко	Газпромбанк	16,5%-17% в рублях 13%-13,5% в долларах	От 30%	До 25 лет
г. Долгопрудный, Лихачевское шоссе	Эконом-класс	от 70 000	2009	Долгопрудненская строительная компания	Московский Кредитный Банк	От 15% в рублях От 11% в долларах	От 30%	До 15 лет
4 км.Калужского шоссе, ЖК "Коммунарка"-2	Эконом-класс	От 67 000	2011	МИЦ-Инвест	Московский Кредитный Банк	От 15% в рублях От 11% в долларах	От 30%	До 15 лет
г. Красногорск, м-н ЖК "Спасский мост"	Бизнес-класс	От 119 000	2010	Комстрин\ Проектсервис Холдинг	Московский Кредитный Банк	От 15% в рублях От 11% в долларах	От 30%	До 15 лет
г. Москва, ЖК "Скай Форт" корп. 204, 205, 206	Бизнес-класс	от 85 000	2010	ИСК Столица, Strabag	Московский Кредитный Банк	От 15% в рублях От 11% в долларах	От 30%	До 15 лет
Московская область, г. Раменское, микрорайон № 1, ул. Приборостроителей, д. 45, 46;	Эконом-класс	от 49 000	2010	ЮИТ	Nordea\ Оргрэсбанк	11%-13% в долларах 16,5%-18,5% в рублях	От 30%	До 30 лет
Московская область, г. Ногинск, микрорайон «Заречье-2», д. 6, 7;	Эконом-класс	от 46 000	Дом сдан	ЮИТ	Nordea\ Оргрэсбанк	11%-13% в долларах 16,5%-18,5% в рублях	От 30%	До 30 лет
Московская область, г. Жуковский, мкрн. 5А, д. 12, 13;	Эконом-класс	От 50 000	2010	ЮИТ	Nordea\ Оргрэсбанк	11%-13% в долларах 16,5%-18,5% в рублях	От 30%	До 30 лет
Московская область г. Пушкино, Московский проспект, д. 57, корп. 3.	Эконом-класс	От 60 000	2009	ЮИТ	Nordea\ Оргрэсбанк	11%-13% в долларах 16,5%-18,5% в рублях	От 30%	До 30 лет

Данные приводятся на основании информации с сайтов компаний по состоянию на 14 октября 2009 года

Новое качество

К чему приведет оптимизация девелоперских проектов?



Затрудненный доступ к источникам финансирования, падение покупательской способности населения и многие другие причины заставили девелоперов снижать затратные части проектов и повышать ликвидность конечных продуктов. Результатом стало изменение структуры первичного рынка недвижимости.

Каким образом рынок реагирует на сложившиеся условия? И каковы могут быть последствия сегодняшней «оптимизации» бюджета новостроек в будущем?

Самый очевидный путь снижения затрат – удешевление материалов и технологий, используемых при строительстве.

Первыми забили тревогу страховые компании. «Оптимизация бюджета на строительство означает, что будут выбраны наиболее дешевые и, в большинстве случаев, наименее безопасные способы ведения работ и материалы.

Бизнес-встречи Московского Бизнес Клуба стали привычным инструментом общения профессионалов рынка недвижимости, а также тесно связанного с ним банковского сектора. Отвечая требованиям сегодняшнего дня, Московский

Бизнес Клуб открывает новый проект: «Виртуальные встречи». Лидеры рынка встречаются не только за столом, но и на страницах печатных и интернет-изданий. Это дискуссии в формате клубной встречи, в которых отразятся не только мнения, и прогнозы ведущих экспертов и аналитиков, но и практическая информация о рынке, сделках и планах компаний, а также рекомендации и советы от лидеров рынка.

Уменьшится количество рабочих на строительной площадке. Все это приведет к повышению вероятности наступления страхового случая, что повысит актуальность качественной и надежной защиты. При этом сокращение поступлений по данному виду страхования в краткосрочном или среднесрочном периоде может привести к росту тарифов», – считает **Наталья Карпова**, исполнительный вице-президент группы «Ренессанс страхование». Кстати, по ее словам, увеличение сроков строительных работ уже сегодня приводит к увеличению страховых рисков и, как следствие – стоимости защиты. «В перспективе возможно также появление специального продукта для строительных компаний на период консервации», – заключает Карпова.

«В целях экономии многие строительные компании перешли на отечественные материалы», – сообщает **Алексей Смоленцев**, генеральный директор группы компаний «Домостроитель».

По его мнению, в погоне за сокращением издержек важно придерживаться разумного подхода. «Экономия за счет качества строительных материалов чревата дополнительными расходами в гарантийный период. Для удержания качества на должном уровне использование отечественных строительных материалов не рекомендуется в объеме большем, чем 75%».

«К сожалению, сегодняшний спрос настолько сильно ориентирован на цену, что многие покупатели не обращают внимание на качество строительства, состояние документации, потребительские качества объекта. Как известно, «спрос рождает предложение», и застройщики естественно стремятся его удовлетворить», – говорит **Юрий Хлестаков**.

Михаил Кудрявцев, председатель совета директоров УК «ИТКОЛ»

Московский Бизнес Клуб
совместно с
ЛИДЕРАМИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ
проводит цикл
БЕСПЛАТНЫХ СЕМИНАРОВ

**НЕДВИЖИМОСТЬ:
покупать или ждать**

НА ВЫСТАВКЕ
ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА
28-29 ноября 2009 года
Крокус-ЭКСПО

ПРОСТО ПОЗВОНИ И ЗАПИШИСЬ
тел: 507-45-60

Программа на сайте www.mosbizclub.ru

БЕСПЛАТНЫЙ БИЛЕТ



считает, что все материалы и технологии прописаны в стандартах и разрешительной документации. А значит, изменить их будет непросто. «Различные дизайнерские «штучки» отойдут на второй план, однако они не играют большой роли в стоимости проекта.

Другой способ повысить рентабельность проекта – это изменить функцию строящегося здания. Именно строящегося – потому, что «бумажные» проекты, в основном, заморожены, а построенное здание перепрофилировать крайне сложно.

«В последнее время наблюдаются излишки офисных площадей, и при гибком подходе девелоперских компаний эти площади переводятся в иные области – жилую, МФК, – поясняет **Петр Машаров**, генеральный директор компании CENTURY 21 Еврогрупп Недвижимость. – В будущем баланс должен уравновеситься, снизив процент невостребованных офисных площадей. Это позитивно, поскольку такое гибкое отношение может решить проблемы на других рынках: если рассматривать жилую недвижимость, то здесь наблюдается даже не нехватка, а недостаточно широкий спектр предложений. Поэтому перепрофилирование офисных помещений может восполнить дефицит на рынке жилой недвижимости.

Перепрофилирование коммерческих зданий в жилые проекты действительно было бы перспективно с точки зрения рентабельности, но «этот процесс проблематичен с точки зрения получения разрешительной документации». Так считает **Руслан Юрков**, управляющий директор CENTURY 21 Kras Realty (Краснодар). Как вариант, можно превращать офисные площади в апартаменты, но никто из девелоперов не заявил о подобном сценарии развития событий.

По мнению **Марины Некрасовой**, генерального директора «БЕСТ-Недвижимость», отделения на Проспекте Мира», девелоперы крайне редко переделывают проекты на стадии строительства. «Подобное перепрофилирование требует дополнительных затрат. Необходимо изменить весь проект, согласовать в ряде инстанций. Это еще и длительные временные затраты. Если здание на стадии строительства, то расходы на его консервацию тоже необходимо учитывать. С учетом вышесказанного рентабельность подобного проекта носит весьма условный характер».

Аналогичного мнения придерживается и Михаил Кудрявцев. Кроме того, он указывает на имеющуюся «профильность» девелоперов. «Если компания хорошо зарекомендовала себя в строительстве жилых объектов, это еще не значит, что она так же хорошо справится со строительством гостиничного комплекса или офиса». По мнению Кудрявцева, «рынок в целом не заполнен ни по одному из ви-

дов объектов (офисы, гостиницы, жилье и т.п.), а отсутствие уже более года нового строительства в перспективе еще больше увеличит потенциальный дефицит». Другими словами, потенциал роста не зависит от сегмента недвижимости, а значит, перепрофилировать объект не имеет смысла.

Некоторые девелоперы изменили концепцию объекта, просто прибегнув к «мелкой нарезке». В сегменте офисной недвижимости, по мнению экспертов, этот прием особой отдачи не дает, а в жилой работает неплохо.

Вот что рассказал Руслан Юрков: «Формат типа «смарт» – это аналог советских «гостинок» (малогобаритных квартир) площадью 15-25 квадратных метров. В Краснодаре такие квартиры занимают ценовую нишу между комнатой в общежитии (стоимостью от 700 тысяч до 1 миллиона рублей) и хрущевкой (стоимостью от 1,4 до 1,6 миллиона рублей). В домах малоэтажной застройки цена доходит до 1 миллиона рублей, цена в высотных комплексах немного выше – от 1,15 до 1,4 миллиона рублей.

Основная идея, лежащая в основе появления формата «смарт» – это уменьшение цены на выходе, поскольку цена квадратного метра в таких квартирах не отличается от цены квадратного метра в полноценных объектах.

Если подобное уменьшение площади происходит в домах малоэтажной застройки, негативных последствий возникнуть не должно. С аналогичными квартирами в высотных комплексах не все просто. Такие проекты изначально запланированы как бизнес-класс. И разбавление квартирами типа «смарт» разрушает концепцию и статусность всего жилого комплекса в целом, что, безусловно, сказывается на снижении покупательского интереса к соседним квартирам «бизнес-класс». К тому же любое изменение концепции должно быть разумным и осмысленным.

Обсуждая влияние на будущее рынка недвижимости последних девелоперских тенденций, все эксперты были единодушны: рынок сам себя регулирует. «Кризисное» строительство поможет убрать появившиеся перекосы в структуре рынка недвижимости – и даже сделает привлекательными не интересные ранее девелоперам форматы, например, гостиницы. «Как только начнут возвращаться времена «всеобщего благоденствия» – доступных кредитов, высоких зарплат, низкого уровня безработицы, – начнет меняться спрос в сторону улучшения качества продукта», – подводит итог Юрий Хлестаков.



Осенняя «оттепель»

В сентябре текущего года в большинстве из 28 исследуемых порталом «Мир Квартир» субъектов РФ продолжается плавное снижение цены предложения. При этом в Иркутске, Новокузнецке и Курске эти показатели остались без изменений, а в Хабаровске отмечен активный рост.

В сентябре 2009 года на вторичном рынке жилья был зафиксирован резкий прирост цен в Хабаровске. Квадратный метр прибавил здесь за месяц 14,9% и достиг отметки 44 905 руб. В Курске также отмечена минимальная положительная динамика цен на недвижимость: +0,3% (28 355 руб./кв.м). В Иркутске и Новокузнецке цена предложения осталась без изменения: 51 022 руб./кв.м и 33 633 руб./кв.м, соответственно. В остальных 24 исследуемых субъектах России с началом осени продолжается тенденция к сокращению темпов снижения цен.

В группу лидеров по отрицательному приросту в сентябре текущего года попали пять городов. В Самаре квадратный метр потерял в средней цене предложения 3,9% (51 124 руб./кв.м). В Тольятти снизился на 2,7% (29 993 руб./кв.м), Жигулевске на 2,6% (22 460 руб./кв.м), Томске и Мурманске на 2,3% (40 606 руб./кв.м и 32 890 руб./кв.м, соответственно).

В тройке российских городов с традиционно высокими ценами на недвижимость отрицательная динамика изменения стоимости жилья сохраняется. В Москве средняя цена предложения изменилась за сентябрь на -1,4% до уровня 157 371 руб./кв.м. В Сочи и Санкт-Петербурге – на -1,1% (92 804 руб./кв.м и 80 793 руб./кв.м, соответственно).

В Московской области, следующей по уровню цен за тремя самыми дорогими городами РФ, прирост средней цены замедлился и составил в сентябре -0,3%. Квадратный метр здесь предлагали в среднем за 72 688 руб./кв.м.

Средняя цена предложения на вторичном рынке недвижимости по состоянию на 30 сентября 2009 г

Субъекты РФ	Средняя цена на 30 сент.г. (руб./кв.м)	Прирост относительно августа с.г. (%)
Москва	157371	-1,4
Сочи	92804	-1,1
Санкт-Петербург	80793	-1,1
Московская обл.	72688	-0,3
Самара	51124	-3,9
Иркутск	51022	0,0
Ростов-на-Дону	50571	-1,5
Новосибирск	48493	-1,5
Нижний Новгород	46951	-1,3
Хабаровск	44905	+14,9
Ярославль	44172	-0,8
Томск	40606	-2,3
Пермь	40587	-1,1
Красноярск	39594	-0,6
Тюмень	39282	-1,2
Саратов	37902	-1,4
Казань	36915	-1,6
Воронеж	36046	-0,4
Ижевск	35475	-0,1
Смоленск	34163	-1,0
Новокузнецк	33633	0,0
Брянск	33130	-1,8
Мурманск	32890	-2,3
Ульяновск	31790	-1,3
Тольятти	29993	-2,7
Курск	28355	+0,3
Омск	28169	-0,2
Жигулевск	22460	-2,6



«КРЕДИТМАРТ ИНДЕКС. ИПОТЕКА»: ставки снижаются

Аналитический индекс состояния российского ипотечного рынка за сентябрь 2009 года

В сентябре 17 банков кредитовали покупку жилья на вторичном рынке жилья. 13 банков предлагали целевые кредиты под залог имеющегося объекта недвижимости, а также кредиты на покупку дома с земельным участком на вторичном рынке жилья.

По сравнению с августом 2009 года среднерыночная ставка в долларах США снизилась на 0,09 п.п. и в абсолютном выражении составила 15,66%. По сравнению с январем 2009 года (14,49%) рост среднерыночной ставки по долларовым кредитам составил 1,17 п.п.

Максимальное соотношение показателя «кредит/заявка» по всем рассматриваемым программам составляет 80%, кроме кредитов под залог имеющегося объекта недвижимости, где данное соотношение составляет 70%.

Максимальный срок кредита по программам кредитования на приобретение квартиры на вторичном рынке составляет 50 лет, по целевому кредиту под залог имеющегося объекта недвижимости, а также по кредиту на покупку дома с земельным участком – 30 лет.

«Кредитмарт Индекс. Ипотека», публикуемый компанией на ежемесячной основе с января 2009 года, рассчитывается аналитиками компании Кредитмарт на основе анализа предложений 25 банков, являющихся крупнейшими игроками на рынке ипотечного кредитования России.

КРЕДИТНЫЙ БЛОКБАСТЕР

СОВРЕМЕННОЕ КИНО: ДОРОГОЕ И...
ГОСУДАРСТВЕННОЕ



Съемки фильма и выпуск его в прокат – по идее, такой же бизнес, как, например, производство или торговля. Следовательно, его точно так же можно кредитовать. Банк оценивает бизнес-план, прогнозируемую прибыль, активы компании, после чего будущий блокбастер (или провал года) занимает свое место в кредитном портфеле.

С иностранным кинематографом такая схема работает. Недаром бюджеты голливудских фильмов (и собираемые ими в прокате деньги) впечатляют нас количеством нулей. А вот с отечественным кино все обстоит не так просто. Средний российский кинофильм – наполовину государственное предприятие. Да, именно государство берет на себя часть расходов по съемкам, финансируя фильм из бюджета. Кроме того, привлекают инвестиции коммерческих структур. Зачастую это инвестирование, плавно переходящее в меценатство: ведь гарантировать кинофильму полную окупаемость сейчас не может ни один эксперт.

Голливуд окупает свои блокбастеры с помощью кассовых сборов, однако емкость наших рынков нельзя сравнивать. В России примерно в три раза меньше экранов, чем

в любой европейской стране, а интерес к кинопремьерам наши зрители проявляют умеренный.

Не лучше обстоит и ситуация с выпуском фильмов на DVD. Пиратское производство дисков достигло таких масштабов, что в магазинах проще найти пиратский диск, чем легально выпущенную копию. Продюсеры выходят из положения, продавая фильмы телевизионным каналам, но это только усугубляет проблемы. Наш зритель ленив и бережлив: зачем переплачивать за билеты и куда-то идти, если фильм все равно скоро выйдет на ТВ?

Телепоказы дают возможность компенсировать часть затрат с помощью рекламы.

– Но говорить об окупаемости в таких условиях нет смысла, – считает **Александр Бородянский**, вице-президент Национальной академии кинематографических искусств и наук России.

При таких, казалось бы, угрожающих перспективах радость продюсеров по поводу дороговизны их фильмов выглядит странно, не так ли? Не менее странно, чем «миллиомания», которая захватила мир большого кино. Шедевры,

снятые на любительскую камеру с бюджетом в 100 тысяч долларов, уходят в прошлое – или в глубокий арт-хаус. На острие зрительского спроса остаются мега-блокбастеры, где за одну только работу композитора студия платит несколько миллионов долларов. А ведь цифры, озвученные представителями кинокомпаний, перепроверить довольно трудно.

– Выяснить, сколько денег на самом деле потрачено на съемку фильма, нельзя, – утверждает Александр Бородянский. – Как наши, так и зарубежные режиссеры считают большую сумму, указанную в пресс-релизах, дополнительной рекламой фильма. Поэтому многие не гнушаются эту сумму зависить. Был такой случай и в нашей практике – мы снимали фильм вместе с иностранцами, и нас попросили увеличить итоговую стоимость съемок почти в два раза – для того, чтобы привлечь внимание прессы.

Председатель Ассоциации кинопромышленности США (МРАА) **Дэн Гликман** недавно сообщил журналистам, что кассовые сборы (box-office), составили в прошлом году 9,6 миллиарда долларов в Северной Америке (едининый рынок США и Канады) и 26,7 миллиарда долларов по всему миру. Раньше эта информация никого не заинтересовала бы, а сейчас box-office каждого нового фильма публикуется на первых страницах СМИ. Пожалуй, нет лучше рекламы для голливудского фильма, чем озвученное вслух соотношение стоимости съемок с прибылью, которую фильм принес своим создателям – как минимум 1:2. Но опять-таки, это касается западного кинематографа.

Доходы от отечественного кинобизнеса не более прозрачны, чем расходы на съемку. По словам Александра Бородянского, определить реальную прибыль от проката кинофильма в России очень тяжело – отсутствует система «электронного билета». Она успешно действует в западных странах: заказав билет в интернете или купив его в кассе, зритель отмечается в «электронной ведомости» кинотеатра. Количество проданных билетов поддается контролю и учету, и благодаря этому всегда можно узнать, сколько денег конкретный фильм

принес сети кинотеатров за уик-энд. В России вместо этого все еще используют формулу, которая показывает только приблизительные доходы кинотеатра от проката фильма.

Разумеется, все это не облегчает превращение кинобизнеса в прозрачный и понятный банкам сегмент рынка. Ведь на практике выясняется, что кредитовать придется сомнительное предприятие с непрогнозируемой прибылью. Кроме того, немного найдется банков, располагающих экспертной комиссией, способной оценить рентабельность того или иного проекта, степень риска и шансы полного и своевременного возврата заемных средств.

Телекредиты

Гораздо приятнее выглядит картина отношений банков и российских телестудий. Производство телесериалов – доходный бизнес, который подчиняется всем законам рынка и, в отличие от кинематографа, имеет понятную схему получения прибыли. В основном, это доходы от рекламы, которые напрямую зависят от популярности сериала, его места в рейтинге аналогичных проектов – а также продакт плейсмент¹. Дополнительную гарантию рентабельности сериала предоставляет канал, который покупает право на их трансляцию. При участии и посредничестве телеканала заключается большинство кредитных договоров с банками. Эта схема успешно работает на отечественном рынке уже не первый год.

В 2003 году Росбанк выдал ЗАО «Амедиа» кредит на съемку сериала «Бедная Настя», который затем с большим успехом прошел по каналам СТС и РТР. Предположения экспертов о том, что популярность сериала позволит компании вернуть кредит с помощью рекламных отчислений, подтвердились. Опираясь на удачный опыт, Росбанк и в дальнейшем предоставлял студиям кредиты на съемку телесериалов. Решающим фактором для подписания договора служила гарантия ведущих телеканалов о том, что сериал будет транслироваться – и следовательно, принесет компании прибыль.

Помимо кредитования производства сериалов напрямую, практиковалась и обратная схема: кредит для покупки сериала выдавался самому телеканалу. В 2006 году «Газпромбанк» предоставил ОАО «Телекомпания НТВ» кредит в размере 10 миллионов долларов на срок от 10 до 17 месяцев. Эта ссуда должна была позволить НТВ приобрести необходимые телесериалы на стадии производства у продюсерского центра «Леан-М», группы компаний «Гамма» и продюсерской компании «Студия 2В». Речь шла о таких проектах, как телефильмы «Морские дьяволы-II», «Проклятые платинум», «Бешеная», «Закон и порядок».

1. *Product placement* – дословно «размещение продукции»; рекламный приём, заключающийся в том, что реквизит в фильмах, телевизионных передачах, компьютерных играх, музыкальных клипах или книгах имеет реальный коммерческий аналог. В качестве примера часто приводят сериал «Моя прекрасная няня», где таким образом рекламировалась косметическая продукция, и фильм «Ирония судьбы 2», буквально начиненный продакт плейсментом от сотового оператора — и не только.

По подсчетам банковских аналитиков, с 2003 по 2007 год фирмам, работающим в кино- и телеиндустрии, было выдано кредитов в общей сложности на сумму порядка 70 миллионов долларов. К 2008 году лимиты, установленные на компании отрасли, приблизились к 100 миллионам долларов.

Эксперты рассчитывали, что рост популярности телевизионных фильмов стимулируют приток кредитных средств и в мир большого российского кино. В какой-то степени этот расчет оправдался: в последнее время коммерческие банки (например, тот же Росбанк) положительно относились к кредитованию киносъепок, разумеется, если суммы по кредитам были относительно небольшими, а кинокомпания, имена режиссеров и актеров – известными. Однако кризис подточил основу для крепкой и плодотворной дружбы между банкирами и кинематографистами.

Испытание кризисом

Одной из «первых ласточек» стала киноэпопея **Федора Бондарчука** «Обитаемый остров». Для того, чтобы покрыть расходы на съемки будущего блокбастера, часть средств было решено привлечь в виде целевых кредитов. «11 миллионов долларов инвестиций компании Midland Group нашего товарища **Эдуарда Шифрина**; 12 миллионов долларов дистрибуторской гарантии, полученной от прокатчика фильма «Каро»; около 4 миллионов долларов – кредит Банка Москвы и вдвое меньший кредит Экспобанка, остальное – личные средства продюсеров»², – именно так, по словам президента «СТС Медиа» **Александра Роднянского**, и выглядел итоговый бюджет кинокартины.

Финал истории известен большинству читателей, которые следят за новостями кинематографа: «Обитаемый остров» не выдержал столкновения с мировым финансовым кризисом и сильными конкурентами и не собрал планируемых денег в кинотеатрах. По собственному признанию Бондарчука, сейчас вернуть деньги банкам компания не может, а валюта кредитного договора (он был заключен в долларах) увеличивает сумму, которую в итоге придется заплатить кредиторам. При этом представители компании уверены в том, что кредиты будут выплачены уже в ближайшем будущем, поскольку вторая часть «Обитаемого острова» еще принесет прибыль своим создателям.

Проблемы с возвратом кредитов возникли не только у нестабильного российского кинематографа. Сотрудничество банков и телестудий также не выдержало испытания кризисом. На грани банкротства оказалась уже упомянутая компания «Амедиа». Крупнейшему производителю сериалов

пришлось уволить 80% сотрудников, чтобы сохранить платежеспособность, однако и это не помогло студии удержаться на плаву. Общая задолженность компании перед кредиторами составляет около 30 миллионов долларов. Часть этих долгов приходится на кредиты, которые студия получала в банках под съемки новых сериалов.

В марте этого года информация об иске ООО «Барклайс банк» к ЗАО «Амедиа» и ЗАО «Медиа Сити» на сумму 166,7 миллиона рублей появилась в базе московского арбитражного суда. Президент компании «Амедиа» **Александр Акопов** рассказал «Коммерсанту», что его компания должна «Экспобанку»³ около 18 миллионов долларов. Он также сообщил, что надеется заключить с банком мировое соглашение и рассчитаться по долгам в течение полутора-двух лет. Сейчас ситуация находится в развитии: по просьбе ответчика судебное заседание перенесено на середину ноября.

Впрочем, вряд ли стоит излишне драматизировать. Да, в нынешних условиях большинство российских потребителей зрелищам предпочитают хлеб. Но когда рецессия закончится, и наступит очередной период стабильности, банки и кинокомпании, скорее всего, вернуться к прежним механизмам сотрудничества. А некоторые представители отрасли и вовсе считают нынешний кризис целебным: по их словам, с уходом шальных денег из этого сегмента продюсеры начнут считать каждую копейку, осторожнее относиться к рекламе и слову «блокбастер». И сотрудничать станут не только с инвесторами (кстати, очень «похудевшими» за время кризиса), но и с коммерческими банками, которые ценят прозрачность, открытость и рентабельность финансируемых ими проектов.

2. Здесь и далее цитируется по тексту газеты «Коммерсант»
3. ООО «Коммерческий банк «Экспобанк» был приобретен в середине 2008 года одним из банков группы Barclays

ДОСТУЧАТЬСЯ ДО БАНКИРА

Лучшие произведения искусства рождаются в трудные времена. Борис Пастернак писал роман «Доктор Живаго» в смутную послереволюционную эпоху. «Гражданин Кейн» Орсона Уэллса, вошедший в десятку лучших фильмов всех времен, создавался в годы второй мировой войны. Нынешний мировой кризис тоже спровоцировал всплеск авторского независимого кино – и на Западе, и у нас. Режиссеры, до кризиса занятые зарабатыванием денег, оказались без работы – и наконец-то нашли время для реализации собственных проектов. Нас же кризис подтолкнул сделать первый шаг: на свои средства мы сняли короткометражную философскую драму «Двое».

Двое. Автор сценария и режиссер: Юлия Максимова, оператор: Павел Емелин, продюсер: Наталия Кузнецова, в ролях: Антон Афанасьев, Людмила Савельева, Татьяна Федченко, Андрей Кузькин. Николай – хирург в маленькой городской больнице. Он никогда не думал о том, что проблема выбора может как-то повлиять на его судьбу. Считал, что любое решение можно принять, просто бросив монетку. Но можно ли доверять орлу и решке, когда речь идет о человеческой жизни?

В съемочный процесс ныряешь, как в омут. Хочется продолжать снимать и снимать, не останавливаясь. Уже в процессе работы над фильмом «Двое» нами завладела новая идея. Сформировался образ новой ленты – авангардной, смелой, на стыке кино и мультипликации. Настоящий арт-проект – с использованием анимации, экспериментальным светом, нестандартными способами съемки («дышащая» камера, съемка с земли) и коллажной техники. Проект «Двое» нам обошелся, скажем так, малой кровью. Съемки в двух объектах, бесплатная работа всей съемочной группы и большинства актеров позволили нам создать качественное фестивальное короткометражное кино. Основные средства были потрачены на аренду оборудования и постпродакшн. В итоге затраты на фильм составили около 100 тысяч рублей. Но новый проект, даже на первый взгляд, требовал гораздо больших вложений.

Цветок алоэ. Автор идеи: Ксения Дьякова-Тиноку, режиссер: Юлия Максимова, продюсер: Наталия Кузнецова. В абсурдном рассказе Франца Кафки мужчина превратился в насекомое. В серой, нервной, суматошной Москве женщина превратилась в цветок алоэ. Ольга всегда предпочитала сны реальности. Во сне она могла делать то, что хочет – и вызывать восхищение. И однажды её мечта сбылась. Две реальности соединились, она превратилась в цветок алоэ. И хотя сознание еще подкидывало ей картины реальности, в которой скорая помощь увозила её в клинику, она больше не чувствовала себя человеком. Цветок алоэ был счастлив.



Юлия Максимова, 28 лет. Закончила факультет журналистики МГУ и курсы редакторов сценариев и фильмов при киноконцерне «Мосфильм». В 2006 году защитила кандидатскую диссертацию по журналистике. Работала в качестве редактора и автора сценариев на студиях «Endemol» и «DIXI TV». В 2009 году окончила режиссерский курс в киноклубе «Артикино» и начала снимать кино как независимый режиссер. Пока удалось реализовать два короткометражных проекта: «Марика4» и «Двое».



Наталия Кузнецова, 27 лет. Закончила филологический факультет МГУ и курсы редакторов сценариев и фильмов при киноконцерне «Мосфильм». Работала в качестве редактора и автора сценариев на киностудиях «ЦНФ», «Студия 2В», «DIXI TV». Была директором фильма «Двое». С 2009 года учится на российско-американских продюсерских курсах при Государственном университете — Высшей школе экономики.

Мы составили предварительную смету нашего фильма. И убедились в том, что авангардное современное кино – удовольствие недешевое.

Съемочный период — 5 дней
Подготовительный период — 10 дней
Пост-продакшн — 5-10 дней

I. РУКОВОДСТВО ПРОЕКТОМ
 Продюсер (директор картины): 2000 рублей за смену, 25 дней – 50 тысяч рублей

II. ТВОРЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛ (гонорары)

Сценарист: (написание и редактирование сценария) – 20 тысяч рублей

Режиссер: 2 тысячи рублей за смену, 25 дней – 50 тысяч рублей

III. АКТЕРЫ (за 5 съемочных дней) – 30 тысяч рублей

IV. СЪЕМКИ (за 5 съемочных дней)

Кто	Ставка за смену	Кол-во дней	Всего
Оператор-постановщик	4 000 рублей	5	20 000 р.
Звукорежиссер	3 000 рублей	15	45 000 р.
Художник-декоратор	3 000 рублей	5	15 000 р.
Второй режиссер	2 000 рублей	15	30 000 р.
Осветитель	2 000 рублей	5	10 000 р.
Пример	2 000 рублей	5	10 000 р.
Костюмер	1 000 рублей	5	5 000 р.
Реквизитор	1 000 рублей	5	5 000 р.
Ассистент оператора	1 000 рублей	5	5 000 р.
Ассистент звукорежиссера	1 000 рублей	5	5 000 р.
Итого:			150 000 р.

V. РАСХОДЫ НА МЕСТЕ СЪЕМКИ

Что	Ставка за день	Дней	Всего
Аренда микроавтобуса			30 000 р.
Питание на площадке	200 рублей*17 человек	5	17 000 р.
Аренда оранжереи			5 000 р.
Аренда съемочного павильона	3 000 рублей	3	9 000 р.
Аренда офиса			3 000 р.
Итого			64 000 р.

VI. АРЕНДА ОБОРУДОВАНИЯ

Что	Ставка за день	Дней	Всего
Аренда камеры	3 000 рублей	5	15 000 р.
Аренда звукового оборудования	3 000 рублей	5	15 000 р.
Аренда осветительного оборудования	8 000 рублей	5	40 000 р.
Реквизит и костюмы, др. материалы			30 000 р.
Итого			100 000 р.

VII. ПЛЕНКА

Видеопленка 5 кассет (HDV), – 1000 рублей

VIII. ЗАПИСЬ ЗВУКА

Тонировка – 10 тысяч рублей

Музыка(оригинальные произведения и материалы фонотек) – 50 тысяч рублей

Шумы – 15 тысяч рублей

Итого: 75 тысяч рублей

IX. ПОСТПРОДАКШН¹

Что	Ставка за день/за шт.	Дней	Всего
Монтаж видеоматериала	4 000 рублей	5	20 000 р.
Дополнительные графические и видеоэлементы (анимация 2 минуты)			30 000 р.
Микширование звука, соединение спецэффектов с основным звуком	3 000 рублей	2	6 000 р.
Дополнительные копии, 20 шт.	50 рублей		1 000 р.
Итого	57 000 р.		

Эта смета составлена по самым скромным подсчетам. Мы планируем снимать на камеру HDV, что сильно сокращает расходы на пленку, но при этом позволит получить изображение высокого качества. В работе мы собираемся использовать наработанные связи, помощь коллег, рассчитываем на скидки, так как наш проект не является коммерческим. К примеру, аренда тон-студии и студии звукозаписи стоит в разы больше, чем указано в смете. Мы же имеем возможность воспользоваться студийным оборудованием одной из московских телекомпаний, которая готова поддержать начинающих кинематографистов⁶.

Конечно, можно было бы попробовать сэкономить еще и на аренде оборудования и спецэффектах, но в этом случае можно получить рядовую студенческую работу, а не качественное кино. Свой фильм мы ориентируем на фестивали – и надеемся, что он сможет вдохновить других начинающих кинематографистов на создание небанального, яркого, сложного кино.

Поиски средств решили начать с банков. До этого мы никогда не брали кредит, поэтому критериев выбора банка у нас не было. Собрались и поехали в центр столицы, где на одной улице можно найти почти все крупные финансовые учреждения.

Первым мы посетили «Мастер-банк». Там нам любезно объяснили, что специальных программ по кредитованию проектов в сфере искусства ни в одном банке нет – и предложили взять **потребительский кредит**, попутно уточнив, есть ли нам 21 год. Видимо, люди искусства выглядят моложе, чем обычные потребители... Узнав, что мы уже взрослые, сотрудник банка решила, что никаких других проблем с кредитом у нас быть не может. И сказала, что кроме паспорта и водительского удостоверения, нам нужна справка 2-НДФЛ за последние полгода и справка о том, что на последнем месте работы мы числимся не менее полугода.

Вот тут мы поняли, что потребительский кредит, по крайней мере, в этом банке нам точно не светит.

Мы, как и многие другие творческие люди, не сотрудничаем с компаниями на постоянной основе. Сценаристов, режиссеров, редакторов редко берут в штат. Как правило, один проект делается с одной компанией, следующий проект – с другой...

Не теряя оптимизма, мы направились в «Инвестбанк», который находился по соседству. На входе в банк стоял рекламный стенд, который предлагал нам **«кредит на достойные цели»**. Мы обрадовались, решив, что вряд ли кто-то сочтет съемку арт-фильма недостойной целью – и поспешили к стойке сотрудника кредитного отдела. И узнали, что достойные цели банк оценивает очень высоко. Если в «Мастер-банке» потребительский кредит предлагают под 16,99% годовых и берут единовременную комиссию в 3,99%, то в «Инвестбанке» при такой же единовременной комиссии процентная ставка по рублевому кредиту 32% годовых. Даже если бы у нас были все те же справка с места работы и форма 2-НДФЛ, вряд ли мы рискнули бы даже ради нашей достойной цели оказаться в долговой яме.

Посещение «Альфа-банка» подтвердило, что потребительский кредит нам не получить нигде. Условия на получение кредита везде похожие, различается процентная ставка, сроки рассмотрения заявки и сумма кредита. Видимо, чтобы получить кредит, даже сверхвостребованному сценаристу надо устроиться на работу хотя бы секретарем. Но в «Альфа-банке» нам подсказали другую возможность: **кредит малому бизнесу**, и мы отправились в отдел по работе с юридическими лицами. Там нас быстро разочаровали: даже если в кратчайшие сроки мы бы создали свою частную кинокомпанию или стали бы индивидуальными предпринимателями, кредит нам бы все равно не дали. Для его получения наша студия должна успешно просуществовать на рынке как минимум год. А для успешного существования компании нужен производственный процесс, который без финансирования обеспечить невозможно. Получается замкнутый круг. Ну что же, возможно есть и другие пути, подумали мы и направились в Райффайзенбанк. Может быть, западные финансисты более лояльны к искусству?

Ближе к вечеру в банке было много посетителей. Пришлось стоять в очереди. Женщина просила **кредит на покупку телевизора**, мужчина пришел за **автокредитом**. Когда подошла наша очередь, и мы гордо заявили, что нам нужны деньги на съемки фильма, вся очередь посмотрела на нас как на сумасшедших. Однако сотрудница банка не смутилась и уточнила сумму, которая нам требуется. Оказалось, что «Персональный кредит» нам в любом случае не интересен, так как его максимальная сумма может составить лишь 450 тысяч рублей. Процент был относительно щадящим: 22,9% годовых. «Целевой кредит» оказался еще менее интересным – максимум 200 тысяч рублей, поэтому его еще более низкие 20,9% не могли нас заинтересовать. Мы же, в свою очередь, никак не могли заинтересовать банк из-за отсутствия все тех же справок. Без особого энтузиазма мы отправились в банк «Юникредит», решив, что он будет последним. Надо отметить, что это был единственный банк, где к нам



вышел персональный менеджер и провел нас в комнату переговоров. Мы рассказали ему о целях нашего кредита. И – о чудо! – он вдруг спросил:

– А о чем же будет ваш фильм?

Как вы помните, в наше путешествие по банкам мы взяли сценарий будущего фильма и его смету, но этими документами так никто и не заинтересовался, кроме менеджера «Юникредита». Возможно, это было простое любопытство или же нам попался страстный киноман. Тем не менее, мы изложили сюжет фильма и рассказали о планирующихся творческих инновациях. Правда, на комментарии о том, что фильм не социальной направленности и граничит с сюрреализмом, наш собеседник слегка поскущнул.

Выслушав наш восторженный рассказ о будущем проекте, менеджер извинился, и сказал, что ни одна из кредитных программ его банка нам не подойдет. И дело, конечно, не в сюжете фильма. Просто короткометражный фильм, в случае просрочки платежа, практически невозможно продать. В этом смысле пылесос – гораздо более надежный залог по кредиту. И даже если наш аудиовизуальный продукт будет иметь успех и высокохудожественную ценность, сотрудники банка не смогут их оценить, так как не существует достоверных критериев оценки².

Отчаявшись, мы спросили, неужели у нас нет никаких шансов получить деньги в банке.

– Почему же, есть, – поспешил утешить нас менеджер. – В нашем банке существуют спонсорские программы в рамках поддержки творческой молодежи. Пожалуйста, оставьте ваши координаты.

С нами обещали с нами связаться в случае, если банк посчитает наш проект достойным.

Получается парадоксальная ситуация. В нашей стране практически невозможно получить кредит именно на съемки фильма, являясь начинающим режиссером или продюсером. Однако есть надежда получить деньги безвозмездно в рамках спонсорских программ. Правда, прошло уже три недели, а звонка из банка так и не было...

1. Постпродакшн (англ. postproduction) — период обработки видеоматериала после съемок эпизодов фильма, подготовка и изготовление компьютерных объектов, редактирование, монтаж, озвучание и обработка материала фильма.
2. О том, какие аудиовизуальные продукты пользуются доверием у банкиров, читайте в статье «Кредитный блокбастер» на стр. 38.



МАКЛИ, или Кто ворует искусство

Сергей РОМАНОВ

Статистика свидетельствует, что ежегодно в мире расхищается приблизительно на 6 миллиардов долларов антиквариата. На этот товар имеются особые воры, умеющие не только пилить решетки и подламывать двери. Они еще и прекрасные искусствоведы. В уголовной среде их называют макли, и специализируются они на кражах произведений живописи, скульптуры, графики, прикладного искусства, ювелирных изделий, костюмов, мебели, музыкальных инструментов – словом, всего того, что называют историческим и культурным наследием страны.

Русский феномен

Как-то один известный фотограф в Германии в одном из залов устроил выставку-продажу своих произведений, объявив «сумасшедшее» условие по их приобретению. Покупать фотографии было нельзя, зато украсть – пожалуйста. При этом организаторы выставки честно предупредили, что выставочные залы и экспонаты находятся под наблюдением видеокamer, а охранникам позволительно обыскивать посетителей в любой момент. Единственное, что гарантировали организаторы: что пойманных макли никто не посадит за

решетку – только изымут краденый экспонат и снова водрузят его на прежнее место. Мало того, вор-неудачник, после того, как его выпроводят восвояси, мог снова купить билет и пройти в залы, чтобы повторить попытку. Самые предприимчивые немцы пытались что-то стащить, но все их попытки терпели неудачу. А когда залы фотовыставки в конце рабочего дня закрылись, наивные организаторы недосчитались нескольких самых привлекательных фотографий мастера, которые унес с собой случайно оказавшийся на выставке российский турист. И не только унес, но и смог провезти на родину. Кражи экспонатов из музеев, выставок и библиотек в самой России с каждым годом только увеличиваются, о чем говорит милицейская статистика. Если в 1990 году было зарегистрировано около 400 краж из музеев, то к сегодняшнему дню это число выросло втрое.

Надо отдать должное советским оперативникам (унаследовавшим опыт и знания сыскных дел мастеров царской России): они знали толк в своей работе. Когда в 1927 году из музея изящных искусств на Волхонке были выкрадены несколько бесценных картин, весть облетела всю Москву. Макли, воспользовавшись тем, что музей почти не охранялся, проникли в раздевалку через окно, а из нее прямоком направились в Итальянский и Голландский залы. Чтобы не терять времени, по-варварски вырезали из рам пять холстов – шедевров XIII-XVII веков: «Иоанна Богослова» Карло Дольги, «Христоса» Рембрандта, «Се человек» Тициана, «Святое семейство» Корреджо и «Бичевание Христа» Пизано. Поиск украденного длился четыре года, но в конце концов все полотна были найдены.

В одиночку не с руки

Нередко кражами культурных ценностей, к коим в первую очередь относятся произведения живописи, занимается не вор-одиночка, а целая кооперация специалистов, отлично разбирающихся в этом деле. Как правило, в такой уголовный синдикат входят наводчики-искусствоведы, сами воры, имеющие навыки кражи культурных ценностей из музеев, художественных салонов и частных коллекций из квартир. После них за работу берутся скупщики краденого, посредники по «продвижению» полотна за пределы страны, оценщики и так далее. Уголовному розыску знакомы факты, когда опытные искусствоведы, порой кандидаты и даже доктора наук, наводят грабителей на самые редкие и дорогие раритеты. Один такой разъезжал по старинным русским городам, деревням и весям, заходил в церкви, ставил свечи и с видом глубоко верующего человека подолгу осматривал приглянувшуюся икону в старинном окладе. За время «моления» определял школу письма, сохранность и качество иконы, прикидывал за какую сумму «зеленых» ее можно было бы реализовать. А когда икона в «один прекрасный» день исчезала из храма, искусствовед получал свой немалый процент от ее реализации.

В конце прошлого века в Питере успешно действовала группа макли под предводительством старого вора в законе по кличке Горбатый, который



специализировался на кражах из частных коллекций. Вор удивительной судьбы, воспитанный в интеллигентной семье, но закончивший свой жизненный путь за тюремной решеткой, воровал уникальные полотна не только в музеях, но еще и «реквизировал» редкости и картины у подпольных миллионеров и чиновников-взяточников. Одна из таких «операций» принесла ему Большой Крест Германии⁵, которых по всему миру насчитывалось только полтора десятка. Горбатый вращался в самых высоких божественных кругах, был вхож даже к директору Эрмитажа – естественно, не в качестве грабителя, а как искусствовед. Он отличался не только хитростью, но и коварством по отношению к своим подельщикам по ремеслу: чтобы не делиться украденным и отвести от себя все подозрения, сдавал своих же товарищей милиции, после чего нанимал следующих. Среди громких дел Горбатого – кража уникальной мебели из кабинета знаменитого химика Нобеля, исчезновение коллекции старинных часов. Но в конце концов Горбатый был пойман и заключен в Кресты, где умер, не дождавшись суда. Супервор оставил после себя немало последователей, которые, переняв опыт, успешно действовали не только в Петербурге.

Опытные воры-макли избегают кровопролития, предпочитая тщательно рассчитать и подготовить кражу. Сначала выведывают, какие меры повышенной безопасности принимают обладатели сокровищ – и только потом идут на дело. При этом, чтобы попасть на нужную квартиру или провинциальный музей, они проявляют недюжинную изобретательность. В жилище сотрудницы Эрмитажа макли проникли, проломив стену из пустующей соседской квартиры. В результате дама лишилась старинных уникальных картин и изящных фарфоровых изделий.

При всеобщем попустительстве

За последние годы частные коллекционеры Европы и Америки удовлетворили спрос на русскую живопись, иконы, лаковые миниатюры Палеха, наигрались балалайками и матрешками. Подпольный рынок отреагировал адекватно: цены стабилизировались, сбыть краденое стало тяжелее. Хотя, по заверениям специалистов, в последнее время цены на эксклюзивный антиквариат выросли на 20-30%. Повышается спрос на особо ценную продукцию – на произведения искусства западных мастеров. Эти полотна имеются не только в Эрмитаже – они разбросаны по всей России, хранятся в запасниках и фондах провинциальных музеев, что и создает похитителям благоприятные условия. Во-первых, музейная охрана находится, мягко говоря, не на должном уровне. Во-вторых, всеобщая бесконтрольность позволяет действовать преступникам без особой боязни. Отечественные чиновники от культуры не всегда могут точно сказать, что есть ценного, к примеру, в запасниках Арзамаса, или какие из полотен старинных мастеров хранятся в музейных фондах Хабаровска или Владивостока. Главная причина – отсутствие единого реестра культурных и исторических ценностей, что, несомненно, на руку вора и их ассистентам, которые и толкают «незамеченный» товар за границу. А ведь сыщикам потребовалось бы гораздо меньше времени и сил, чтобы раскрыть преступление и отыскать похищенное, если бы они имели хотя бы визуальное представление о предмете кражи: что за раритет, как он выглядит, что на нем изображено? И не только оперативники, но и сами антиквары призывают своих коллег и торговцев ценными раритетами создавать детализированные каталоги своих собраний, фотографировать имеющиеся у них вещи.

Технология сбыта

Макли, хотя и стараются побыстрее сбыть с рук краденое, но в художественные салоны и

магазины антиквариата сдают добычу крайне редко: слишком велик риск быть пойманными. Чаще всего они действуют по заказу. Услугами магазинов пользуются разве что мелкие воришки. Воры поумнее ориентируются на коллекционеров. В России хватает состоятельных клиентов, которые готовы скупать краденые картины, гобелены, статуэтки по дешевке и в большом количестве. Так, по экспертным оценкам, к 2007 году из страны было вывезено около 80 процентов всех икон. В Европе и по сей день успешно работают более сотни магазинов, товар которых составляют вывезенные из России антикварные изделия.

Однажды сотрудники уголовного розыска Санкт-Петербурга едва ли не до винтиков разобрали два железнодорожных вагона, следовавших в Берлин. Поиск оказался удачным, и около полусотни старинных икон остались в России.

Когда-то с клиентами, которым продавался краденый товар, воры-антиквары были знакомы или хотя бы знали их в лицо. В последние годы продажа идет, в основном, через посредников.

Макли – частые гости на вернисажах, выставках и ярмарках произведений искусства и культурных ценностей. Сюда слетаются любители живописи или старины – зарубежные миллионеры, отечественные нувориши, представители королевских домов. Все эти потенциальные покупатели тщательно изучаются ворами. Впрочем, о покупателях краденого трудно узнать что-либо даже у пойманного вора. «Откуда эта вещь?» – спрашивает сыщик вора. «Из частной коллекции». «Кому вы ее продали?» «Частному коллекционеру». Ни имени, ни фамилии, ни места жительства.

Похитители Страдивари

Но и на великих воров, как на ту старуху, бывает проруха. В 1996 году были задержаны два поистине фантастических преступника.

За полгода до своего ареста они похитили из музея Глинки национальные сокровища – скрипки работы Страдивари и не менее знаменитого тирольского мастера – Штайнера. Воры сознанием сделали отключили сигнализацию в музее, проникли в зал через черный ход, разбили стеклянные стеллажи, забрали скрипки, без лишнего шума покинули здание и... словно растворились. Ни отпечатков пальцев, ни каких-либо других улик и зацепок.

Только через полгода кропотливого расследования сыщики смогли задержать преступников. А несколькими месяцами позже Военный суд Московского гарнизона вынес обвинительный приговор лейтенантам Якову Григорьеву и Игорю Шайдурову – «авторам» этого громкого преступления. Первый был осужден на восемь лет, второй приговорен к семи.

Первую серьезную кражу приятели совершили в элитном пансионате «Суханово» в подмосковном городе Видное, еще будучи курсантами кремлевского полка. Из фойе они похитили канделябр в виде статуи Афины, изготовленный в прошлом веке, а также медный настенный светильник. Тащить статую высотой около полутора метров было нелегко, но начинающие макли успешно справились с задачей. Антиквариат был затем выгодно продан на северо-западе России. Начало было положено, и уже через два года Григорьев и Шайдуров вновь пошли на дело. Из Дома офицеров на Суворовской площади они похитили две фарфоровые вазы начала XIX века. Правда, для этого курсантам пришлось вскарабкаться по строительным лесам на второй этаж, да и вазы оказались такими массивными, что не пролезали в окно. Но преступникам все-таки повезло. Прадед-мастер, словно предусмотрев такую ситуацию, сделал вазы разборными: части экспонатов крепились друг к другу специальными металлическими пластинами. Воры разобрали трофеи, благополучно вывезли их из столицы и сбывли с рук. Затем состоялось похищение скрипок Страдивари и Штайнера, после чего Григорьев и Шайдуров посчитали себя

непревзойденными ворами. Уже через полгода разрабатывается план по проникновению в Государственную историческую публичную библиотеку. И он удается! Воры выносят в общей сложности 296 редких книг на сумму свыше 600 миллионов рублей. Среди похищенных раритетов – бесценные инкунабулы (первые печатные книги Испании, написанные в XV веке), «Апостол» первопечатника Ивана Федорова, рукописное Евангелие 1525 года, собрание книг по истории масонства и т.д. Библиотечные штампы на них были стерты, после чего некоторые из книг поступили на продажу в магазин «Метрополь». Это и погубило преступников. Одного тут же поймали, а другой, унося ноги из Москвы, оставил манускрипты на заброшенном складе, позвонил в милицию и измененным голосом сообщил о их местонахождении. Через некоторое время поймали и второго.

Специализированное подразделение по борьбе с хищениями художественных ценностей, сотрудники которого сумели найти и задержать дерзкую парочку, появилось в структуре МВД в 1993 году. Подведомство, вскоре получившее неофициальное название «антикварный отдел», было призвано поставить заслон кражам культурных ценностей из музеев и хранилищ, а также быстро раскрывать преступления подобного рода. За годы своей работы «антикварные отделы» полностью оправдали себя. Удалось сбить вал хищений культурных ценностей. Найдена уникальная коллекция орденов, украденных ворами-макли у московского коллекционера Селиванова и оценивавшаяся в два миллиона долларов. Раскрыта кража гравюр Осборна из Санкт-Петербургской библиотеки, каталожная стоимость которых оценивалась в сумму свыше миллиона долларов. Возвращена государству коллекция восточного холодного оружия императора Николая II. Макли изобретательны, нахальны, они идут в ногу с прогрессом, осваивая методы взлома электронных кодов и обхода новейших охранных систем. Пока существует искусство, всегда найдутся те, кто захочет его украсть.

Дневник Елены Портмоне



Кот Да Винчи

Не то чтобы я была страстным инвестором, но если деньги уже накоплены, то надо же их куда-то вложить. На новый коттедж пока не хватает, и потом, говорят, недвижимость все еще дешевет. Бриллианты от Тиффани? Не верю я в них почему-то... никакой аналитики, чисто интуитивно. Вот к живописи я всегда была неравнодушна.

«Вкладываться в искусство можно, начиная с любых сумм. Пикассо или Моне, да и большинство первых имен по карману только миллиардерам, но графику, которая будет расти на 20-30% в год, на накопленные сбережения приобрести можно». Мнение эксперта на специализированном форуме обнадеживало. Когда-нибудь моим именем назовут галерею на Тверском бульваре. По коридорам станут водить экскурсии, и гиды будут показывать детям на скромную табличку в углу, рядом с бюстом Александра Македонского: «Из частной коллекции Елены Портмоне». Начнем, пожалуй, с малого – хотя бы... с кота.

Скромный набросок попался мне на одном из сайтов для ценителей искусства, в разделе частных объявлений. Манера штриха, цвет бумаги, сам материал – все указывало на то, что рисунок сделан кем-то из старых мастеров. Имени, впрочем, указано не было – только цена, необычно высокая для такого ничтожного клочка пергамента. Владелец уверял, что прабабушка-итальянка хранила изображение милого животного в сундуке с незапамятных времен. Нет, он не будет торговаться – ведь там есть маленькая подпись da Vinci, в левом углу, но у него нет ни денег, ни времени на экспертизу и удостоверение подлинности.

На том и порешили, а через полгода мне срочно потребовались деньги. Квартиру-машинку-дачу закладывать не хотелось, бабушкины драгоценности уже в ломбарде, а что если попробовать получить кредит под кота кисти Леонардо?

Арт-банкинг – так называлась новомодная услуга, о которой я прочла в брошюре одного консалтингового агентства. Кредит под залог художественных ценностей и антиквариата.

– А вы как физическое или юридическое лицо обращаетесь? – переспросили меня на том конце провода. – Знаете, таких прецедентов у нас еще не было, но... Подождите, пожалуйста.

Ах, если бы у меня случайно заваялся неизвестный миру Ван Гог, чья подлинность была бы подтверждена Третьяковской галереей, размечталась я. Вот заложить бы одного Ван Гога – и заодно купить двух Кандинских... или Дюрера...

– Нет, в связи с изменившимися на рынке обстоятельствами мы этим больше не занимаемся, – так приятный голос разрушил мои надежды окончательно. Более вероятным теперь все-таки казалось получить наследство от дядюшки из Австралии. Но все же... Где-то у меня был телефончик Дидье, осевшего в Москве француза-искусствоведа, он был далеко, когда я покупала кота, но ведь он может помочь!

– Прямо сейчас продать ваш шедевр? Маловероятно, но возможно. Только опасайтесь дилеров-«акул». Они выискивают коллекционеров, которые из-за кризиса попали в трудную финансовую ситуацию, и предлагают 20-30 долларов, а потом несут картину в галерею уже за тысячу, – предупредил Дидье. И предложил свести меня с экспертом известного аукционного дома, чтобы достоверно оценить рисунок неизвестного мастера.

– Эпоха Ренессанса, говорите? – насмешливо усмехнулся тот, откладывая лупу. – Не хочется Вас разочаровывать, но...

Во-первых, Леонардо не писал на пергаменте. А во-вторых, приглядитесь к подписи: сделана шариковой ручкой, очень тонкой. Хорошая студенческая работа. Сохраните, вдруг потом окажется, что автор – гений.

Что тут скажешь?

Хочешь инвестировать в искусство – обращайся к специалистам сразу, а иначе будь готов купить кота в мешке вместо работы признанного автора. Но рисунок я все-таки сохраню – кто знает, быть может, лет через 150 и правда в цене поднимется...



ВАШ ЦЕННЫЙ ОРИЕНТИР



ООО «ОБИКС» работает на рынке оценочных услуг с 2005 года.

Компания оказывает полный спектр профессиональных услуг по независимой оценке всех видов прав на все виды имущества:

- бизнеса, ценных бумаг
- недвижимости
- земельных участков
- инвестиционных проектов
- машин и оборудования
- прав требования
- незавершенного строительства
- нематериальных активов
- природных ресурсов и прочих активов.

Оценка проводится для различных целей, в том числе для обоснования Налоговой инспекции правильности заключенных договоров по ст.40 НК РФ, переоценки и постановки на баланс выявленного в процессе инвентаризации имущества, согласно ПБУ 6/01; определения справедливой стоимости активов для МСФО; проведения IPO и совершения сделок M&A.

В рамках консалтинговых услуг оказывается содействие по:

- проведению трансформации бухгалтерской отчетности по стандартам МСФО;
- постановке системы бюджетирования;
- постановке управленческого учета;
- бизнес-планированию и ТЭО.

ОЦЕНКА И КОНСАЛТИНГ



ОБИКС

ОЦЕНКА БИЗНЕСА
И КОНСАЛТИНГ

Москва, ул. Адмирала Макарова, 8
Тел.: +7 (495) 380-11-38, 411-22-14
Факс: +7 (495) 380-11-38
info@obiks.ru; www.obiks.ru

Профессиональная ответственность «ОБИКС» застрахована в САК «Информстрах». Компания является коллективным членом Московского общества оценщиков и Коллегии профессиональных оценщиков.

Архип Иванович Куинджи "Ладожское Озеро"

