

ИПОТЕКА КРЕДИТ

журнал важных решений

№ 1 (14) январь-февраль 2010



Малый бизнес:

лекарство от банкротства

стр. 16

Оценка для бизнеса

стр. 22

Ипотека: чувство долга

стр. 30

Экспресс-кредит:

реинкарнация

стр. 40

Кредиты малому бизнесу: невозможное возможно?





6



26



30

СОДЕРЖАНИЕ

От редактора

2

Лекарство от банкротства

16

Закон

Написанному – верить

35

События

3; 11; 21; 25

Факторинг.

Посторонним вход воспрещен?

19

Больше, чем ничего

38

Вопрос-ответ

4

Оценка для бизнеса

Деньги без колес

22

26

Потребительский кредит

Экспресс-кредит: реинкарнация

40

Главная тема

Кредитная недостаточность

6

Ипотека

Чувство долга

30

Style

Дневник Елены Портмоне

43

Михаил Мамута:

«Микрофинансирование –
ключ к развитию экономики
через малый бизнес»

12

Ипотека. Второй шанс.

Интервью с Первым заместителем

Генерального директора

ОАО «АРИЖК» Евгением Чепенко

33

Story

Пионеры банковского дела

44



38



40



44

ОДА КРЕДИТУ

Пресловутый кризис изменил многое. В том числе наше представление о доходах. И способах их получения. Многие ощутили конечность. Не бытия – денег.

Настороженным стало отношение к заемным средствам. В принципе, никакой катастрофы здесь нет. Быть может, это в конечном счете приведет к тому, что банки станут предельно внимательно относиться к своим потенциальным заемщикам, а заемщики – к своим кредиторам.

И все бы ничего, но, к сожалению, мы любим впадать в крайности. В итоге ставки по кредитам могут превратиться в запретительные, а люди «заболеть» кредитофобией.

Что здесь плохого и неправильного? Да все.

Чтобы это понять, нужно разучиться воспринимать кредит просто как деньги, а банки – как структуры этими деньгами под проценты нас снабжающие. Все сложнее.

Кредит – больше, чем просто купюры. Это экономическая категория, оказывающая влияние на товарооборот, на рост производительности. Кредит сам может опосредованно стать той самой производительной силой, провоцирующей развитие предприятий и домашних хозяйств, а не их долгов, приводящих к разорению. И не просто может – должен.

Если только... научиться им правильно пользоваться. Если не нарушать принципов кредитования, принимая решение о выдаче денег в лучшем случае за 30 минут, а то и быстрее, если не покупать в кредит все, что нравится, и быстро «забывать» возвращать заемные деньги.

Сиюминутность и эмоции – это не для финансовой сферы и их привнесение только губит саму идею кредитования. Идею, кстати говоря, многовековую: еще в Древнем Египте существовал договор займа. Казалось бы, с таким бэкграундом!.. Но нет...

Что же мы видим сейчас, после минувшего кризиса? Банки ужесточили условия кредитования, люди, подавленные «страшилками» о должниках, проценты по займам которых с каждым днем растут, а имущество арестовывается, идти в банки за деньгами не спешат. Обе стороны понять можно. Пока.

Остается только надеяться, что это не новые правила игры, а пауза перед началом эпохи цивилизованных кредитных отношений. Отношений, построенных на принципах ответственности.

Выздоровливайте!

Софья Ручко,
главный редактор журнала «Ипотека и кредит»

Страховка для кредита

Агентство по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК) создает страховую «дочку» – ОАО «Страховая компания АИЖК». АИЖК внесет в ее уставный капитал 1,5 млрд руб.

Цели новой структуры – страхование кредитов, рефинансируемых Агентством, и покрытие рисков банков, которые будут выдавать ипотеку с 10%-ым первоначальным взносом. Снижение взноса, размер которого сейчас составляет не менее 30% от стоимости жилья, должно произойти уже летом. Если при продаже квартиры неплатежеспособного заемщика все затраты кредитной организации компенсированы не будут, страховщики возместят банку полную стоимость займа.



Что мешает ипотеке

В конце прошлого года рынок ипотеки начал постепенно оживать. По данным Агентства «МИАН», количество займов выросло в два раза, средневзвешенная ставка по рублевым кредитам снизилась до 14,5%.

Однако докризисные показатели пока не достигнуты.

Среди основных причин, препятствующих более высокому спросу на ипотеку со стороны населения – высокие процентные ставки; потенциальная возможность падения цен на недвижимость в будущем; валютные риски; неуверенность в своем материальном положении.

Благодаря низкой ставке рефинансирования ЦБ РФ и мерам государственной поддержки ставка по ипотеке может уменьшиться в этом году до 13%.

Вклады: ставки падают

По итогам прошлого года самыми прибыльными стали депозиты в евро. На втором месте по доходности были вклады, открытые в рублях; на третьем – в долларах.

Особенно выгодно было открывать вклады зимой и весной прошлого года: тогда ставки по ним достигали максимальной (до 20%) величины. Потом банки стали руководствоваться рекомендацией ЦБ об уменьшении процентов по депозитам в целях снижения рисков.

В результате большинство кредитных организаций снизили ставки до 12,97%.

Дорогие должники

250 млрд руб. – такова величина банковской просрочки физических лиц.

Возможно, выход – в принятии закона «О реабилитационных процедурах в отношении гражданина-должника». Работа над соответствующим законопроектом идет уже не один год. Его задача – помочь заемщикам, долг которых превышает 50 тыс. руб.

По словам главы департамента корпоративного управления Минэкономразвития РФ Ивана Осколкова, много кредитов ко времени принятия закона могут быть погашены.

«Да и далеко не по каждой просроченной и даже доведенной до исполнительного производства задолженности реабилитационные процедуры или взыскание через процедуры несостоятельности экономически оправданы как для должника, так и для кредитора», – цитирует слова чиновника РИА Новости.

Больше не надо

На рассмотрении в Государственной думе находится законопроект, предполагающий значительное увеличение размера страхового возмещения по вкладам.

В настоящее время максимальный размер компенсации вкладчикам банков, потерявших лицензию, составляет 700 тыс. руб.

Представители Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ) выступают против нововведений. «Мы полагаем, что нынешний максимальный размер страхового возмещения полностью соответствует средним доходам населения в России, структуре вкладов и защищает интересы массового вкладчика», – заявил в интервью «Российской бизнес-газете» заместитель генерального директора АСВ Андрей Мельников.

Тайное становится явным

Судебные приставы и банкиры наладили официальный обмен информацией со частных лиц. Соответствующее соглашение подписали глава Федеральной службы судебных приставов Артур Парфенчиков и президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян.

Теперь банки, принимая решение о выдаче кредита, могут запросить в службе судебных приставов необходимую информацию и узнать, не было ли у данного гражданина проблем с выплатой долгов.

В свою очередь банкиры не будут скрывать от судебных приставов сведения о должниках.



Целесообразно ли сегодня брать ипотеку или лучше подождать снижения ставок по этому виду кредитования?

Каждый, кто задумывается об ипотеке, независимо от того, для каких целей она ему нужна (для улучшения жилищных условий или для инвестиций) задает себе этот вопрос. Причин тому несколько: это и относительно жесткие в настоящий момент банковские условия (высокая процентная ставка по кредиту, необходимость внесения первоначального взноса, строгий подход к оценке дохода потенциального заемщика и его трудовой деятельности), а также нестабильность цен на рынке недвижимости. Желая воспользоваться ипотечным кредитом сегодня должен понять для себя, готов ли он переплатить за пользование кредитом банку и при этом приобрести недвижимость по более привлекательной цене (так как в настоящее время она снизилась) или дождаться смягчения условий кредитования, но при этом, возможно, столкнуться вновь с ростом стоимости квадратного метра. Последнее наблюдалось несколько лет назад, когда ставки по кредиту и размер первоначального взноса были низкими, а спрос на недвижимость — очень высоким.

Николай Евстафьев, сотрудник банка



В последнее время все чаще говорят о необходимости принятия закона о безотзывных вкладах. На Ваш взгляд, нужен ли такой закон? Не приведет ли его принятие к сокращению количества вкладчиков в банках?

Принятие закона о безотзывном вкладе как разновидности банковского вклада не приведет к сокращению вкладчиков в банке, ведь у вкладчиков будет выбор: открыть депозит с возможностью досрочного закрытия или же безотзывный вклад.

Сама по себе идея безотзывного вклада достаточно интересна как для банка, так и для вкладчика. Для банка безотзывный вклад — это 100% уверенность в получении фондирования на определенный срок, а для вкладчика — возможность получить более высокие проценты по депозиту.

Елена Махота, вице-президент - руководитель блока «Малый, средний и розничный бизнес» Промсвязьбанка



Как можно увеличить доступность ипотеки?

Необходимо усилить внимание к работе с ипотечными ценными бумагами. Данный инструмент успешно апробирован за рубежом и доводы в пользу его использования убедительны. Надежность этих бумаг достаточно высока.

«Молодой возраст» ипотечных ценных бумаг объясняет их относительную малоизвестность и малочисленность на рынке.

Однако при условии поддержки число этих бумаг будет расти, они станут все более востребованы инвесторами и в итоге смогут превратиться в важный фактор динамичного развития ипотеки.

Давая «зеленый свет» данному финансовому инструменту, Банк России создаст условия для масштабного запуска механизма рефинансирования ипотеки, что, в свою очередь, оживит рынок, сделает его инвестиционно привлекательным, и в результате возникнут объективные условия для снижения рисков в глазах инвесторов.

Результат усилий, принятых в этом направлении, легко предскажем: ипотечное кредитование будет пользоваться спросом, возрастет конкуренция. В итоге ставки по ипотеке будут снижаться до оптимального, доступного массовому клиенту уровня.

Андрей Крысин, председатель Комитета Ассоциации российских банков по ипотечному кредитованию, президент Европейского трастового банка



Если заемщик оказался в трудном материальном положении, что лучше ему предпочесть: реструктуризацию долга или продажу ипотечной квартиры?

При возникновении финансовых затруднений всегда рекомендуется обращаться в банк для рассмотрения вопроса реструктуризации долга.

В настоящее время практически все банки осуществляют реструктуризацию ипотечных кредитов – по собственным программам либо программам АРИЖК, а зачастую и по обеим программам.

Как правило, сначала банки вместе с заемщиком пытаются подобрать вариант реструктуризации проблемной задолженности, принимая во внимание текущую ситуацию в стране и исходя из необходимости предотвратить социальный взрыв в обществе, который может спровоцировать массовое выселение из квартир граждан, оказавшихся в тяжелой финансовой ситуации.

Кредитная организация совместно с заемщиком оценит степень финансовых затруднений и возможный период стабилизации финансового положения заемщика, после чего и будет определяться наиболее приемлемый для обеих сторон способ дальнейшего разрешения ситуации – реструктуризация долга или продажа квартиры.

Продажа недвижимости – это возможный, но не единственный вариант действий банка и заемщика, когда последний оказался в затруднительном финансовом положении.

Олег Пятлин, руководитель залогового кредитования блока «Розничный бизнес» Альфа-Банка



Можно ли сдавать ипотечную квартиру в аренду? Что для этого необходимо сделать?

Желание заемщика сдать ипотечную квартиру в аренду понятно. Таким образом, можно «убить сразу двух зайцев»: арендные взносы многие хотят использовать на выплату кредита. Однако квартиру, находящуюся в ипотеке, сдавать в аренду без согласия банка нельзя. Также без согласия банка нельзя в ипотечной квартире зарегистрировать друзей или дальних родственников. Можно, конечно, попытаться скрыть, что в квартире живут временные жильцы. Однако банк два раза в год проверяет состояние квартиры (залога), а также то, кто и на каком основании в ней проживает и прописан. Если представителю банка не удастся попасть в квартиру или он выяснит, что квартиру сдают, то у заемщика возникнут проблемы. В лучшем случае, заемщику придется заплатить штраф. В худшем – банк может даже попросить заемщика вернуть кредит досрочно.

Ирина Мандракова, руководитель сектора кредитования физических лиц Смоленского Банка

ИПОТЕКА

КВАРТИРЫ В МОСКВЕ И ПОДМОСКОВЬЕ

- Одобрение заемщика
- Одобрение объекта
- Приобретение недвижимости
- Альтернативные сделки
- Продажа залоговых квартир

www.miel.ru



(495) 974 2224

м. «Аэропорт»
ул. Усиевича, д. 1/5

В связи с финансовым кризисом объемы выдачи кредитов малому бизнесу в России снизились в разы, а банки один за другим заморозили соответствующие программы. Сегодня, по словам банкиров, рынок начал оживать, но бизнесмены не очень замечают это оживление и жалуются на высокие ставки и «заградительные» условия выдачи кредитов.



КРЕДИТНАЯ НЕДОСТАТОЧНОСТЬ

Евгений уже почти год занимается в Москве и Подмоскowie установкой вендинговых автоматов, торгующих кофе, чаем и прочими напитками. Первые два автомата он приобрел на свои деньги. По прошествии времени у молодого предпринимателя появилось желание расширить бизнес. Но средств для масштабного развития сети у него не было, поэтому Евгений решил попытать счастья в банках. Но увыл... Получить деньги предпринимателю не удалось.

Однако банкиры утверждают, что сегмент кредитования малого бизнеса в России возрождается, и уже скоро малые предприниматели будут обеспечены доступными кредитами.

Кто виноват?

По словам заместителя руководителя блока «Малый и средний бизнес» ОАО «Альфа-Банк» Александра Киселева, в кризис рынок кредитования малого бизнеса сократился более чем в два раза.

Выросли ставки, ужесточились требования, которые предъявляют банки к заемщикам. Если раньше на кредиты могли рассчитывать даже начинающие бизнесмены, то теперь банки требуют от своих клиентов не менее двух лет предпринимательского стажа. «В условиях нестабильности кредитные риски по таким программам стали для многих банков непосильными. В итоге большинство программ финансирования малого и среднего бизнеса было свернуто», — поясняет Ильнар Шаймарданов, руководитель управления по работе с малым бизнесом Банка Сосьете Женераль Восток (BSGV).

В первую очередь за бортом оказались предприниматели, работающие на рынке менее года, и стартапы, с которыми банки и до кризиса сотрудничали крайне неохотно. Под вопросом оказалась судьба бизнесменов, занятых в наиболее пострадавших от кризиса секторах рынка. Банкиров, в принципе, понять можно.

«Ухудшение финансового состояния предприятий в период кризиса особенно сильно отразилось именно на малом бизнесе», — рассказывает начальник управления кредитования малого бизнеса АКБ «Росевробанк» Олег Карелин. Именно поэтому некоторые банки стараются не рисковать и не выдают кредиты частным предпринимателям.

«Многие собственники малых предприятий имеют незначительный предпринимательский опыт и недостаточный уровень финансово-экономических знаний. Все это делает многие предприятия малого бизнеса низкоэффективными и некредитоспособными», — отмечает директор департамента развития малого, среднего бизнеса и партнерских программ Промсвязьбанка Екатерина Орлова. Кроме того, по ее словам, у большинства малых предпринимателей отсутствует возможность предоставления адекватного залога, который гарантировал бы банкам возврат займа.

При этом сами банкиры уверяют, что хотели бы выдавать как можно больше кредитов малому бизнесу и по приемлемым ставкам. Но пока достичь этого не получа-

Банки будут постепенно улучшать условия кредитования. Скорее всего, начало этого процесса мы увидим уже в этом году.

ется из-за непростой ситуации, в которой оказались предприятия.

Портрет идеального заемщика

Если до кризиса ставки по кредитам для малого бизнеса редко превышали 15%, то сейчас, по данным аналитиков, составляют 17-22%. Правда, отмечает Олег Карелин, для заемщиков со стабильным финансовым состоянием и хорошей кредитной историей ставка может быть снижена. Но таких прецедентов на самом деле не так уж много.

Комиссия за выдачу кредита составляет 1% от его суммы, 0,5% взимается за рассмотрение заявки.

«Многие банки не могли себе позволить кредитовать малый и средний бизнес по причине высоких рисков и устанавливали «загради-



тельные» ставки», – комментирует Ильнар Шаймарданов.

До кризиса получить кредит могло большинство предпринимателей, которые работают на своем рынке не менее одного года, имеют все необходимые документы о регистрации бизнеса и уплате налогов, располагают любым ликвидным залогом. Сегодня банки предпочитают устраивать

углубленную проверку заемщиков и повышают требования к ним.

Так, судя по рассказам независимых экспертов, сейчас минимальный возраст бизнеса, при котором можно рассчитывать на кредит в банке, составляет три года. Как пояснил на условиях анонимности кредитный менеджер одного из банков, более «молодые» предприятия не слишком надежны, по-

скольку они стартовали незадолго до начала кризиса и не успели выйти на хорошие показатели, в силу чего оказались в зоне риска.

Пересмотрели банки и свой подход к залого. Если раньше кредит можно было получить под залог товара в обороте, заключенных арендных договоров и даже личного автомобиля владельца, то сейчас требования стали качественно иными. Теперь любой объект принимают в залог как минимум с 30%-ным дисконтом. Помимо этого, во многих банках нужны поручители, обладающие достаточным уровнем надежности. В наиболее выигрышном положении оказываются предприниматели, которые до кризиса уже брали кредиты на развитие бизнеса и имеют идеальную кредитную историю. Но даже к ним присматриваются достаточно пристально. «У многих компаний в кризис резко упали продажи и обороты, поэтому даже постоянных клиентов мы проверяем очень тщательно», – говорит наш собеседник.

Таким образом, большие шансы на получение финансирования имеет компания с кредитной историей, работающая на рынке не меньше трех лет, способная предоставить ликвидный залог, имеющая нескольких надежных поручителей.

Идти за кредитом нужно с солидным пакетом документов. На своих сайтах банки заявляют, что для получения займа юридическому лицу необходимо предоставить устав предприятия, свидетельства о государственной регистрации, о постановке на учет организации в налоговом органе, копии документов, подтверждающих полномочия руководителя (приказ, протокол заседания учредителей), копии паспортов учредителей и руководителя организации; а индивидуальным предпринимателям нужно принести свидетельства о государственной регистрации и о постановке на учет в налоговом органе, российский паспорт. Оказывается, на практике список необходимых документов зачастую шире. В идеале банкиры



Компании, которые сумели пережить кризис и не разориться, сейчас научились не только выживать в непростых экономических условиях, но и зарабатывать деньги.

мечтают, наверное, заглянуть в заветную управленческую тетрадку, где владелец бизнеса со всей скрупулезностью записывает свои доходы и расходы.

Завтра будет лучше, чем вчера?

По некоторым оценкам, среднегодовой рост кредитных портфелей банков по сегменту малого и среднего бизнеса составлял до кризиса около 50-80%, а в 2008 году – 35-40%.

«Данный сектор кредитования, в отличие, например, от розничных залоговых займов, является для банков более рискованным, – отмечает Ильнар Шаймарданов, – поэтому немногие банки делают ставку на активизацию работы с бизнесменами».

Некоторые эксперты смотрят на это более оптимистично.

«По нашим расчетам, – сообщает руководитель дирекции продуктов малого бизнеса Банка «Уралсиб» Андрей Петров, – прирост кредитных портфелей по направлению «малый бизнес» составит около 35% за 2010 год».

В настоящее время ключевые игроки рынка смягчают условия кредитования предпринимателей, снижают ставки, приближая их к докризисным показателям. Вновь ощущается нарастание конкуренции между банками в борьбе за клиентов.

С чем связаны позитивные тенденции в развитии этого

сегмента? Во-первых, с ростом активности самого малого бизнеса. Те компании, которые сумели пережить кризис и не разориться, сейчас нарастили мускулатуру и научились не только выживать в непростых экономических условиях, но и зарабатывать деньги. В силу своей большей мобильности компании малого бизнеса являются довольно надежными заемщиками для банков. Во-вторых, общая экономическая ситуация в стране идет на поправку, что также дает банкирам некоторые поводы для уверенности.

Александр Киселев считает, что кризис пошел только на руку всему сектору кредитования малого бизнеса: «Любой кризис в перспективе оказывает благотворное влияние. Во-первых, сильно прорежены ряды посреднических фирм и кустарных, устаревших производств, потерявших доступ к кредитованию. Во-вторых, банки приобрели уникальный опыт взаимодействия с клиентами в разрешении сложных экономических ситуаций. В-третьих, как предприятия, так и банки провели сокращения неэффективных расходов и оптимизировали процессы. Все это служит залогом будущего устойчивого развития».

Так что есть основания рассчитывать на снижение ставок по кредитам для малого и среднего бизнеса. И такая тенденция уже стала прослеживаться. «В начале кризиса ставки по кредитам малому бизнесу выросли на 5-10 п.п., но с июля 2009 г. наблюдается обратный процесс: банки, перестроив свою работу в новых условиях, стали понемногу снижать ставки по кредитам», – говорит Екатерина Орлова.

Под крылом государства

Обнадеживает предпринимателей и активность государственных структур на поприще поддержки кредитования этого сектора.

«На сегодняшний день развитие предпринимательства является одним из стратегических направлений государственной политики, – соглашается Ильнар Шаймарданов (BSGV). – Поддержка малого и среднего бизнеса приобретает особое значение, поскольку именно этот сектор способен повысить налоговые поступления, а также обеспечить занятость граждан. В этой связи поддержка государства реализуется через региональные и федеральные фонды, муниципальные программы».

Выражается эта поддержка в том,



что из бюджетов всех уровней выделяются средства на субсидирование процентных ставок по кредитам, открываются целевые программы помощи субъектам малого предпринимательства, создаются региональные гарантийные фонды, которые помогают бизнесменам, не обладающим достаточным залогом, получить кредиты.

По словам Екатерины Орловой (Промсвязьбанк), государство в последнее время многое делает для увеличения возможностей получения финансирования субъектами малого и среднего бизнеса: «Один из инструментов этой деятельности – Фонды содействия кредитованию малого бизнеса. Сотрудничество банков с региональными гарантийными фондами – это возможность предоставления кредита малому предприятию при отсутствии у него необходимого обеспечения по кредиту, а следовательно, увеличение кредитного портфеля банка».

Большие шансы на получение финансирования имеет компания с кредитной историей, работающая на рынке не меньше трех лет, способная предоставить ликвидный залог, имеющая нескольких надежных поручителей.

Активным игроком рынка кредитования малого бизнеса стал Российский банк развития, распределяющий средства ВЭБа среди других банков, которые впоследствии направляют их на выдачу кредитов предприятиям. Так, недавно РосБР предоставил 1 млрд руб. на три года Промсвязьбанку в целях кредитования малого бизнеса 35 регионов РФ. До этого кредиты получали и другие банки, активно работающие в данном секторе.

По словам Ильнара Шаймарданова, эти меры, безусловно, дают положительный и поддерживающий эффект. «Однако перечисленные структуры и фонды были созданы сравнительно недавно и пока не смогли оказать серьезного воздействия на рынок кредитования малого и среднего бизнеса, – уточняет эксперт. – Надо полагать, что год от года подобными мерами поддержки смогут воспользоваться все больше предпринимателей». Александр Киселев из «Альфа-Банка» замечает, что поддержка пока очень сильно зависит от активности местных властей: «Наибольший комплекс мер реализует московское правительство: компенсация процентных ставок по кредитам, квота при размещении государственного и муниципального заказов, льготные арендные ставки, юридическая поддержка и, главное, гарантии по кредитам через Фонд поддержки кредитования малого и среднего бизнеса г. Москвы».

В других регионах ситуация не настолько радужная, но все же те или иные меры предпринимаются везде, а значит уже скоро рынок может заметно активизироваться?

«Чего-то особенного в развитии рынка кредитования малого и среднего бизнеса после кризиса, скорее всего, не произойдет, – описывает свое видение перспектив Олег Карелин («Росевробанк»). – Все будет происходить по обычному сценарию. Банки в борьбе за клиента начнут уже весной снижать процентные ставки и увеличивать сроки кредитования, также будут упрощаться условия в получении



кредита и требования к заемщикам – снижение требований к финансовому состоянию, залогоу, поручительству».

«Предприниматели заинтересованы в доступных кредитах. Банки, со своей стороны, по мере преодоления рынком кризиса и увеличения конкуренции будут плавно улучшать условия кредитования. Скорее всего, начало этого процесса мы увидим уже в 2010 году», – соглашается Ильнар Шаймарданов. Что ж, остается лишь дожидаться новой эры процветания, которая должна наступить – если верить банкирам – уже очень скоро.

Антон Черниговский

ПУТИН: СТАВКА ПО ИПОТЕКЕ ДОЛЖНА БЫТЬ СНИЖЕНА



Ставка по ипотеке должна быть снижена до 10-11% годовых, заявил премьер-министр РФ Владимир Путин, выступая на XI Съезде Партии «Единая Россия».

В своем докладе он остановился на ряде проблем, злободневных для нашей экономики.

«В последние годы многие российские семьи обрели реальную перспективу решения застарелой российской проблемы – жилищной проблемы. Мы намерены и впредь уделять этому направлению самое пристальное внимание. Речь идет о выполнении наших обязательств перед отдельными категориями граждан, в целом – о повышении доступности жилья, развитии ипотеки – самого универсального инструмента, применяемого во всем мире. Будут предприняты все усилия, чтобы не растерять набранные темпы жилищного строительства», – заявил Владимир Путин.

В настоящее время средняя ставка по ипотеке составляет 14,5% годовых. Как снизить ее до заявленных уровней? Для этого у банков должны появиться так называемые «длинные» деньги. Их источники: средства Фонда национального благосостояния и пенсионные накопления, находящиеся под управлением Внешэкономбанка.

В прошлом году инвестиционные возможности ВЭБа были расширены: в частности, часть пенсионных накоплений (163 млрд руб.), находящихся под его управлением, должна быть вложена в ипотечные облигации российских банков. Также на выкуп этих бумаг Внешэкономбанк направит еще до 50 млрд руб. собственных средств. 40

млрд руб. выделит Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

«В итоге в 2010 году мы сможем дополнительно аккумулировать на поддержку ипотеки внушительную сумму в объеме 250 млрд рублей, – отметил Путин. – Причем эти средства будут размещаться таким образом, чтобы конечная стоимость ипотечного кредита для граждан как раз не превышала искомой величины в 10-11%».

Что касается граждан, уже воспользовавшихся ипотекой, то, благодаря принятым антикризисным мерам, большинству из них удалось сохранить свое жилье. Отсрочку в выплатах получили люди, которые потеряли работу или часть своих доходов. Кроме того, появилась возможность направлять средства материнского капитала на ипотеку.

Отдельно была подчеркнута необходимость внедрения современных стандартов жилых домов. «На смену устаревшим панельным «коробкам» должны прийти комфортные, энергоэффективные, экологичные дома, в том числе и малоэтажные. По сути, нам необходима программа массового строительства недорогого жилья. Сейчас его доля в общем объеме составляет около 5%. Надо довести ее до 25%», – сказал премьер-министр.

Большое внимание будет и уделяться поддержке автопрома. В этом году заработает программа утилизации старых автомобилей.

«Любой гражданин, который сдаст в утиль старую машину возрастом 10 и более лет, получит чек на 50 тыс. рублей и сможет вложить их в покупку нового автомобиля. При этом не важно, какую именно машину он собирается приобрести – отечественной или зарубежной марки. Главное, чтобы она была собрана в России», – сообщил о новом проекте Владимир Путин.

Антикризисные меры: продолжение следует

Несмотря на то, что самая острая фаза кризиса осталась позади, правительство продолжит реализацию мер, направленных на снижение дефицита бюджета. Об этом заявил лидер Партии «Единая Россия», премьер-министр РФ Владимир Путин на заседании Консультативного совета по иностранным инвестициям.

«Мы, безусловно, будем продолжать политику стимулирования внутреннего спроса, повышать устойчивость и надежность финансовой системы, принимать меры по снижению дефицита бюджета и обеспечению макроэкономической стабильности», – цитирует слова премьера РИА Новости.



Михаил МАМУТА:

«МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ — КЛЮЧ К РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ ЧЕРЕЗ МАЛЫЙ БИЗНЕС»

Сфера кредитования малого бизнеса сегодня похожа на замерзшее море: внушительный финансовый потенциал, скрытый под многометровой толщей барьеров и ограничений. Экономическая ситуация в стране серьезно осложнилась мировым кризисом. В этот период банки ужесточили требования к предпринимателям-заемщикам, сузили кредитные линии, уменьшили объемы кредитования.

Рынку необходимы альтернативные пути поддержки бизнеса. И такая возможность сегодня есть. Например, микрофинансовые институты, которые представляют собой развивающийся сегмент рынка розничного и предпринимательского кредитования.

О формировании нового вектора в структуре кредитно-финансовых отношений рассказал Михаил Мамута, президент Российского Микрофинансового Центра.

Каждому городу – микрофинансовую организацию

Завершился еще один непростой год. Каким он оказался для рынка и что полезного принес российской системе микрокредитования?

Безусловно, главное событие ушедшего года – принятие Федерального Закона «О кредитной кооперации» (N190-ФЗ от 18.07.2009). Мы долго шли к этой цели и, наконец-то, добились принятия важнейшего антикризисного законопроекта, который был разработан при непосредственном участии рынка.

Кредитные кооперативы – основообразующий элемент фундамента кредитной системы на уровне муниципалитетов – обладают большими возможностями для развития рынка, начиная от кредитования малого бизнеса и заканчивая низкобюджетной ипотекой, где речь идет о займах в районе 300 тыс. руб. Ведь банкам выдавать подобные незначительные суммы просто невыгодно, и из-за этого происходит разрыв между спросом и предложением.

Что необходимо для создания кредитного кооператива (КК)?

Прежде всего, понимание потребностей, которые существуют на рынке того региона, где создается кооператив. Кредитный кооператив, как и любой банк, работает по принципам финансового посредника, то есть занимается привлечением временно свободных денег в сбережения и размещением средств в займы.

В данном случае существенная разница кооператива и банка состоит в том, что первый привлекает деньги не от «сторонних» людей (как, например, вкладчики банка), а от своих участников – пайщиков. Это очень существенная специфика, поскольку пайщики принимают участие в управлении кооперативом через все его выборные органы, фактически определяя, кому выдавать займы. Таким образом, мы говорим не просто о мини-банке, а о существенно иной системе на кредитном рынке. Учитывая тот факт, что на сегодняшний день население крайне неэффективно управляет своими «денежными излишками», создание таких кооперативов – хороший стимул для интеграции в экономику «неработающей» денежной массы.



При этом мы не только разрабатываем концепцию деятельности кооперативов, но также оказываем юридическую и консультационную поддержку бизнесу. В частности, РМЦ всегда готов предоставить предпринимательской группе при создании кредитного кооператива документальную базу, необходимую для старта: устав, порядок проведения общих собраний, стандартные методики формирования КК в рамках нового Закона «О кредитной кооперации».

Какие еще микрофинансовые институты могут быть конкурентоспособными на текущий момент?

Это активно развивающийся сектор коммерческих микрофинансовых организаций (МФО). Их рентабельность – на уровне 20% годовых, что по нынешним временам весьма неплохо. Естественно, инвесторы заинтересованы в этом рынке, и на сегодняшний день существует порядка 300-400 коммерческих микрофинансовых организаций, которые привлекают частные ресурсы под микрозаймы предпринимателям и – немного – под потребительские микрозаймы.

Конечно, на данном этапе развития МФО тяготеют к небольшим городам, где предложение кредитов на порядок ниже, чем в региональных центрах. Среди московских организаций стоит выделить агентство «Микрофинанс» – совместный проект ВТБ 24 и Московского Центра Развития предпринимательства (МЦРП). За период чуть более года начинающим предпринимателям здесь было выдано более 2 000 займов на общую сумму около 1 млрд руб. Это очень приличный показатель для текущей ситуации, поскольку кризис на первом этапе существенно снизил спрос на кредиты вообще.

Так что МФО – еще одно важное направление на рынке микрокредитования. При этом они не создают конкуренцию в зоне привлечения средств кооперативам, где средний размер одного вклада/взноса со стороны пайщика низкий – 30 тыс. - 50 тыс. руб. Коммерческие МФО оперируют с суммами в диапазоне 1 млн - 10 млн руб., которые теоретически, конечно, можно задействовать на фондовом рынке или на рынке инвестиций, но следует направлять на микрокредитование, то есть в реальный сектор.

Наконец, еще один инструмент микрофинансирования – государственные или создаваемые при поддержке государства региональные Центры Микрофинансирования. Суть проекта – в выдаче небольших займов до 1 млн руб. в дополнение к грантам в сумме 300 тыс. - 700 тыс.

руб., предоставляемым начинающим предпринимателям посредством конкурсного отбора. Это бюджетные деньги, заложенные в программе Министерства экономического развития РФ по развитию малого бизнеса. Как известно, сегодня банки чаще всего отказываются кредитовать предпринимателей на начальных этапах развития бизнеса (до полугода). Благодаря данному проекту некоторые бизнесмены получают прекрасную возможность приобрести основные средства и оборотный капитал, а спустя какое-то время расширить свой бизнес, прокредитовавшись в банке.

Бизнес на 90 000 рублей

Каковы финансовые показатели кредитных кооперативов?

Кредитные кооперативы аккумулировали на сегодняшний день порядка 16-18 млрд руб. сбережений населения. Отсутствие закона о кооперативах серьезно затрудняло точный подсчет данных. Теперь же, когда соответствующий ФЗ вступил в силу, статистика станет более точной, поскольку кооперативы должны будут отчитываться перед государственным регулятором, предо-

ставлять определенные статистические сведения о своей работе, соблюдать стандарты деятельности. Перспективы очень заманчивы: по нашим оценкам, в ближайшие пять лет рынок способен вырасти до 120 млрд руб.

Какова была сумма среднего микрозайма в России в прошлом году?

Во внебанковском секторе – а именно в секторе кооперативов – 90 тыс. руб. На самом деле для небольших городов, в отличие от областных центров, – это не мелочь. На такие средства там вполне можно развивать свой бизнес.

На каких условиях привлечения и размещения средств работают МФО?

Деньги для микрофинансового рынка пока достаточно дороги.

Кредитные кооперативы, как и коммерческие МФО, привлекают деньги под 15-20% годовых. Это чуть выше, чем банки. По сути, дешевые деньги – только бюджетные, но их, безусловно, на всех не хватает. Поэтому и ставки по микрокредитам получаются достаточно высокими. Мы считаем нормальным, когда маржа, то есть разница между ценой привлечения и размещения, не превышает 15-20%. Это лучшая международная практика.

Есть некая взаимосвязь: в малом бизнесе деньги всегда дороже, потому что обслуживание мелких кредитов стоит больше, чем обслуживание крупных. Однако мы должны стремиться к тому, чтобы ставка снижалась. И вариантов здесь всего два: уменьшение стоимости сбережений на рынке, что напрямую связано с инфляцией, и специальные госпрограммы, которые будут способствовать уменьшению процентной ставки. Сегодня есть программа ВЭБа и Российского Бан-



ка Развития по кредитованию МФО, где действует ставка 12-13% годовых, что делает последующее микрокредитование на 7-8% дешевле, чем при размещении средств, привлеченных с открытого рынка.

Кризис как помощник государства

Какой бизнес сегодня наиболее привлекателен для микрокредиторов?

Это торговые предприятия, которые по своей структуре быстрее окупаются и раньше выходят на приемлемый уровень рентабельности.

Неудивительно, ведь торговля – это 50% малого бизнеса. Еще 30% приходится на строительство/производство/сельское хозяйство, остальные 20% – на сферу услуг. Данная статистика вполне закономерна: в торговле сегодня гораздо меньше барьеров, чем, к примеру, в производстве.

Для того чтобы изменить отраслевую ситуацию, необходимо создавать условия для предпринимательства в менее развитых отраслях, в том числе в инновационном бизнесе, а не просто усложнять открытие новых малых предприятий в торговле.

Насколько сильна сейчас поддержка микрофинансирования малого бизнеса со стороны государства?

В 2009 году было выделено 2,5 млрд руб. на развитие МФО, в 2010-м ожидается вложение еще порядка 5 млрд руб. Рост финансирования будет способствовать расширению географии МФО от 40 регионов до 60 – на конец этого года.

За последние три года уровень государственной поддержки значительно вырос. Свою положительную роль в этом сыграл кризис. Проблемы малого бизнеса сегодня очень хорошо осознаются на государственном уровне.

Однако выделяемых ресурсов по-прежнему недостаточно: ведь вся госпрограмма поддержки малого бизнеса в 2009 году – лишь 10 млрд руб. По статистике, не более 3% предпринимателей имеют возможность получить доступ к этим деньгам. Исходя из практики развитых стран можно сказать, что вклад государства в развитие малого бизнеса становится ощутим, когда этот показатель составляет не менее 15%. А наши 3% помогают лишь ограниченной группе, но не экономике в целом. Так что по-прежнему проблемы есть, но мы движемся в правильном направлении. Объемы поддержки должны расти и дальше, если мы хотим достичь реального экономического эффекта.

На данном этапе приходится довольно часто слышать претензии от регионов, что реальной

помощи нет. Естественно, такие претензии будут, поскольку выделяемых средств на всех не хватает, и всегда возникают подозрения, что что-то не так с механизмом распределения. Я не отрицаю в том числе и того, что в регионах может проявляться и коррупционная составляющая при распределении средств, но по мере ужесточения контроля влияние этого фактора будет снижаться. Решить проблему поможет и создаваемый в настоящее время правительственный портал госуслуг, где обязательно нужно размещать как условия, так и результаты распределения этих средств. Подобная информационная открытость просто необходима. Это повысит доверие со стороны предпринимателей и заставит их заняться повышением конкурентоспособности собственного бизнеса, а не поиском виноватых.

Охарактеризуйте сегодняшнюю роль микрофинансирования в попытках преодоления кризиса.

Кризис влечет за собой несколько неприятных последствий: сокращение рабочих мест, банкротство предприятий.

Но по мере приближения посткризисного периода, малый бизнес становится одним из основных инструментов решения проблем с безработицей, производства дополнительных товаров и услуг, развития инфраструктуры. Ему нужно помочь на стартовом этапе, и роль микрофинансирования как раз состоит в том, чтобы создать инструменты массового кредитования, финансирования стартапов.

Чего Вы ожидаете от наступившего года?

Это будет важный период в развитии микрофинансирования как полноценной части кредитно-финансовой системы. В более долгосрочной перспективе мы надеемся создать мощную конкуренцию на рынке поставщиков финансовых услуг в каждом населенном пункте, чтобы у людей была возможность выбора. В идеале должна сложиться некая целостная модель, которая сможет наилучшим образом удовлетворить спрос. Одним из условий создания такой модели является эффективная система регулирования.

Мы очень надеемся, что в ближайшем будущем в Государственной Думе будет рассмотрен вопрос о микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях. От продуктивности работы государства в данном направлении зависит и настроение крупных инвесторов, привлечение которых, безусловно, будет способствовать значительному повышению темпов развития рынка.

Беседовал Николай Бувин



ЛЕКАРСТВО ОТ БАНКРОТСТВА

Проблема взаимных неплатежей коммерческих предприятий по-прежнему остается весьма острой. Главными виновниками растущего объема обязательств являются компании, действующие по принципу «заплатим, когда захотим», что иногда приводит к банкротству их партнеров. Подобная тенденция на рынке взаиморасчетов способствует развитию факторингового бизнеса.

Основное назначение факторинговых операций – переуступка права взыскания дебиторской задолженности с целью незамедлительного получения большей части платежа, что гарантирует поставщикам своевременность и незамедлительность поступления денежных средств. Факторинг необходим, в частности, в случае наличия временных финансовых трудностей у плательщиков и (или) при острой нехватке у компании оборотных средств. Право взыскания дебиторской задолженности передается фактору, в роли которого выступают коммерческий банк или специализированная факторинговая компания.

Такой нужный факторинг

1989 год. Госбанк СССР в официальном письме разъясняет порядок проведения операций, в ходе которых поставщик передает банку право получения платежа за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги. Еще спустя три года факторинг получает официальный статус банковской сделки, закрепленный Федеральным законом «О банках и банковской деятельности». Активное развитие рынка начинается лишь в 2000 году и продолжается вплоть до 2009-го, в течение которого объемы операций сокращаются почти в два раза. Однако это не означает, что факторинг остался в прошлом.

«Мы смотрим с оптимизмом на 2010 год – рынок вырастет минимум на 20%, – предполагает Александр Градов, начальник управления продаж Департамента факторинговых операций «Промсвязьбанка». – Экономика восстанавливается, в финансовой системе накоплена ликвидность, факторинг с каждым годом становится все более понятным и доступным для клиентов».

Руководитель проекта factorings.ru Александр Чекрыгин считает, что рынок факторинга только формируется: «Давайте вспомним первые проекты на рынке потребитель-

ского кредитования. Всего 5-10 лет назад в России не было таких продуктов в принципе, а сейчас фактически каждый банк, ориентированный на работу с частными клиентами, предлагает подобные услуги. Наверное, каждый второй житель страны хотя бы раз пользовался потребительским кредитом. Факторинг имеет все шансы получить аналогичную популярность в сегменте торговли b2b. Если появится сильный игрок, обладающий серьезными финансовыми ресурсами и желанием сделать

Активное развитие рынка факторинга начинается с 2000 года и продолжается вплоть до 2009-го, в течение которого объемы операций сокращаются почти в два раза. Однако это не означает, что факторинг остался в прошлом.

эту услугу доступной для малого и среднего бизнеса, то в перспективе трех лет мы увидим совершенно другую картину рынка. На сегодня таких компаний на рынке нет, а это значит, что развитие будет инертным».

В первую очередь факторинг необходим компаниям малого и среднего бизнеса, которые получают благодаря этой услуге возможность пополнения своих оборотных средств.

Финансирование предприятия поставщика осуществляется, как правило, в день поставки продукции, что практически избавляет предпринимателей от временно «замороженных» активов в виде дебиторской задолженности. Кроме того, поставщик получает определенное конкурентное преимущество, предоставляя клиентам максимально возможную отсрочку платежа.

«Кредит позволяет поддерживать бизнес на достигнутом уровне и планомерно его растить. Но для активного роста – в несколько раз – кредита недостаточно, для этого необходим факторинг, – заявил начальник управления факторинговых операций «МДМ-Банка» Владимир Емельянов в интервью информационному portalу factorings.ru. – Факторинг позволяет в большем объеме пополнять оборотные средства; экономить на работе с дебиторами».

Помимо коммерческих банков, поставщиками факторинговых услуг являются специализированные компании. Они довольно серьезно пострадали от кризиса: дело в том, что факторинговым компаниям для развития необходимо постоянное внешнее финансирование, в то время как факторинговый отдел банка пользуется общей ресурсной базой.

Разумеется, кредитные организации более лояльны по отношению к крупным стабильно работающим компаниям, которым предлагают весьма выгодные программы: финансирование в размере до 90%



от объема поставок и отсрочку платежа до 180 дней. В любом случае факторы внимательно изучают финансовое положение поставщика, деловую репутацию дебиторов и качество дебиторской задолженности.

«Регресс» неизбежен

Факторинг бывает регрессным/безрегрессным, внутренним/международным.

Регрессный факторинг предусматривает возмещение клиентом суммы финансирования и комиссии за факторинговое обслуживание в случае невыполнения третьим лицом (должником) обязательств по контракту в установленный срок. При безрегрессном договоре фактор не может вернуть клиенту право денежного требования. Разумеется, последняя схема

В первую очередь факторинг необходим компаниям малого и среднего бизнеса, которые получают благодаря этой услуге возможность пополнения своих оборотных средств.

применяется только с проверенными и стабильными клиентами. Регрессные контракты занимают существенную долю рынка – свыше 90%. Еще есть смежный вариант факторинга, наиболее близкий к кредиту, когда клиент предоставляет залоговое обеспечение для покрытия суммы предоставленного финансирования.

Классификация на внутренний и международный осуществляется по территориальному признаку. При внутреннем факторинге контрагент по договору купли-продажи находится в пределах одной страны, при внешнем – являются резидентами разных государств.

Есть ли жизнь после кризиса

При высокой заинтересованности многих предприятий в факторинговых услугах, существуют объективные причины, негативно влияющие на динамику рынка.

Аналитики полагают, что если в прошлом основными препятствиями для развития были высокая стоимость фондирования и снижение деловой активности, то в 2010 году главной помехой может стать, напротив, агрессивный демпинг отдельных игроков. Факторы гораздо охотнее работают с предприятиями, сотрудничающими с крупными клиентами, финансовые возможности которых не подвергаются сомнению. И такая тенденция будет только усиливаться, поскольку спрос на рынке значительно превосходит предложение.

«Компании ужесточили требования к клиентам и передаваемой на факторинг дебиторской задолженности, отказавшись работать с отраслями, которые подают слабые признаки жизни. Это вполне закономерное явление, обусловленное желанием получить хоть какую-то прибыль. Реализация данных мер привела к тому, что большинство факторов сосредоточилось на обслуживании рынка FMCG (fast moving consumer goods), то есть товаров повседневного спроса, преимущественно поставок в адрес крупных сетевых ритейлеров. И сейчас мы наблюдаем усилившуюся ценовую конкуренцию в низкорисковом сегменте», – продолжают эксперты Национальной факторинговой компании.

Однако несмотря на все трудности, будущее российского факторинга выглядит весьма перспективным. У этого рынка велик потенциал ро-



ста хотя бы вследствие неудовлетворенного спроса на оборотный капитал со стороны бизнеса.

Что касается финансовых институтов факторинга, то большинство экспертов сходится во мнении, что Россия будет развиваться по западной модели: то есть ведущие позиции на рынке, скорее всего, займут специализированные факторинговые компании.

В условиях кризиса факторинг нередко становится привлекательнее других источников финансирования и, в частности, самого популярного из них – кредита. «До кризиса с факторингом конкурировали овердрафты и кредиты на пополнение оборотных средств. С осени 2008 года эти инструменты стали практически недоступны для подавляющего большинства компаний, – рассказывает Александр Градов. – Те, кто выдержал проверку на прочность в 2009 году, уже начали «перезагрузку» факторинга. Новый факторинг – это гибкость и оперативность в работе с клиентами и конкурентоспособные ставки».

Николай Бувин



ФАКТОРИНГ. ПОСТОРОННИМ ВХОД ВОСПРЕЩЕН?

В современных экономических условиях факторинг остался едва ли не единственным источником финансирования торговой деятельности для компаний малого и среднего бизнеса. Классические виды кредитования стали практически недоступны для данного сегмента предприятий из-за возросших требований, предъявляемых банками к заемщикам и обязательного залогового обеспечения. Но и на рынке факторинга не все просто и однородно. Доступность этой услуги во многом зависит от той отрасли, где работает предприятие.*

Алгоритм факторингового финансирования достаточно прост: после того, как произошла отгрузка товара на условиях отсрочки платежа, поставщик передает фактору (банк или факторинговая компания) отгрузочные документы (накладные и счета-фактуры). Таким образом, согласно договору факторинга, происходит переуступка права денежного требования в пользу фактора.

Фактор оплачивает поставщику 90% от суммы накладной и ждет поступления денег от его покупателя в срок, указанный в договоре поставки. Получив оплату от покупателя, фактор удерживает свою комиссию (ее размер зависит от длительности отсрочки, объема

дополнительных услуг) и перечисляет поставщику остаток средств.

Таким образом, выигрывают все: покупатель получает необходимую для него отсрочку платежа, а поставщик – деньги сразу же после отгрузки товара, что способствует стабильному росту его выручки, благодаря отсутствию кассовых разрывов и ускорению оборачиваемости.

В течение последних 9 месяцев на рынке наблюдалось снижение ставок. Разброс цен на факторинговые услуги по-прежнему очень велик: он варьируется в пределах 14-28% годовых. Причина – в различной стоимости покупки ресурсов на рынке, а также стратегии поведения



Диаграмма №1. Запрашиваемые объемы финансирования



самого фактора в условиях кризиса. Также стоимость факторинга напрямую связана с размером дебиторской задолженности, уступленной банку (чем она выше – тем ниже комиссии, которые будет платить клиент фактору).

Если раньше большинство банков и факторинговых компаний ориентировались на количественный рост клиентской базы, то в настоящее время приоритеты сместились в сторону риск-менеджмента, то есть качества портфеля. Это достигается, прежде всего, более тщательным андеррайтингом – проверкой платежеспособности как самих клиентов, так и их дебиторов. Одновременно факторинговые структуры ужесточают требования к бизнесменам, уделяя особое внимание сферам, где они заняты. Наиболее привлекательны – отрасли, на которые кризис оказал наименьшее влияние: продукты питания, товары народного потребления, хозяйственные товары для дома, товары первой необходимости.

Факторинг стал недоступным для многих компаний, так или иначе занятых в сфере строительства. Отношение к этой отрасли остается по-прежнему скептическим. Настороженность факторов еще более усилилась в отношении металлургии и металлопроката, лесной и тяжелой промышленности. Чего не скажешь о поставщиках в сети гипермаркетов: крупным клиентам,

имеющим договора поставки с федеральными сетями, предлагают интересные условия сотрудничества. Стоимость факторингового финансирования для них может составлять практически докризисные 14% годовых, при условии, что сумма уступленной дебиторской задолженности начинается от 50 млн руб.

Отдельные банки продолжают проявлять повышенную лояльность по отношению к своим партнерам, но подобная политика «компенсируется» увеличением процентной ставки: для представителей малого бизнеса стоимость факторингового финансирования начинается от 21% и выше. Таким образом, сегодняшнюю ситуацию можно охарактеризовать следующим образом: по одну сторону – факто-

Фактор оплачивает поставщику 90% от суммы накладной и ждет поступления денег от его покупателя в срок, указанный в договоре поставки.

ры, стремящиеся привлечь новых клиентов на жестких условиях, по другую – нередко растерянные клиенты, пытающиеся вернуть стабильное финансирование своего бизнеса. Но если раньше предприниматели, получив отказ от одного или двух факторов, были спокойны, поскольку на их столах лежало не менее пяти предложений по факторингу, то сейчас, попав в такую ситуацию, они начинают всерьез тревожиться.

Диаграмма №2. Тип дебиторов, передаваемых на факторинг

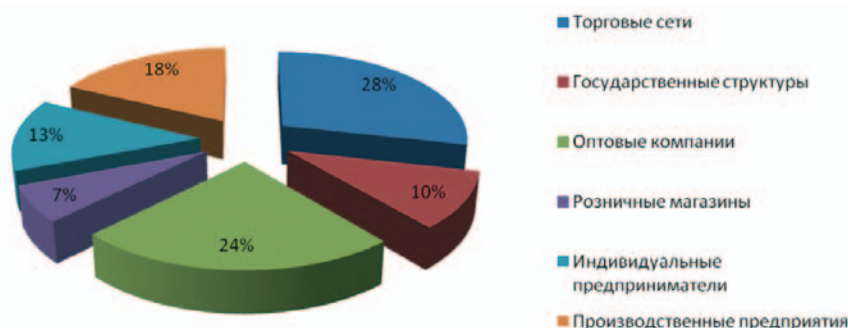
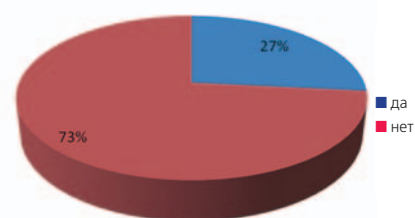


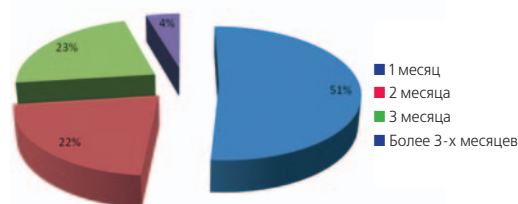
Диаграмма №3. Пользовалась ли компания факторингом ранее?



Впрочем, нельзя сказать, что банки и факторинговые компании полностью отказались от клиентов из других отраслей: они готовы работать с ними, но только в том случае, если компании соответствуют определенным критериям.

«Практика нашей работы подтверждает то, что клиент, не входящий в «любимую» банками отрасль, может получить факторинговое финансирование, если соответствует определенным требованиям: поставки товара постоянным покупателям на условиях отсрочки платежа, положительные финансовые результаты компании за последний отчетный год, допустимая долговая нагрузка, положительная репутация на рынке, хорошая платежная дисциплина дебиторов, передавае-

Диаграмма №4. Средняя отсрочка платежа



мых на факторинговое обслуживание. Принимаются во внимание и юридические документы клиента», – делится информацией генеральный директор Независимого факторингового брокера «FACTOREAL» Денис Цыганков.

***Материал подготовлен при помощи информационно-аналитического проекта factorings.ru**

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ: ЦИФРЫ, ФАКТЫ, КОММЕНТАРИИ

Каким станет наступивший год для рынка недвижимости? Каковы перспективы его развития на ближайшие пять лет? Об этом эксперты и аналитики рассказали на III Аналитической бизнес-конференции «Будущее рынка недвижимости, строительства и финансов».



На мероприятии, организованном Московским Бизнес Клубом, руководители компаний поделились накопленным опытом, планами и мнениями.

Работа конференции состояла из нескольких секций.

Первая – «Банковский рынок и его взаимодействие с рынком недвижимости и строительства сегодня и в будущем». Ее открыл Владимир Гамза, первый вице-президент Ассоциации региональных банков России. Доклад директора департамента маркетинга и планирования продуктов Москоммерцбанка Дмитрия Орлова был посвящен нюансам взаимоотношений между банком и заемщиком. Заместитель генерального директора агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов АРИЖК Евгений Чепенко представил вниманию аудитории обзор «Ипотека и заемщик: анализ, прогнозы, антикризисные меры». Директор департамента недвижимости и материально-технического обеспечения Сбербанка Андрей Строев рассказал о работе банков с деве-

лоперами. Руководитель практики земельного права, недвижимости и строительства компании «Пепеляев, Гольцблат и партнеры» Алексей Коневский сообщил о юридической практике работы с просроченной задолженностью.

Во второй секции «Рынок недвижимости и строительства» выступили известные аналитики: Игорь Индриксонс, директор департамента инвестиций в зарубежную недвижимость IntermarkSavills; Денис Соколов, Руководитель отдела исследований Cushman&Wakefield Stiles&Riabobylko; Александр Пыпин, руководитель аналитического центра портала gdeetotdom.ru; Александр Крапин, генеральный директор аналитического агентства Rway.ru; Олег Репченко, руководитель аналитического центра IRN. Новые проекты были представлены Максимом Поповым, управляющим партнером компании mppv.consulting.

В финале аналитической секции были подведены итоги второго конкурса Гуру недвижимости. Его победителем стал управляющий партнер

компании Blackwood Константин Ковалев, получивший приз – коммуникатор последней модели, еще не появившийся в открытой продаже. Второе место занял Виталий Ус, заместитель директора центра страхования финансовых рисков компании «Росно». Почетное третье место досталось генеральному директору «Русского Дома Недвижимости» Юрию Хлестакову.

Третью секцию открыла Мария Литеневская, Исполнительный директор компании Blackwood. В своем докладе она сделала обзор различных проектов загородного рынка. Ирина Наумова, директор по маркетингу компании «НДВ-Недвижимость», поделилась опытом «Как продавать 500 квартир в месяц»; Генеральный директор «Стокленты» Антон Фаталибеков сообщил, как можно заработать на скидках. В финале конференции генеральный директор «Релайт недвижимость» Олег Самойлов рассказал о кризисном start-up своей компании и о том, как добиться успеха новичкам риэлтерского бизнеса.



ОЦЕНКА ДЛЯ БИЗНЕСА

Уже стало привычно слышать с экранов телевизоров о капитализации предприятий, узнавать из сводок новостей о котировках акций так называемых «голубых фишек» и об очередном поглощении или приобретении компанией А компании Б. В основном информационный повод массмедиа дают градообразующие предприятия, холдинги. Масштабы этих компаний – огромны. Каждая сделка с их участием связана со стоимостью акций или стоимостью бизнеса (предприятий) в целом.

Механизм определения рыночной стоимости таких компаний очень трудоемок и требует привлечения специализированных организаций, в штате которых есть сотрудники с большим опытом работы в данной области.

При оценке предприятий собирается огромный пакет документов, который характеризует объект оценки как с имущественной, так и с финансовой точек зрения. Иногда над сбором и подготовкой необходимой информации трудятся десятки человек: сотрудники бухгалтерии, отдела имущества, юристы и специалисты финансовых служб. Если с определением стоимости крупных компаний все достаточно понятно, то вот с оценкой тех предприятий, на которые делается ставка в развитии экономики страны, все несколько сложнее. Мы говорим об оценке малых предприятий.

Между тем вопрос оценки малого бизнеса сейчас стоит очень остро и актуально. Не все компании смогли справиться с финансовыми трудностями, возникшими вследствие мирового кризиса. Многие из них разоряются, закрываются. В это время как раз и происходит процесс купли-продажи компаний.

Оценка малого предприятия нужна его потенциальным покупателям или инвесторам. Необходима она и собственнику бизнеса – для того, чтобы понимать стоимость компании. Периодическое проведение оценки позволяет следить за динамикой капитализации бизнеса.

Найти подход

При оценке предприятий, в том числе малого бизнеса, используются три подхода: затратный, доходный и сравнительный.

Затратный подход основывается на том, что рыночная стоимость предприятия складывается из рыночной стоимости всех его активов за вычетом стоимости обязательств.

Доходный подход отражает стоимость предприятия как источника будущих денежных потоков.

Сравнительный подход указывает на интерес рынка к аналогичным предприятиям.

Каждый случай индивидуален, использование того или иного метода зависит от вида деятельности компании. Не всегда эти три классических подхода являются универсальными даже для крупных предприятий.

Что касается малого бизнеса, то он является специфическим объектом оценки. Так, есть компании, которые интересны не с точки зрения своих активов, основных средств или недвижимости,

а с точки зрения деловой репутации, клиентской базы, уровня персонала. Многие малые предприятия являются держателями уникальных патентов, которые имеют уже инвестиционную стоимость.

Есть сложности

Как правильно подойти к вопросу определения реальной стоимости малого бизнеса?

Нужно понимать, что при оценке бизнеса сложности встречаются на каждом шагу. Самая главная проблема – это сбор и подготовка необходимой информации и документации для выполнения работ по оценке. Как правило, малые предприятия используют упрощенную систему налогообложения (УСН), при которой необязательно вести бухгалтерскую отчетность, а ведь она – при оценке бизнеса – является ключевой. В силу этого увидеть реальную картину имущественного и финансового состояния не всегда удастся.

Вторая сложность заключается в том, что практически каждое предприятие уникально само по себе, начиная от специфики деятельности и заканчивая системой ведения учета.

Еще одна трудность состоит в том, что большинство малых предприятий имеет минимальное количество работников (поэтому они так и называются – «малые»). В результате некоторые сотрудники могут совмещать сразу несколько должностей, они являются универсальными работниками, владеющими большим объемом информации. Как правило, уход одного такого человека может парализовать деятельность фирмы или вообще прекратить ее существование. В данном случае правильно повторить крылатые слова: «Кадры решают все!». Учитывая этот момент,



Генеральный директор компании «Оценка Бизнеса и Консалтинг» (ОБИКС) Даниил Слуцкий

специалист-оценщик должен правильно определить риски предприятия.

Они такие разные

Если посмотреть на структуру малого бизнеса в России, то увидим, что здесь преобладают предприятия, занятые в сфере торговли и общепита: их более 50%. При оценке **торгового предприятия** необходимо иметь в виду, что оно интересно с точки зрения доходности, месторасположения, известности, потребительской репутации. У таких компаний редко имеются собственные торговые площади: в основном, они арендуют их, поэтому важно обращать внимание на срок договора аренды. Из имущества у них в основном есть пара единиц компьютерной техники, торговое оборудование и несколько автомашин. Как видим, с имущественной точки зрения такие предприятия неинтересны. Однако они могут обладать так называемыми нематериальными активами. К ним относятся: товарный знак, торговая марка, договор аренды торгового помещения, расположенного на оживленном месте, что обеспечивает необходимый или избыточный

уровень дневной, месячной, годовой выручки. Вот как раз нематериальные активы и вносят основной вклад в стоимость предприятия. Именно они подлежат детальному изучению и оценке.

На втором месте по количеству предприятий, занятых в сфере малого бизнеса, находятся **компании, оказывающие услуги**. Здесь наблюдается аналогичная ситуация: также немаловажным активом является месторасположение фирмы, наличие положительной деловой репутации, срок работы на рынке, узнаваемость торговой марки.

Третье место среди субъектов малого бизнеса занимают **строительные предприятия**. С этими компаниями ситуация отличается от вышеописанных. Уже не так важно их местоположение, сколько деловая репутация, наличие производственных фондов, основных средств, квалифицированного персонала, клиентской базы.

Как видим, в разных секторах будут учитываться различные показатели деятельности компании, поскольку у всех предприятий есть своя специфика деятельности.

Приходящий на предприятие специалист-оценщик не может знать всех тонкостей работы конкретного предприятия, его уни-

кальности, не может быть профессионалом в торговой деятельности, общепите, сельском хозяйстве, строительстве и т. п., но он умеет оценивать, правильно подбирать документы, дающие объективное представление о финансовом и имущественном положении компании. Он может, исходя из представленных документов, сделать правильные выводы. Всю необходимую информацию должен предоставить собственник предприятия, выделив при этом особенности технологического процесса и отдельно рассказав о конкурентных преимуществах компании.

Если говорить о количестве необходимой информации и документации для проведения оценки бизнеса, то этот перечень очень велик: бухгалтерская отчетность (если она ведется), управленческая отчетность с расшифровками по каждой статье, детальный перечень активов, план развития, учредительные и регистрационные документы. Плюс все то, что с первого взгляда может быть скрыто от глаз специалиста, лежать за семью замками

Приходящий на предприятие специалист-оценщик не может знать всех тонкостей работы конкретного предприятия, его уникальности, не может быть профессионалом в торговой деятельности, общепите, сельском хозяйстве или строительстве, но он умеет оценивать, правильно подбирать документы, дающие объективное представление о финансовом и имущественном положении компании.

в сейфе, но являться необходимым при оценке и давать дополнительную стоимость бизнесу.



СЕТЬ ДЛЯ КАРЬЕРИСТА

Виртуальная глобализация ускоряет жизнь, предоставляет максимально быстрый доступ к информации, сокращает расстояние между людьми. Интернет можно использовать в разных целях. Для развлечения, общения, образования, работы, развития бизнеса.

Постепенно Интернет из просто средства общения превратился в способ построения коммуникаций. В этом отношении очень удобны так называемые социальные сети.

Впервые социальные сети возникли за рубежом в 90-ые годы. Сейчас они не только объединяют людей, желающих найти давно потерянных знакомых, но и ориентируются на более специфичную целевую аудиторию. Есть социальная сеть для семьи, где можно создавать свою семейную летопись, и даже сервис желаний, где пользователи публично рассказывают о своих мечтах. В общем, востребованность «социальных» проектов, собравших многомиллионную аудиторию, очевидна.

Одна из разновидностей социальных сетей – деловые сети (сайты для делового общения и поиска бизнес-контактов), которые последнее время пользуются большой популярностью. Их существует немало. Пожалуй, самая известная – LinkedIn (где, по слухам, зарегистрирован Билл Гейтс).

В 2008 году появилась еще одна деловая социальная сеть – «Профессионалы.ру» (www.professional.ru). Это первый подобный проект в

Профессионалы.ру

Связи решают всё!

России. За первые три месяца своего существования он объединил 100 тыс. человек. На сегодняшний день на сайте зарегистрировано свыше 300 тыс. пользователей. Более 90% из них – люди с высшим образованием, более 90% – владеют бизнесом или заняты в нем. Большинство участников сообщества – жители Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных городов, причем не только России, но также ближнего и дальнего зарубежья.

«Премия Рунета» официально признала «Профессионалы.ру» лучшей социальной сетью в сегменте «Бизнес и экономика» в 2008 и 2009 гг.

«Профессионалы.ру» – это on-line сервис для делового общения и обмена деловыми контактами. Здесь можно найти новых партнеров по бизнесу, работу, сотрудников, получить рекомендации.

Сайт отличается от других социальных сетей тем, что помимо приватного общения между двумя пользователями, здесь можно общаться в формате форума с неограниченным количеством участников.

В рамках сети активно развиваются сообщества, объединенные по разным признакам:

- * отраслевые (группы «Банковское дело», «IT-специалисты», «Аутсорсинг», «Маркетинг» и т. д.);
- * географические («Бизнес в Москве», «Весь Казахстан», «Забайкальский край», «Китай» и т. д.);
- * образовательные («Ассоциация выпускников МГИМО», «Выпускники Финансовой Академии», «Клуб выпускников МГУ», «МЭСИ» и т. д.).

Регистрация на сайте бесплатна. Нужно лишь указать свои данные и сферу деятельности, в которой вы заняты. После этого можно узнать, кто из знакомых, нужных людей, представителей интересующих вас компаний уже есть на сайте. Можно посмотреть, какие профессиональные сообщества по вашей тематике существуют в сети, и присоединиться к ним, а при желании самим инициировать создание Группы и развивать свое микросообщество.

Ведь «Бизнес строится на контактах».



ДЕНЬГИ БЕЗ КОЛЕС

Экономический кризис создал благодатную почву для развития альтернативных видов кредитования. Например, автоломбардов. В России этот бизнес появился в 90-е годы, но долгое время не получал широкого распространения.

Сегодня ситуация изменяется. Ведь потребность людей в деньгах и количество автомобилей заметно увеличились.

«Конкуренция на рынке автоломбардов очень высока, – утверждает генеральный директор ООО «Автоломбард Люксор» Евгений Бешгялов. – Только в Москве ежемесячно открывается 4-5 автоломбарда. Для повышения конкурентоспособности приходится снижать ставки и отказываться от различных комиссионных (дополнительных) платежей, связанных с погашением займа».

Обычно более половины клиентов автоломбардов – представители бизнеса.

«Железо» превращается в кредит

Предметом залога в автоломбардах может стать не только новый, но и подержанный легковой или грузовой автомобиль. Транспортное средство обязательно должно принадлежать заемщику на правах собственности.

Впрочем, развитие рынка кредитования под залог авто ведет к тому, что наиболее успешные фирмы начинают ужесточать требования и к клиентам, и к их машинам. Так, ряд автоломбардов принимает в залог автомобили иностранного и отечественного производства, выпущенные не ранее 2000 и 2005 гг. соответственно. К этому добавляется требование о местном регистрационном учете авто. Естественно, не может быть речи о залоге автомобиля, приобретенного в кредит, при непогашенном займе.

«Потенциальный клиент может получить отказ в выдаче кредита в случае низкой ликвидности автомобиля (непопулярная марка на рынке), или если машина находится в очень плохом техническом состоянии», – делится опытом Евгений Бешгялов. Но существуют и более педантичные методы оценки клиентов. «Мы не ограничиваемся одним лишь осмотром автомобиля, – рассказывает представитель ООО «Автоломбард». – Обязательно

приглашаем клиента в офис, чтобы поближе познакомиться с ним и убедиться в его адекватности».

Размер займа составляет от 20% до 90% от стоимости машины, в зависимости от ее технического состояния, возраста, пробега, страховки.

В автоломбард потенциальный клиент должен представить следующие документы:

- ♦ паспорт гражданина РФ;
- ♦ паспорт транспортного средства;
- ♦ свидетельство о регистрации транспортного средства.

Согласно закону об автоломбардах, обязательными условиями договора займа являются наименование заложенной вещи, сумма ее оценки, размер и срок предоставленного кредита, а также процентная ставка. Заемщик обязательно должен получить один экземпляр залогового билета (другой – остается в ломбарде).

В среднем ставки в автоломбардах находятся в диапазоне 2-6% в месяц.

Как правило, кредитование носит краткосрочный характер. Кредитный договор заключается на 10, 20, 30 дней. По окончании его действия у клиента есть два варианта: выкупить свой автомобиль или заплатить лишь проценты, пролонгировав тем самым договор. В случае неуплаты заимствованной суммы или процентов в срок, установленный договором займа, ломбард вправе обратиться взыскание на предмет залога. С одной оговоркой: это возможно только после окончания «льготного периода», составляющего один месяц.

Автоломбард vs банк

Кредиты под залог автомобиля можно получить и в некоторых банках.

Банкирам приходится тщательно изучать клиента, даже при внушительном залоге, «красивой» справке о доходах и безупречной

Предметом залога в автоломбардах может стать не только новый, но и подержанный легковой или грузовой автомобиль. Транспортное средство обязательно должно принадлежать заемщику на правах собственности.

кредитной истории. Подобная щепетильность лишает данную банковскую услугу важнейшего конкурентного преимущества – возможности принятия решений о предоставлении кредита в максимально сжатые сроки. Так, обратившись в банк, заемщик потеряет минимум 2-3 дня, если придет в автоломбард – несколько часов.

Как правило, в кредитных организациях действует более сложная система расчетов размера кредита: помимо оценки стоимости автомобиля, учитывается размер дохода заемщика, подтвержденного справкой по форме 2-НДФЛ. Если размер кредита превышает 500 тыс. руб., то нередко от клиента требуется подтверждение целевого использования средств.

Обязательным требованием к банковским клиентам является стаж работы на последнем месте: он должен быть не меньше 6 месяцев. Кредитная организация будет учитывать и страховую компанию, где застрахован автомобиль заемщика.

Погашение долга осуществляется стандартным методом: в виде ежемесячного платежа, включающего проценты за пользование заемными средствами и сумму основного долга.

Нельзя не упомянуть и о сроках кредитования: банк не практикует краткосрочные кредиты. Зато получить деньги под залог автомобиля здесь можно и на три года. В автоломбарде же, по сути, нет жестких критериев. Любой случай рассматривается по инди-



видуальной оценке, без намеков на «железные» стандарты.

Однако риск потерять автомобиль все же выше при обращении в автоломбарды. Дело в том, что при финансовых трудностях заемщика банк, всегда заинтересованный в получении денег, гораздо охотнее пойдет на реструктуризацию долга, чем на реализацию залога.

С автоломбардом ситуация кардинально противоположная. Заемщика могут один раз «простить», подключив опцию льготного периода, но при систематических задержках платежей, автомобиль быстро окажется на рынке, тем более что каналы сбыта залогового имущества у автоломбардов отлажены до мелочей.

При поверхностном изучении условий кредитования под залог автомобиля может показаться, что процентные ставки автоломбардов

являются более предпочтительными. Но это не совсем так: некоторые компании привлекают клиентов рекламой минимальной ставки (1-2%), при этом не уточняя, что эти проценты действуют при кредитовании сроком на 1-2 недели! Годовая ставка банка выглядит, мягко говоря, более щадящей: 18-23%.

Однако важно не забывать, что автоломбарды не взимают с клиентов плату за техосмотр, оценку и принятие решения о предоставлении займа. При подписании кредитного договора с банком придется раскошелиться (сборы/комиссии за предоставление кредита, открытие и ведение счета). Также будет нужно оплатить КАСКО.

Действующее законодательство запрещает автоломбардам принуждать заемщика оплачивать страховку имущества, принятого от него в залог или на хранение. Впрочем, иногда стоимость страховки закладывается в процентную ставку, хотя делать это и не очень целесообразно: ведь тогда ее размер будет существенно выше, чем у конкурентов.

Весьма серьезным преимуществом банка перед автоломбардом является отсутствие требования обязательной передачи транспортного средства под охрану кредитора. Хотя вплоть до момента погашения кредита машина будет находиться в залоге у банка. Однако у автоломбардов есть достойный ответ. Забирая транспорт клиента на стоянку, менеджеры всегда готовы предложить новоиспеченному заемщику прокат другого автомобиля.

Данная услуга и хороша, и плоха одновременно: с одной стороны, человек в случае необходимости не останется без персонального средства передвижения, с другой – вполне вероятно, что прокатный автопарк формируется в том числе и из «охраняемых» машин клиентов. Поэтому прежде чем оставить свой автомобиль на стоянке автоломбарда, нужно вписать в акт приема точный пробег транспортного средства.

В любом случае, если одним из условий автоломбарда является передача двух ключей в пользование фирмой, есть повод задуматься. Действительно: зачем это компании, ведь машина в теории должна находиться на стоянке в течение срока действия договора? «В требовании сдать ключи от автомобиля нет ничего необычного, – не соглашается сотрудник ООО «Автоломбард». – Данное условие является необходимым на случай возникновения форс-мажора. Для этого автоломбарды и требуют сдавать ключи».

Охота с приманкой

Как и любой другой бизнес, мир автоломбардов не избавлен от мошенников, открывающих фирмы-однодневки. Чтобы избежать контактов с ними, необходимо обращать внимание на следующие моменты*.

Во-первых, условия кредитования в автоломбарде: если они будут на порядок выгоднее рыночных, то есть повод насторожиться.

Во-вторых, стоит предельно внимательно относиться к молодым компаниям, даже несмотря на самое благоприятное впечатление от знакомства с сотрудниками и офисом. В современной истории автоломбардов не раз случалось, что эти структуры выдавали клиенту фальшивые деньги, а на следующий день просто исчезали.

** Перечисленные ниже правила являются лишь рекомендацией и не должны восприниматься как руководство к действию.*

Согласно закону об автоломбардах, обязательными условиями договора займа являются наименование заложенной вещи, сумма ее оценки, размер и срок предоставленного кредита, а также процентная ставка.

В-третьих, легальный автоломбард, может оказывать только услуги, связанные с их основным видом деятельности, – краткосрочным кредитованием и хранением вещей.

Косвенным признаком чистоты автоломбарда является его наименование: законодательство требует, чтобы фирменное наименование компании содержало слово «ломбард».

При подготовке данного материала десяти руководителям автоломбардов, разместивших в интернете объявления об оказании услуг кредитования, было предложено ответить на вопросы, но многие из них наотрез отказались от комментариев, узнав, что эти данные попадут в прессу. Интересно, почему? Не наглядное ли это подтверждение высокого уровня риска для потенциальных клиентов?!

И все же нередко возникают ситуации, когда «быстрые» деньги просто необходимы. Среди подобных «моментальных» кредитов, объявления о которых развешены на каждом углу, наиболее стабильными и надежными представляются как раз услуги автоломбардов.

Кстати, и для них существует угроза мошенничества со стороны клиентов.

«Безусловно, угрозы мошенничества всегда актуальны, и связаны они в основном с предоставляемым залогом. Самыми популярными из них являются: использование в качестве залога автомобиля, находящегося в розыске, а также использование одного и того же залога одновременно в двух организациях – скажем, в автоломбарде и банке», – констатирует Евгений Бешгялов.

Николай Бувин



СФА Кредитный и
Финансовый
Консультант

**Третий Всероссийский Конгресс
ФИНАНСОВЫЕ ИНСТИТУТЫ И БРОКЕРЫ**

Москва, 4-5 марта 2010 г.

Мероприятие привлечет внимание широкого круга участников кредитного рынка. На обсуждение участников будут вынесены самые актуальные и наиболее значимые вопросы, связанные с текущей ситуацией на рынке кредитного брокериджа и тенденциями развития кредитного рынка в целом.

Среди предлагаемых к обсуждению тем выделяются: проблемы взаимодействия банков, лизинговых и факторинговых компаний и кредитных брокеров, перспективы развития кредитного брокериджа в России в период кризиса, вопросы оптимизации взаимодействия между финансовыми институтами и брокерами, проблематика работы кредитных брокеров в регионах.

**Ожидаются доклады по следующим направлениям
финансовой тематики:**

- Посткризисные реалии работы с банками.
- Кредитный брокер. Повышение эффективности работы. Баланс полномочий и ответственности.
- Кредитный брокеридж - новые условия аутсорсинга для банков.
- Клиент - кредитный брокер - банк. Перспективы взаимодействия.
- Кредитный брокеридж на региональном рынке.
- Ипотечный брокеридж в посткризисный период.
- Ипотечное инвестирование.
- Аналитическое оснащение успешного брокера.
- Проблемы жилищного финансирования в РФ.
- Брокеридж в посткризисных условиях, проблемные вопросы кредитования.
- Преобразование госкорпораций в организации других организационно-правовых форм.
- Способы финансирования и кредитования.
- Особенности взаимодействия брокеров с финансовыми институтами.
- Проблемы взаимодействий банков и лизинговых компаний.
- Факторинговые компании. Особенности работы и подводные камни.

В рамках мероприятия пройдут круглые столы: «Региональное развитие кредитного и страхового брокериджа», «Ипотечный брокеридж и банки», «Брокер как эффективный канал продаж страховых продуктов».

«КФК» приглашает принять участие в работе Конгресса представителей банков, кредитных и страховых брокеров, страховых, лизинговых, факторинговых компаний и тех, кто только собирается начинать работу на рынке кредитного брокериджа.

Стоимость участия в Конгрессе - 19 500 рублей.

При предварительной регистрации и оплате, при регистрации и оплате участия 2-х и более представителей от одного юридического лица, для партнеров «КФК», предоставляется скидка в размере до 50% от стоимости участия.

По вопросам регистрации на мероприятие, сотрудничества и спонсорства обращайтесь к **Марии Алёшкиной: +7 (952) 248-85-08, alesmaria@cfa.su.**

Генеральный информационный партнер



Партнеры



ЧУВСТВО ДОЛГА



С наступлением финансового кризиса некоторые ипотечные заемщики оказались в нелегком положении. Дело в том, что бурное развитие кредитования началось в нашей стране лишь несколько лет назад. Поэтому у многих людей, которые получили кредиты в 2005-2008 гг., остались слишком большие долги перед банками. Как следствие, для граждан, лишившихся работы или потерявших существенную часть дохода, ежемесячные платежи оказались неподъемными.

Лицом к заемщику

По данным генерального директора Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) Андрея Языкова, уровень просроченной задолженности по ипотеке составляет сегодня более 7%. И это только официальная статистика.

Конечно, банки понимают, что неплатежи по ипотечным кредитам зачастую связаны с объективными проблемами заемщиков, поэтому стараются идти им навстречу, реализуя программы реструктуризации долгов.

«Банки идут навстречу своим клиентам, – подтверждает генеральный директор «МИЭЛЬ-Брокеридж» Алексей Шленов. – При своевременном обращении заемщика, испытывающего финансовые трудности, банки применительно к каждой конкретной ситуации предлагают тот или иной вариант выхода из нее».

Меры поддержки заемщиков могут быть разными:

- ♦ корректировка по штрафным санкциям (если человек, допустив разовую просрочку, восстанавливает платежи в полном объеме);
- ♦ отсрочка выплат по кредиту на несколько месяцев (от 3 до 6);
- ♦ увеличение срока кредита;
- ♦ снижение размера ежемесячного платежа на определенный срок (до года);
- ♦ изменение расписания погашения задолженности: равные платежи (способ) заменяются на дифференцированные*;
- ♦ конвертация валютного кредита в рублевый.

Банкиры готовы помочь заемщику, если, конечно, видят, что в перспективе человек сможет вернуть долг полностью. Людям следует это понимать и обращаться с просьбой о реструктуризации кредита не тогда, когда просрочка превышает уже несколько месяцев, а как только возникает риск ее появле-

ния. Иначе как минимум можно потерять лишние деньги на пенях и штрафах.

Процедура подачи заявления на реструктуризацию довольно проста: достаточно обратиться в банк и предоставить документы, подтверждающие временную неспособность исполнять долговые обязательства (трудовая книжка с отметкой об увольнении, справка об отсутствии ликвидного имущества и второго жилья и т. д.).

Банкиры готовы идти навстречу своим заемщикам, если, конечно, видят, что в перспективе человек сможет вернуть долг.

Разумеется, банки оказывают помощь не на безвозмездной основе: реструктуризация обойдется заемщику в 10-15% от суммы кредита. Так что пытаться воспользоваться подобными возможностями «под шумок», не имея уверенности в том, что материальные трудности скоро пройдут, невыгодно. Но если человек знает, что вскоре его финансовое положение стабилизируется, то с помощью этих программ можно сохранить незапятнанную кредитную историю и оставить квартиру.

Кстати, о последнем. Некоторые заемщики, переставшие возвращать долг, все же лишились недвижимости.

«Мы – не благотворительная организация, поэтому если клиент перестает платить, мы вынуждены изымать квартиру, находящуюся в залоге, – рассказал на правах анонимности директор департамента одного из крупных столичных банков. – К тому же, многие заемщики стали спекулировать на кризисе, скрывая свои реальные доходы и жалуясь на тяжелое финансовое положение, они пытаются добиться поблажек».

АРИЖК спешит на помощь

Государство не осталось безучастным к проблемам ипотечников.

Для реализации программы помощи должникам Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) учредило ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК), которое действует согласно разработанным стандартам реструктуризации**.

В течение года АРИЖК оказывает материальную поддержку проблемным заемщикам в целях продолжения платежей банку. Потом сумму, потраченную Агентством, должники должны вернуть.

Существует несколько вариантов поддержки заемщиков: это стабилизационный заем, стабилизационный кредит и смешанный кредит. По большому счету эффективность всех программ для потребителя в конечном счете будет одинакова; они различаются лишь степенью участия банка-кредитора в реструктуризации долга.

1. Стабилизационный заем представляет собой еще один дополнительный кредит от АРИЖК. В течение одного года Агентство будет ежемесячно перечислять соответствующие транши в банк заемщика. Должник в свою очередь будет платить только проценты по займу.

2. Стабилизационный кредит выдается банком-кредитором тоже на один год. В том случае, если по окончании льготного периода материальное положение заемщика не изменится в лучшую сторону, стабилизационный кредит выкупит у банка АРИЖК.

*** Аннуитетный платеж – равный неизменяемый платеж на весь срок кредитования. Размер дифференцированного платежа уменьшается к концу срока кредитования, поскольку проценты за пользование заемными средствами начисляются на остаток задолженности.**

**** Стандарты реструктуризации ипотечных кредитов для отдельных категорий заемщиков**

Снижение процентных ставок по ипотеке возможно при условии стабилизации цен на рынке недвижимости и появлении долгосрочных недорогих ресурсов у банков.

3. При так называемом смешанном кредите старый долг полностью погашается, а взамен выдается новый заем, равный остатку долга. В данном случае деньги предоставляются и АРИЖК, и банком.

В течение года заемщик будет ежемесячно осуществлять платежи в размере, который определяет составленный договор (в любом случае их величина не будет больше половины суммы платежей по первоначальному кредиту и не меньше 500 руб.).

В конце прошлого года наблюдательный совет АРИЖК принял решение о введении новых программ по реструктуризации кредитов, выданных банками (об этом – в интервью Первого заместителя Генерального директора ОАО «АРИЖК» Евгения Чепенко, стр. 33).

Будущее ипотеки

На восстановление ипотечного рынка, полагают эксперты, надежды есть. В том случае, если будет соблюден ряд условий.

«На текущее состояние ипотечно-го рынка в наибольшей степени влияют три фактора, – считает член правления Райффайзенбанка, руководитель дирекции обслуживания физических лиц Андрей Степаненко. – Речь идет о стоимости привлечения денежных средств для самих банков-кредиторов, возросшей степени рисков данного вида кредитования и неопределенной ситуации с ценами на недвижимость. Снижение процентных ставок возможно при условии стабилизации ситуации с ценами на недвижимость и появлении долгосрочных недорогих ресурсов». «Оживление рынка ипотеки возможно, прежде всего, при восстановлении платежеспособности населения. А это определяется состоянием всей экономики. Снижение ставок по кредитам происходит уже сейчас. Очевидно, что эта тенденция сохранится и в будущем. Кроме того, для успешного функционирования ипотечного рынка в целом необходимо развитие рынка ипотечных ценных бумаг, обеспечивающих финансирование ипотечных кредитов», – добавляет директор департамента розничного бизнеса Московского Кредитного Банка (МКБ) Людмила Салигина.

«Последнее время заметны позитивные тенденции в ипотечном кредитовании, – делится своими наблюдениями Алексей Шленов из «МИЭЛЬ-Брокеридж». – Банки, прекратившие в кризисных условиях выдавать ипотечные кредиты, возобновили ипотечные программы, в том числе на первичном рынке. Продолжается, пусть небольшое, но планомерное снижение процентных ставок и изменение ипотечных программ в сторону докризисных показателей».

Возрождается рынок рефинансирования «чужих» кредитов (займов, выданных другими банками). Так, в начале года о запуске соответствующей программы объявил ВТБ 24. Также активно работают в



Условия реструктуризации

- 1 Гражданство Российской Федерации.
- 2 Жилье, купленное по ипотеке – единственное для проживания.
- 3 Доход заемщика снизился до величины, составляющей менее суммы трех прожиточных минимумов на каждого члена семьи за вычетом ежемесячных платежей по ипотечному кредиту.
- 4 Заемщик уже использовал все имеющиеся активы для выполнения обязательств по кредиту, у него нет ликвидного имущества, а также паев, ценных бумаг, банковских вкладов и других сбережений (позволяющих исполнить текущие обязательства по ипотечному займу).
- 5 Площадь приобретенного в ипотеку жилья составляет: для одного человека – не более 50 кв. м, для двоих – до 35 кв. м на каждого проживающего, для семьи из трех человек и больше – максимум по 30 кв. м.
- 6 Кредитный договор заключен до 1 июля 2009 г. и жилье находится в залоге у банка (залог жилого помещения (ипотека) оформлен надлежащим образом).
- 7 У заемщика отсутствуют непогашенные просрочки платежей по ипотечному кредиту сроком более 90 дней, возникшие до снижения дохода.

Источник: АРИЖК

этой сфере Сберегательный банк, «Газпромбанк», Россельхозбанк, Банк Москвы, банк DeltaCredit.

Антон Черниговский





ИПОТЕКА. ВТОРОЙ ШАНС

Всего пару лет назад ипотека была серьезной возможностью решить жилищные проблемы. Сейчас некоторым заемщикам нужно дать «второй шанс»: помочь вернуть долги. Сделать это возможно с помощью Агентства по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов. О действующих программах рассказывает Первый заместитель Генерального директора ОАО «АРИЖК» **Евгений Чепенко.**

Евгений Владимирович, каковы основные цели реструктуризации ипотечных кредитов?

Целью реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (займов), осуществляемой АРИЖК, является предоставление гражданам, у которых ухудшилось материальное положение и которые не могут в полном объеме исполнять свои обязательства перед ипотечными кредиторами, возможности восстановить финансовое положение и возобновить обслуживание ипотечного кредита при условии его соответствия критериям реструктуризации.

В результате реализации данной цели обеспечиваются:

- ♦ сохранение института ипотечного кредитования: функционирование публичного механизма реструктуризации позволяет гражданам быть уверенными, что в случае возникновения проблем с обслуживанием кредита они имеют возможность воспользоваться данным механизмом;
- ♦ стабилизация предложения на рынке недвижимости, так как реализация механизма реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (займов) позволяет не допустить массового обращения взыскания на заложенное имущество, что ведет не только к снижению роста социальной напряженности в регионе, но и к предотвращению значительного падения цен на жилье из-за

увеличения количества предложений на рынке недвижимости;

- ♦ предоставление дополнительной ликвидности банковскому сектору, поскольку реструктуризация долгов обеспечивает своевременное исполнение обязательств по ипотечным жилищным кредитам (займам) и возврат предоставляемых в ходе реструктуризации денежных средств в банковскую систему, что позволяет выдавать новые кредиты.

На какую сумму увеличивается стоимость кредита после реструктуризации долга с помощью АРИЖК?

При реструктуризации ипотечного кредита заемщику предоставляется стабилизационный заем, с помощью которого он осуществляет ежемесячные платежи в счет погашения долга перед ипотечным кредитором. За пользование заемными средствами заемщик уплачивает проценты в размере, не превышающем, как правило, процентной ставки по ипотечному кредиту.

Программа оказания помощи позволяет создать заемщику такие условия пользования дополнительными денежными средствами, при которых после окончания периода помощи выплаты не будут превышать 15% от суммы, вносимой человеком до реструктуризации своего долга. Допускаются незначительные отклонения от данного

показателя в зависимости от оставшегося срока кредита, возраста должника и некоторых других показателей.

Реструктуризировать долг можно не только через АРИЖК, но и с помощью различных банковских программ. Что и в каком случае целесообразно предпочесть заемщику?

Программа реструктуризации АРИЖК предполагает, что заемщику необходимо в первую очередь обратиться к своему кредитору и предупредить его о возникновении сложностей с оплатой ипотечного кредита.

Банк может предложить заемщику собственную программу реструктуризации или направить заемщика в Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов. Если кредитор не хочет идти навстречу заемщику, либо предлагает вариант реструктуризации, который для него не подходит, то человек может обратиться в АРИЖК напрямую.

Программа Агентства предполагает конкретные требования к заемщику, предмету залога и ипотечному кредиту, что позволяет оказать помощь определенным категориям должников. Иногда разработанные банками собственные программы реструктуризации могут оказаться для того или иного человека лучше, чем государственные программы. Поэтому к кому обращаться – в АРИЖК или в банк – решать самому заемщику.

Внедрение Агентством программы реструктуризации позволило создать новый сегмент рынка и развить конкуренцию среди банков и программ, в результате чего заемщик может выбрать ту, которая устраивает его больше всего.

Помимо уже действующих, АРИЖК разработало дополнительные меры поддержки ипотечных заемщиков. Что это за программы? Кто сможет ими воспользоваться?

Несмотря на постепенную стабилизацию российской экономики, прекращать стимулирующие меры пока рано. В связи с этим Советом директоров ОАО «АРИЖК» было принято решение продлить на этот год основную программу поддержки ипотечных заемщиков (первый уровень), также утверждены новые уровни их поддержки.

На данный момент существует несколько уровней поддержки ипотечных заемщиков.

Первый уровень: реструктуризация кредита по действующей программе АРИЖК либо по программе кредитора.

Второй уровень: повторная реструктуризация ипотечного кредита (займа).

Суть ее заключается в том, что АРИЖК выкупает у кредиторов ипотечные займы, которые уже прошли первичную реструктуризацию. Это происходит, если финансовое положение заемщика по объективным причинам до сих пор не улучшилось, и у него по-прежнему существуют проблемы с погашением долга. В таком случае АРИЖК предлагает новые инструменты оптимизации кредитных обязательств: увеличение периода помощи (не более чем на 24 месяца) и срока кредита, снижение процентной ставки и т. д.

При этом расчет условий платежа заемщика осуществляется исходя из его фактического финансового положения и таким образом, чтобы по окончании периода помощи размер ежемесячного платежа не был больше, чем до периода реструктуризации. Необходимо отметить, что второй уровень поддержки будет применяться не ко всем должникам. Этой программой могут воспользоваться жители моногородов, где найти альтернативную работу почти невозможно, а также многодетные и молодые семьи, инвалиды, ветераны.

Есть еще одна категория заемщиков, дела которых уже находятся в стадии судебного производства. Для таких людей Агентство разработало **третий уровень поддержки**. Он предполагает выкуп жилых помещений, на которые кредитором обращено взыскание, с целью обеспечения заемщику возможности временного проживания в данном жилье. Это делается для того, чтобы человек не был выселен на улицу. Все обязательства заемщика перед кредитором полностью погашаются.

Впоследствии эта недвижимость продается муниципальному органу власти на условиях длительной рассрочки и с обязательством предоставления бывшему должнику квартиры из состава маневренного фонда.

Поддержка АРИЖК будет оказываться только в тех населенных пунктах, где нет спроса на жилье, отсутствует маневренный фонд, и только отдельным категориям заемщиков (многодетные и молодые семьи, инвалиды, ветераны).

Таким образом, новые уровни поддержки, реализуемые при повторной реструктуризации, призваны сохранить стабильность социальной обстановки в регионах и обеспечить возможность действительно нуждающимся должникам полностью восстановить свою платежеспособность.

Беседовала Софья Ручко

НАПИСАННОМУ — ВЕРИТЬ

Доверие — категория не только морально-этическая, но отчасти и юридическая, точнее гражданско-правовая. Поверив человеку, как самому себе, вы можете, например, выписать на его имя доверенность.

Право на бумаге

Нередко бывает так, что нам некогда заниматься вопросами продажи квартиры, или мы должны срочно уехать в тот день, когда приносят пенсию. Что делать? Решение этих и иных вопросов мы можем доверить другому лицу. В таких случаях на имя этого человека и составляется доверенность.

Доверенностью признается письменное уполномочие, выдаваемое одним лицом другому лицу для представительства перед третьими лицами. (Гражданский кодекс РФ, ст. 185).

Человек, который получает доверенность, называется доверенным; тот, кто пишет доверенность, является доверителем.

Доверенность может выдаваться на имя нескольких доверенных: например, если вам некогда заниматься приватизацией квартиры, то можно составить доверенность на имя совместно проживающих с вами родственников, изъявивших желание «руководить» вопросами перевода недвижимости в собственность.

Документ обязательно должен быть составлен в письменной форме; при этом неважно, набран текст доверенности на компьютере или написан от руки.

На документе обязательно должна быть указана дата его подписания, в противном случае доверенность не будет иметь никакой юридической силы.

Максимальный срок действия доверенности составляет три года. Если в ней не указан какой-то конкретный период действия, то она считается действительной в течение одного года.

Желательно удостоверять этот документ у нотариуса. Впрочем, обязательно это нужно делать не всегда.

Гражданский кодекс РФ, гл. 10. Представительство. Доверенность

Ст. 185. Доверенность

К нотариально удостоверенным доверенностям приравниваются:

** доверенности военнослужащих и других лиц, находящихся на излечении в госпиталях, санаториях и других военно-лечебных учреждениях, удостоверенные начальником такого учреждения, его заместителем по медицинской части, старшим или дежурным врачом;*

** доверенности лиц, находящихся в местах лишения свободы, удостоверенные начальником соответствующего места лишения свободы;*

** доверенности совершеннолетних дееспособных граждан, находящихся в учреждениях социальной защиты населения, удостоверенные администрацией этого учреждения или руководителем (его заместителем).*

Доверенность пишется для того, что предоставить доверенному лицу право осуществлять **конкретные** действия в интересах доверителя. Доверенности могут наделять доверенного совершенно разными правами. Например, бывают доверенности для представления интересов доверителя в суде и органах ЗАГС; доверенности на регистрацию договора дарения квартиры; на управление жилым домом; на получении пенсии; на распоряжение вкладом; на приватизацию квартиры; на управление автомобилем; на совершение мены жилых помещений; на ведение наследственного, судебного дел и т. д. С образцами доверенностей можно ознакомиться у нотариуса.

В документе обязательно нужно максимально точно указать, какими правами (возможностью совершать какие действия) вы наделяете человека, на имя которого пишется доверенность. Постарайтесь избегать двусмысленных формулировок типа «и иные полномочия, связанные с доверенностью». Вообще, чем подробнее все будет прописано в доверенности, тем меньше проблем в будущем будет у всех.

Обратите внимание, что в доверенности нужно избегать использования инициалов, а писать имена и фамилии представителей обеих сторон полностью. Напоминать о необходимости указывать паспортные данные всех участников сделки, наверное, будет излишним – ведь это одно из основных требований ко всем документам.

Итак, в доверенности обязательно должны быть указаны:

- ◆ доверитель;
- ◆ доверенный;
- ◆ полномочия доверенного;
- ◆ реквизиты доверителя и доверенного;
- ◆ срок действия доверенности;
- ◆ дата составления доверенности.

Доверенности бывают трех видов:

1. Генеральная доверенность.

Она предоставляет доверенному лицу полномочия на обширный диапазон серьезных действий (например, ему поручается продать квартиру).

2. Специальная доверенность.

Этот документ дает право доверенному совершать однообразные действия (скажем, представлять интересы доверителя в суде).

3. Разовая доверенность на какое-то юридическое действие (например, получить пенсию за доверителя в сентябре).

Прощай, доверенность!

Доверенность можно отменить в любое время, не дожидаясь срока ее окончания, указанного в документе. Главное – официально поставить в известность о данном факте доверенного. Для этого можно, например, отправить ему заказное письмо с уведомлением о вручении и описью вложения. После этого находящийся у доверенного экземпляр доверенности должен быть возвращен доверителю. Все действия, которые будут произведены после того момента, когда доверенный узнал (должен



был узнать) об отмене доверенности, считаются незаконными и, соответственно, будут оспорены в суде.

Для отзыва доверенности можно обратиться к нотариусу, у которого вы ее заверяли. Имеет смысл на экземпляре доверенности, который хранится у него, сделать отметку об отмене доверенности.

Гражданский кодекс РФ, гл. 10. Представительство. Доверенность

Ст. 189. Последствия прекращения доверенности

1. Лицо, выдавшее доверенность и впоследствии отменившее ее, обязано известить об отмене лицо, которому доверенность выдана, а также известных ему третьих лиц, для представительства перед которыми дана доверенность...

3. По прекращении доверенности лицо, которому она выдана, или его правопреемники обязаны немедленно вернуть доверенность.

Кроме того, согласно Гражданскому кодексу, действие доверенности прекращается в следующих случаях:

- ◆ по истечении ее срока, а применительно к разовой доверенности – после совершения представителем того действия, на которое он был уполномочен;
- ◆ при прекращении деятельности юридического лица, которому выдана доверенность;
- ◆ после смерти, признания недееспособным, ограничено дееспособным или безвестно отсутствующим гражданина, которому доверенность была выдана.

Ты – мне, я – ему

При необходимости можно оформить доверенность с правом передоверия. Передоверие допустимо также тогда, когда подобное действие необходимо для защиты интересов доверителя. В таких случаях тот, на кого доверенность оформлена, может передать конкретные полномочия какому-то третьему лицу.

При передоверии доверенный не может превысить основные полномочия, которые были указаны в доверенности.

Гражданский кодекс РФ, гл. 10. Представительство. Доверенность

Ст. 187. Передоверие

1. Лицо, которому выдана доверенность, должно лично совершать те действия, на которые оно уполномочено. Оно может передоверить их совершение другому лицу, если уполномочено на это доверенностью либо вынуждено к этому силою обстоятельств для охраны интересов выдавшего доверенность.

2. Передавший полномочия другому лицу должен известить об этом выдавшего доверенность и сообщить ему необходимые сведения о лице, которому переданы полномочия...

4. Срок действия доверенности, выданной в порядке передоверия, не может превышать срока действия доверенности, на основании которой она выдана.

Олег Колдаев

БОЛЬШЕ, ЧЕМ НИЧЕГО

В конце прошлого года в «Российской газете» был опубликован закон № 334-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Теперь граждане смогут отправлять по почте все документы, необходимые для регистрации прав на недвижимое имущество. При условии, что бумаги будут удостоверены нотариально.



Норма, которая позволяла нотариусу подавать удостоверенные им документы в регистрационные органы, существовала и ранее. Однако для всех сторон сделки процедура эта была, мягко говоря, несколько обременительной. В частности, удостоверив договор, нотариус должен был лично обратиться в Росреестр и в порядке живой очереди передать пакет с бумагами по инстанциям. Все это не только не упрощало жизнь гражданам, а напротив – увеличивало и время, и стоимость технической работы. Сэкономить драгоценные часы удавалось лишь на сокращении сроков проверки. Да и то незначительно. Надо ли говорить, что подобная услуга ажиотажным спросом не пользовалась.

С 1 марта этого года ситуация изменится. Личное участие нотариуса в процедуре приема документов теперь не требуется. Достаточно лишь воспользоваться услугами почтовой связи, чтобы удостоверенный договор оказался на столе у регистратора. Кроме того, заинтересованное лицо теперь может в «почтовом порядке» приостановить процедуру регистрации. Для этого необходимо направить в адрес Росреестра письменное заявление, также засвидетельствованное в нотариальном порядке.

Законодатели постарались облегчить жизнь не только нотариусам, но и гражданам. Теперь в системе регистрации появится свое «одно окно». Открыто оно будет, как и следовало ожидать, в Росреестре. Чтобы зарегистрировать права на недвижимое имущество, достаточно обратиться только в эту организацию.

Также расширен доступ граждан к выпискам из Единого государственного реестра регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Теперь, согласно Закону, они могут предоставляться по почте или в электронном виде, посредством доступа к официальным информацион-

ным ресурсам. Это в некоторой степени избавит россиян от необходимости стоять в нескольких очередях из-за одной справки, или от длительных переездов, в том случае, когда недвижимость находится в одном городе, а пункт регистрации сделки – в другом.

Не остались в стороне и арбитражные управляющие. Их включили в список лиц, которым открыт доступ к правоустанавливающим документам должника, если имеется необходимость в их приобщении к арбитражному производству.

Проще говоря, в поправках появились многие процедуры, дающие возможность участникам рынка недвижимости вздохнуть свободнее. Но достаточно ли этого? Конечно, хорошо если у нас в стране будет развиваться система электронного правительств. Неплохо если люди будут тратить меньше времени в очередях, если нотариусы и арбитражные управляющие смогут, наконец-то, в полной мере реализовать свои законные полномочия. Вопрос лишь в том, будет ли этот закон способствовать созданию у нас действительно цивилизованной системы регистрации прав на недвижимость, главным оценочным критерием которой станет не наличие или отсутствие очередей, а реальная правовая безопасность сделки, соблюдение баланса интересов сторон? К сожалению, этот нормативный акт, по сути, не меняет во многом несовершенную систему регистратора, сложившуюся у нас в стране. Поэтому некоторые эксперты называют его полумерой.

Но есть и другая сторона медали. При нынешнем состоянии рынка недвижимого имущества любое облегчение процедуры может способствовать размораживанию спроса. Все-таки «полу» – больше, чем ничего.

Олег Колдаев



БЕЗ ПРАВА НА ПОПРАВКУ

Сразу в трех чтениях Госдума приняла поправки в закон «О банках и банковской деятельности». Законопроект направлен на защиту прав заемщиков и не позволяет менять в одностороннем порядке существенные условия кредитных договоров. Это касается изменений процентных ставок по займам, порядку их определения, размеров комиссионного вознаграждения и сроков действия соответствующих договоров с клиентами-физическими лицами, пояснили в профильном комитете.

Установлено, что банки больше не смогут в договорах с гражданами вписывать норму о своем праве на одностороннее изменение ставок. «Принятие законопроекта позволит повысить доверие граждан к институту кредитования и банковской системе в целом», – отмечается в пояснительной записке к документу.

Поправки были предложены группой депутатов, в том числе, единомышленником, Председателем Комитета Госдумы по финансовому рынку Владиславом Резником.

ЭКСПРЕСС-КРЕДИТ: РЕИНКАРНАЦИЯ

Несколько лет назад многие уверенно говорили о том, что кризис – это где-то далеко и нас он не затронет. Подобные рассуждения сейчас кажутся по меньшей мере недальновидными. Кризис коснулся разных сфер нашей жизни. Банки не стали исключением. Особенно остро среагировал на это сегмент кредитования. И сразу началось: рост неплатежей, отмена кредитных программ или ужесточение условий по ним. Довольно заметно эти изменения проявились на рынке экспресс-кредитования. Широким массам наиболее знакома такая его разновидность как POS-кредитование (предоставление банковских займов в торговых точках). Сейчас этот сектор начинает понемногу оживать. Однако правила игры на нем стали несколько иные.



Хроники смутного времени

Сначала все было не так уж и плохо. Да, нефть дешевеет. Да, Америку «потряхивает». Ну и что?..

Так или приблизительно так рассуждал среднестатистический россиянин. Но вот вдруг ближе к зиме 2008-го стала разгоняться инфляция, встали стройки, вернулся пугающий призрак задержки зарплаты, уже основательно забытый за минувшие десять лет. И что еще примечательно – в торговых сетях опустели (или почти опустели) места, где раньше сидели менеджеры, выдающие кредиты.

Все логично: как только перед банками всерьез замаячил кризис невозврата ранее выданных займов, очень многие из них перестали выдавать POS-кредиты.

Все дело в высоких рисках, сопутствующих POS-кредитованию. Решения о выдаче экспресс-кредитов принимались очень быстро, практически без проверки личности заемщика. Это был до максимума упрощенный для клиента процесс: пришел – написал заявку – подождал полчаса-час – получил деньги (а чаще требуемый товар). Эта схема сильно упрощала жизнь заемщикам и серьезно увеличивала риски банков. С наступлением кризиса результаты подобной политики не замедлили сказаться.

Некоторые банки из числа признанных лидеров «быстрых кредитов» стала нести гигантские убытки от невозвратов, поскольку заемщики лишались работы или теряли часть своих доходов.

Это привело к перестановке сил на рынке экспресс-кредитования. Еще в начале осени 2008 года тройка лидеров выглядела следующим образом: «Русский Стандарт», «Хоум кредит энд Финанс Банк», «Ренессанс Кредит».

Но уже в IV квартале 2008 г. начались изменения. Первым с рынка ушел «Ренессанс Кредит». Руководство банка решило, что пришло время взять тайм-аут, поскольку отработанные механизмы опреде-

ления кредитного риска перестали работать. Банк сконцентрировал свои усилия на сохранении капитала, поддержании качества активов и ликвидности. Только летом 2009-го – с приходом новой команды в блок розничных продаж – «Ренессанс Кредит» возобновил кредитные операции и вернулся в торговые сети.

«Русский Стандарт» полностью не приостанавливал кредитования, но значительно сократил количество предоставляемых займов.

«Хоум Кредит» тоже стал вести более осторожную политику. Хотя осторожность всегда было отличительной чертой этого банка. В 2005 году он стал эксклюзивным партнером сети «Эльдорадо». Но через год отношения между магазином и банком были расторгнуты. На место последнего пришел «Русский Стандарт». Возможно, это произошло потому, что «Хоум Кредит» выдавал отказов больше и чаще, чем того хотелось руководству торговой сети.

Итак, к началу 2009 года триумвират фактически распался и вот тогда на рынок стали приходить новые игроки (например, «Альфа-банк», «Русфинанс Банк» и др.).

Вновь пришедшие банки не стали придерживаться наработанной политики и предложили свои условия.

По новым правилам

Что же изменилось в экспресс-кредитовании? Многое.

Кредиты стали более точечными. Раньше кредитовали практически всех, на все и сразу. Теперь большинство банков предпочитают финансировать приобретение какой-либо одной продукции (например, мебели или бытовой техники).

Несколько иными стали и условия кредитования.

Срок кредита. Сроки, на которые выдают кредит, стали меньше. Раньше два-три года – были обычным среднестатистическим периодом. Теперь некоторые кредитные организации выдают займы и на 1,5 месяца.

Время принятия решения о выдаче кредита увеличилось. Несколько лет назад решение принимали практически сразу. Сейчас можно прождать день, два и даже три. Так что слово «экспресс» – это уже, скорее, термин, чем определение.

Проценты по кредиту выросли. Конечно, в сторону увеличения. По данным компании «Кредит-март», средняя процентная ставка по экспресс-кредитам составляет 31,3% годовых*. По некоторым займам ставки достигают 70%. Так банки страхуют свои риски.

Сумма кредита. А вот здесь все осталось практически без изменений. Разумеется, крупный банк сможет выдать кредит, в разы превышающий тот, который предоста-

* Данные действительны на момент написания статьи.





Чтобы избежать неприятных сюрпризов и «необоснованных» переплат, читайте договор и изучайте тарифы банка ДО подписания документа, а не ПОСЛЕ. Ведь потом поменять что-либо будет невозможно.

вит начинающий игрок кредитного рынка. Хотя тут тоже все непросто.

Выдача именно небольших сумм и, заметим, на небольшие сроки – это еще и политика некоторых банков. Ведь найти раз в месяц немного денег на погашение долга может даже человек, которого уволили с работы.

Обычно верхняя планка суммы кредита составляет 300 тыс. руб.

Во многих банках обязательным условием для получения экспресс-кредита становится наличие поручителя. В старые докризисные времена это требование тоже было, но, как правило, тогда речь шла в основном о более крупных кредитах. Сейчас, чтобы взять в банке 100-150 тыс. руб., все чаще нужен поручитель – тот, кто вернет долг

в случае неплатежеспособности заемщика.

Кроме того, нередко условием одобрения кредитной заявки становится наличие у заемщика кредитной истории. Положительной, разумеется.

В число неприятных нововведений стоит включить и тот факт, что отказ по кредиту стало получить значительно проще. Возвращаясь в первую часть статьи, вспомним причину охлаждения отношений между «Хоум Кредитом» и небезызвестной торговой сетью. А вот теперь времена изменились. Банки больше не оглядываются на магазины. Скорее, последние заинтересованы в том, чтобы кредитные организации давали деньги покупателям.

Из-за кризиса торговые сети понесли убытки. Получается, что банки – это как раз та палочка-выручалочка, которая вливает живительный денежный ручеек в карманы покупателей, а через них и в кассу торговой сети. Разумеется, для магазинов диктовать свои правила игры в такой ситуации было бы просто неосмотрительно.

Есть в сфере экспресс-кредитования и то, что не подверглось изменениям. Например, пакет документов, необходимых для выдачи займа. К нему относятся:

- ◆ анкета заемщика (по установленной банком форме);
- ◆ паспорт гражданина РФ;
- ◆ справка с места работы о занимаемой должности и стаже работы (с указанием реквизитов, ИНН или ОГРН/ОГРНИП работодателя);
- ◆ справка по форме 2-НДФЛ и/или заверенная работодателем справка о доходах заемщика, оформленная на фирменном бланке работодателя (за подписью генерального директора, главного бухгалтера и печатью работодателя);
- ◆ копия трудовой книжки, заверенная работодателем;

- ◆ документ о высшем образовании (при наличии);
- ◆ военный билет (для мужчин младше 27 лет);

Один из следующих документов на выбор: заграничный паспорт/водительское удостоверение/свидетельство о постановке на учет физического лица в налоговом органе (ИНН)/страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования РФ.

Разумеется, этот список – не исчерпывающий и уж тем более не означает, что в каждом банке запросят все эти справки. В большинстве случаев для получения кредита достаточно будет двух-трех документов.

Если говорить о комиссиях по экспресс-кредитам, то они по-прежнему существуют. Это:

- ◆ единовременная комиссия за выдачу кредита (от 0% до 4%), ее размер может зависеть от суммы кредита или иметь фиксированную величину;
- ◆ ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета (платежи могут начисляться как на остаток ссудного счета, так и на весь кредитный лимит).

Чтобы избежать неприятных сюрпризов и «необоснованных» переплат, читайте договор и изучайте тарифы банка ДО подписания документа, а не ПОСЛЕ. Ведь потом поменять что-либо будет невозможно.

Все еще будет хорошо. Наверное...

И надежды на это дает тот факт, что сфера кредитования постепенно оживает после кризиса. На рынок выходят новые игроки, и это волей-неволей способствует активным действиям со стороны ветеранов российского кредитпрома – ведь иначе они могут очень быстро оказаться в числе аутсайдеров.

Андрей А. Викилин

Дневник Елены Портмоне



ХОЧУ КУПИТЬ ЛЕТО

... – Ничего нет дороже лета зимой! – перечитала я вслух на разные лады и, захлопнув книгу, с тоской устала в белое пространство за окном.

Просторный двор моего нового дома зимой почти сливался с монотонным подмосковным пейзажем.

– Вот бы, как в сказке, – раз! – и расцвели цветы, – размышляла я и живенько представила среди сугробов кусты роз.

– А, собственно, почему бы и нет! – мою фантазию подчас было просто не удержать, и уже через минуту я набирала номер респектабельной дизайнерской компании.

– Ну, разумеется, все возможно и в максимально короткие сроки, – уверил меня бархатный баритон из телефонной трубки. – Зимний розарий из легких конструкций обойдется примерно в... .

Сумма оказалась увесистой, но вполне оправданной для воплощения новорожденной мечты.

– Итак, решено, – потирала я руки, то и дело кликая «проверить почту» в ожидании обещанного мне эскизного проекта.

Но эскиз показался каким-то примитивным.

– Да уж, это, конечно, не зимние сады Версаля! – разочарованно вздохнула я. Взяла чистый лист и решительно начеркала свое видение объекта, которое было немедленно отсканировано и отослано баритону.

– Безусловно, мы учтем ваши пожелания, – баритон становился все более заинтересованным – не иначе, оценил мой версальский вкус! – А что вы хотели бы видеть внутри, ну, кроме роз, разумеется?

– А что вы можете предложить? – еще больше оживилась я.

– Да все, что угодно: от одуванчика до финиковой пальмы!

Тут меня понесло, и мы сообща составили вну-

шительный список, начинавшийся японскими эдельвейсами и заканчивавшийся редким сортом апельсиновых деревьев из мавританского замка Альгамбра, кажется. Само собой, чтобы все это разместить, придется расширить стены и приподнять потолок будущего зимнего сада, а еще подобрать климатическую систему, подходящую для растений разных широт. Впрочем, эти заботы взял на себя баритон, а я, измотанная небывалой творческой активностью, провалилась в глубокий сон.

Мне снился сад, полный ароматов, цветов и звуков. В пышных кронах деревьев щебетали птицы, диковинные бабочки бесшумно порхали над зарослями вереска, нежные бутоны рододендрона, прикинув к стеклу, удивленно смотрели на падающий снег...

– А почему бы и нет?! – было первой мыслью, когда я проснулась. И рука сама потянулась к телефону.

Несмотря на раннее утро, баритон был бодр и настроен в высшей степени креативно: полностью одобрил мое сновидение, добавив несколько ярких мазков.

– Ведь зимний сад можно превратить в гостиную, – убажал мой слух он. – Элегантная мебель из ротанга с мягкими подушками, бар из красного дерева, многоуровневая подсветка, акустическая система, домашний кинотеатр, наконец!

– Да! Да! Здорово! – я уже окончательно проснулась и с упоением предвкушала завистливое изумление соседей с их жалкими орхидеями в кашпо и фikusами в кадках.

Положив трубку, я подошла к окну. Едва взглянув на застывший черно-белый пейзаж, закрыла глаза и ясно представила причудливый воздушный павильон, в котором скоро будет жить мое личное и бесконечное лето.

К полудню размышления прервал телефонный звонок.

– Вы уже смотрели почту? – вежливо поинтересовался баритон. Я торопливо набрала пароль и буквально захлопала в ладоши, увидев на экране свою мечту, идеально воплощенную в трехмерной графике.

– Еще мы предусмотрели систему «умный дом», – деловито начал баритон, – вы же понимаете, растениям нужен постоянный уход – поливка, подкормка, вентиляция, подсветка...

Но я его уже не слушала. Изумленно я смотрела на итоговую сумму строительной сметы. Цифра поражала воображение не меньше, чем мультиколорный 3D-супердизайн и все фантазии, когда-либо посещавшие мою голову. Она превышала даже стоимость моего новенького двухэтажного особняка!..

– ...так вот, на систему «умный дом» потребуется дополнительно... – продолжал баритон. А я молчала и с какой-то ностальгической грустью думала:

– Вот уж по истине, нет ничего дороже лета зимой!



ПИОНЕРЫ БАНКОВСКОГО ДЕЛА

В ходе формирования (в XIX и начале XX вв.) банковской системы нашей страны выделилось несколько очень крупных и своеобразных фигур. В их богатых событиях биографиях наиболее интересны моменты, перекликающиеся с современными финансово-экономическими обстоятельствами.

На службу не напрашивался

В конце пятидесятых годов позапрошлого века в цивилизованном мире разразилась очередная «великая депрессия». Она неизбежно захватила и Россию, которая в то время как раз начала было успешно оправляться после поражения в Крымской войне. Кризис ударил по котировкам на петербургской бирже и по репутации председателя Биржевого комитета столицы барона Александра Штиглица.

Штиглиц был тогда также банкиром Царствующего дома, занимался внешними и внутренними заимствованиями в интересах государственного бюджета. В числе прочего, он инициировал формирование Главного общества российских железных дорог, развитию которых придавал большое значение. Ранее барон, по поручению короны, финансировал из своих и заемных средств сооружение магистрали между двумя столицами.

Необъятной Российской империи железные дороги были нужны как воздух. Акции упомянутого Общества с правительственной гарантией 5%-го дохода раскупались в России с не меньшим ажиотажем, чем — спустя полтора века — бумаги пресловутого МММ.

Для акционеров Главного общества, среди которых был и сам Александр II, еще более надежной гарантией вложений служило имя Штиглица. Если верить свидетельствам современников, не один десяток лет на всем европейском пространстве слово и вексель барона (как перед тем и его отца Людвига) расценивались как наличная золотая монета. И вот вдруг рухнул курс акций общества, а с ним и престиж Александра Штиглица.

Надо сказать, что главным финансовым магнатом России он стал, уступив просьбе Николая I. Дело Людвига, основателя банкирского дома Штиглицов, должен был унаследовать старший сын Николай. Но тот умер в молодости. И Александру пришлось забыть о своей склонности к театру и прочим искусствам.

Может быть, поэтому он был, как дружно пишут знавшие его люди, нелюдим и молчалив. Парикмахер, который обслуживал банкира более десятка лет, жаловался, что за все время не услышал от него ни единого слова. И даже своим контрагентам Штиглиц, случалось, не молвил ни звука, отпуская или принимая миллионы.

Посему банкира подозревали в немецкой сухости. А уж сколько накопилось свидетельств его скарденно-

Когда последствия кризиса стали явными, Александр Штиглиц отказался от всех своих постов и свернул личные банковские дела. А деньги он, надо заметить, держал в России. Известно его высказывание: «Отец мой и я получили свое состояние в России, и если она окажется несостоятельной, то и я готов потерять с ней все свое состояние».

сти и невнимания к благам жизни! Словом, Штиглиц был идеальным воплощением образа правоверного протестанта, который воспринимает свое богатство как послушание, как форму служения людям и Богу (хотя похоронен барон был, по его завещанию, на православном кладбище).

Когда последствия кризиса стали явными, Александр Штиглиц отказался от всех своих постов и свернул все личные банковские дела. А деньги он, надо заметить, держал в России. Известно его высказывание: «Отец мой и я получили свое состояние в России, и если она окажется несостоятельной, то и я готов потерять с ней все свое состояние».

К счастью, до этого не дошло. С затуханием кризиса, в 1860-м году, на базе казенного Коммерческого

банка был создан первый в нашей стране Государственный банк. И его первым управляющим стал Александр Штиглиц, приложивший, естественно, руку к организации и данного банка.

Но это бремя он взял на себя лишь на шесть лет. Наладив работу Госбанка, барон окончательно удалился от дел, занявшись благотворительностью и меценатством. Два последних десятилетия своей жизни он смог, наконец, посвятить любимым искусствам. Детей барон не оставил, но наследие его сохранилось и по сей день. Так, петербургскому училищу технического рисования (ныне Санкт-Петербургская художественно-промышленная академия) недавно возвращено имя основателя — Александра Штиглица.

Стоит еще упомянуть, что в 1884-м году барона (как прежде его отца) в последний путь проводжали искренне скорбевшие тысячи сограждан.

Право на дворянство

Через четыре года после похорон Штиглица состоялось прощание с еще одним крупным банкиром — Самуилом Соломоновичем Поляковым. И тоже при большом стечении народа. Это подтверждают слова очевидца, морского министра, адмирала Ивана Шестакова: «Могу свидетельствовать только, что, кроме царских похорон, мне никогда не случилось видеть такой массы народа, как на проводах Полякова. Все пространство от моего дома через Сенатскую площадь до моих окон (в министерстве) было густо наполнено народом».

Примечательно, что Самуил Соломонович скончался от удара при погребении его друга и партнера, тоже банкира Антона Варшавского. Впрочем, не будем преувеличивать сентиментальность банкиров старого времени.

Три брата — финансисты Поляковы — родились в захолустном местечке под Оршей, в семье мелкого кустаря, пытавшегося также — без особого успеха — заняться коммерцией. Зато его сыновья стали миллионерами,



кавалерами многих орденов и тайными советниками, что давало им право на потомственное дворянство. Причем все три новоиспеченных русских дворянина навсегда сохранили веру отцов. Это делает им честь, поскольку лицам иудейского вероисповедания и коммерческого звания по уложению Александра II дозволялось выезжать за черту оседлости лишь по вступлении в I-ю гильдию, то есть при капитале не менее 10 000 рублей. Любопытно также, что Самуил, средний брат, одно время запрещал принимать на работу в свои компании евреев. Но потом все же одумался и даже начал переводить значительные суммы на еврейские школы, синагоги и богадельни.

Перед тем он пожертвовал более двух миллионов рублей на учебные, культурно-просветительные, медицинские и богоугодные заведения. Так, он основал в России первые железнодорожное и горное училища, был главным содержанием лица цесаревича Николая, училища барона Дельвига и т.п.

Разбогател Самуил Поляков, когда стал управляющим в имениях министра почт и телеграфа графа Ивана Толстого. Тот помог ему поучить железнодорожные и военные

подряды, а также льготные кредиты для их выполнения. Из множества созданных Поляковым-средним компаний, банков и построенных им железных дорог нельзя не упомянуть отдельно две стратегические линии, проложенные в зоне боевых действий во время русско-турецкой войны 1877–78 гг.

Их построили так быстро и столь качественно, что за эти проекты Самуил получил золотую медаль Всемирной выставки в Париже. А на родине – и уже по совокупности своих дел – всенародное уважение.

Братья Самуила – старший Яков и младший Лазарь – тоже много чего создали и много меценатствовали. В частности, Лазарь, будучи хорошо знаком с профессором Иваном Цветаевым, участвовал в строительстве Музея изящных искусств имени Александра III (ныне – имени Пушкина). Значительные суммы пожертвовал он и на Румянцевский музей. Также Лазарь Поляков инициировал создание ипотечного Московского земельного банка, одного из первых подобных частных учреждений в России.

Они долго, успешно и быстро богатели, но тут – на рубеже XX века – разразился очередной кризис, который подкосил обоих братьев. Яков вскоре умер разоренным. Лазарю повезло больше. Поскольку его активы имели государственное значение, они были включены в антикризисную программу.

Сергей Витте, министр финансов, а потом глава кабинета, решил, что приостановка платежей банками Полякова «разорила бы множество вкладчиков и нанесла бы трудно поправимый удар всему частному кредиту, подорвав и без того пошатнувшееся доверие к частным банкам».

Активы и пассивы Лазаря консолидировали примерно поровну в Государственном банке и Соединенном банке. А вся кредиторская претензия к банкирскому дому Лазаря Полякова приближалась к 50 млн руб.

Так плохо он встретил кризис из-за того, что, во-первых, деятельность частных банков тогда слабо ре-

гламентировалась законом. А во-вторых, потому что этим обстоятельством Лазарь безответственно воспользовался. Поляков начал оперировать ссудным капиталом еще в годы лихого банковского пореформенного бума и скоро открыл для себя большие возможности рынка вторичных бумаг.

Он закладывал акции своих предприятий в подчиненных ему же банках, а полученные ссуды использовал в новых биржевых сделках. Как было сказано в постановлении Совета министров, «деятельность этого банкирского дома признана компетентными правительственными органами имеющей явно спекулятивный характер».

Тем не менее, правительством было принято решение оказать финансовую помощь из Государственного банка Банкирскому дому Полякова «без ограничения суммы». Но, правда, с условием постепенной ликвидации этого Дома и с целью поставить его под фактический контроль правительства.

С долгами Лазаря Полякова государство разбиралось более десяти лет. Сыновья Лазаря, сами ставшие банкирами, отказались от его наследства. Но худо не обошлось без добра. Вывод все же был сделан: впоследствии Госбанк уже не финансировал в одиночку разоряющиеся компании, а образовывал для их поддержки биржевые синдикаты и банковские консорциумы.

Братья-богатыри

В начале минувшего века, именно в то время, когда Банкирский дом Полякова перешел на «искусственное питание», был создан банкирский дом «Братья Рябушинские». Братьев было больше, чем в сказке, – девять человек. Их отец, Павел Михайлович, имел серьезное текстильное дело.

Он унаследовал его от своего отца, о котором наиболее известный из Рябушинских – Павел Павлович – говорил: «Думается, что лиц, обладавших тысячей рублей, имелось много тысяч, но лиц, создавших из них в течение 40 лет работы два миллиона, – очень немного...».

Банк Рябушинских вырос на крепкой промышленной основе и на талантах его основателей. Причем талантов не только финансовых.

Владимир и Степан стали начинателями автомобилестроения в России (завод АМО). Николай издавал знаменитый журнал «Золотое руно». Дмитрий известен как один из основателей аэродинамики и – вместе с Николаем Жуковским – Аэродинамического института. Федор увлекался географией, организовывал и финансировал экспедицию на Камчатку. Сергей, управляя фабрикой, слыл также скульптором, знатоком иконописи и любителем-археологом.

Кстати, не только Сергей, но и другие братья коллекционировали живопись, особенно иконы, в первую очередь – старообрядческие. Это была семья раскольников, в своем нравственном отношении к делу подобная протестантам.

Среди братьев особенно выделяется Павел, активный политический

деятель, член Государственного совета, один из лидеров партии октябристов, а затем обновленцев и прогрессистов. Приветствуя февральскую революцию, Павел Павлович заметил: «Мы вот теперь говорим, что страна стоит перед пропастью. Но переберите историю: нет такого дня, чтобы эта страна не стояла перед пропастью. И все стоит».

Октябрьский переворот Павел Рябушинский не принял, предвещая социалистам финансово-экономическую катастрофу: «То, о чем я говорю, является неизбежным. Но, к сожалению, нужна костлявая рука голода и народной нищеты, чтобы она схватила за горло лжедрузей народа, членов разных комитетов и советов, чтобы они опомнились».

Очевидно, что эти слова, затем многократно перевранные, отнюдь не означали, будто Рябушинскому была желанна упомянутая «костлявая

Банк Рябушинских вырос на крепкой промышленной основе и на талантах его основателей. Причем, талантов не только финансовых.

рука». Он полагал, что «еще не настал момент думать, что мы можем все изменить, отняв все у одних и передав другим, – это является мечтою».

Мечтая о социальной справедливости, но видя необходимость в данное время частной инициативы, Павел Рябушинский, будучи уже в эмиграции, публично призвал братьев по классу готовиться к моменту, когда на них «будет лежать колоссальная обязанность – возродить Россию». И вот, как видим, момент настал, но хорошо ли услышан призыв Павла Павловича?

Виталий Соболев

Первая межрегиональная практическая конференция

Спортивное кредитование

17 февраля 2010 года, Москва, Деловой центр ТПП РФ



К участию в конференции приглашаются топ-менеджеры и руководители департаментов коммерческих банков, розничных торговых сетей и компаний, поставщики и потребители спортивных товаров и услуг, представители органов государственной власти, кредитные брокеры, коллекторские агентства, страховые и финансовые компании, частные инвесторы.

В качестве докладчиков приглашены представители центральных и региональных комитетов и министерств, руководители общественных объединений, руководство коммерческих банков, ведущие специалисты отраслевых компаний, руководители компаний-производителей спортивных товаров и услуг, дистрибьюторских сетей и экипировочных центров, руководители спортивных объектов, федераций и клубов, главы региональных спортивных комитетов.

Приглашаем всех заинтересованных лиц к участию и сотрудничеству!

До встречи на конференции!

(495) 225 5271 www.forum100.ru

Организатор

FORUM100
современные технологии организации форумов

Стратегический информационный партнер

Аналитический
банковский журнал

Партнеры

ОПОРА-КРЕДИТ
ВСЕ О ФИНАНСАХ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

РБК Кредит

АССОЦИАЦИЯ
МУЛЬТИСПОРТА
РОССИИ

Продакшн партнер

ADGE GROUP
advertising generation group

Информационная поддержка

NBJ

ПЛАС
СТРАХОВАНИЕ

ВСЯРОССИЯ
СМИ

SPORTCOM
МЕДИАСПОРТСМЕН

Азэррос
МЕДИА - КОМПАНИ

ИПОТЕКА И КРЕДИТ

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ

Недвижимость Подмосковья Ипотека: что нас ждет впереди? Кредитная распродажа Вклады и проценты

Журнал «Ипотека и кредит» – единственное издание, целиком посвященное вопросам ипотечного рынка, различных банковских продуктов и услуг. Журнал призван формировать у читателя современное представление о целесообразности использования кредитов и эффективном управлении личными финансами.

Журнал «Ипотека и кредит» создан в 2007 году профессионалами издательского, финансового и консалтингового бизнесов. Ключевым приоритетом в работе являются высокая ответственность перед читателем и максимальное достижение целей нашими рекламодателями.

Отличительные черты издания – профессиональная редакционная команда, интересный и актуальный контент, высокое качество дизайна и полиграфии, эффективная адресная дистрибуция.

РУБРИКИ

- ◆ События
- ◆ Главная тема
- ◆ Ипотека
- ◆ Девелопмент
- ◆ Автокредит
- ◆ Потребительский кредит
- ◆ Интеркредит
- ◆ Инвестиции
- ◆ Оценка
- ◆ Туризм
- ◆ Закон
- ◆ Story
- ◆ Style
- ◆ Вопрос-ответ
- ◆ Гид по ипотеке и др.

РАСПРОСТРАНЕНИЕ

- в бизнес-центрах Москвы;
- в сетях магазинов «Азбука вкуса», «Седьмой континент»;
- в офисах банков и ипотечных брокеров;
- в агентствах недвижимости и строительных компаниях;
- на российских и международных выставках;
- в элитных жилых домах.

Позиционирование рекламного модуля	Формат рекламного модуля (мм)	Базовая стоимость (рублей, НДС не облагается)
Обложка		
1-й разворот	410x265	144 000
вторая обложка	205x265	115 000
третья обложка	205x265	102 500
четвертая обложка	205x265	144 000
Модульная реклама (основной раздел)		
1/2 полосы (вертикаль)	102x265	50 000
1/2 полосы (горизонталь)	205x132	50 000
1/3 полосы	205x88	40 000
1/4 полосы	88x118	30 000
баннер 1/8 полосы	88x59	25 000
баннер 1/16 полосы	88x29	10 000
1\1 полосы	205x265	90 000
разворот	410x265	135 000
Classified		
Рекламный блок (логотип компании, информация о компании, фотомaket, контактная информация, конкурентные преимущества) 1/6 полосы		5000
Спонсорство рубрики (4 полосы)		15 000
Текстовые блоки		
статья на правах рекламы 1/1 полосы		50 000
статья на правах рекламы 2/1 полосы		75 000
статья на правах рекламы 3/1 полосы		100 000
статья на правах рекламы 4/1 полосы		125 000
кредитная программа банков (информационная строка)		1 300
Наценки:		
При выборе места публикации	15%	

ОБЩИЕ ДАННЫЕ:

Формат А4 (205*265)
Периодичность 6 раз в год
Объем 48 полос +
Тираж 45 000 экз.



22-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА НЕДВИЖИМОСТИ

ДОМЭКСПО

25-28 ФЕВРАЛЯ
МОСКВА,
ГОСТИНЫЙ ДВОР

2010



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
ПРАВИТЕЛЬСТВА
МОСКВЫ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПРОВОДНИК В МИРЕ НЕДВИЖИМОСТИ



на правах рекламы

РОССИЙСКАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ
ПОКУПКА / ПРОДАЖА / ИНВЕСТИЦИИ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:



WWW.DOMEXPO.RU

ВАШ ЦЕННЫЙ ОРИЕНТИР



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

ОЦЕНКА И КОНСАЛТИНГ

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.



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.