

FINANCE

АПРЕЛЬ 2009 №1(2) **Коммерсантъ**

МАЛОМУ — МАЛОЕ

ЧЕМ ГОСУДАРСТВО МОЖЕТ ПОМОЧЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ | 6

АВТОПАРК КАК СДЕЛАТЬ ВЫБОР — КРЕДИТ ИЛИ ЛИЗИНГ | 12

АРЕНДНЫЕ ПОДСТАВКИ КАК ИЗМЕНИЛИСЬ УСЛОВИЯ ЛИЗИНГА ИЗ-ЗА КРИЗИСА | 16

КРИЗИСНАЯ РАСКАДРОВКА ЧТО СТАЛО С РЫНКОМ ТРУДА СПЕЦИАЛИСТОВ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ | 18

LEXUS НОВЫЙ RX 350

Новое поколение Lexus RX возводит на новые высоты уже ставшие эталонными стандарты качества полноприводных кроссоверов.

Новая философия дизайна Lexus, именуемая как «L-finesse» (Leading-edge — «передовой», finesse — «утонченный») создавалась под влиянием японской культуры и главной восточной традиции безграничной гостеприимности, при которой интересы гостя стоят превыше всего.

Улучшенная конструкция кузова и плавность хода, новые двигатели, ставшие еще более мощными и экономичными (Lexus RX 350 new 2009 – снова лидер в своем классе по потреблению топлива: 10.6 л/100км в смешанном цикле!).

Новая 6-ти ступенчатая АКПП, модернизированная система полного привода, контроллер Remote-touch, управляющий всеми функциями автомобиля с помощью одного нажатия кнопки, русифицированная система голосового управления, камеры заднего и бокового обзора, система проецирования основных показателей движения (в том числе и навигации) на лобовое стекло.

Все это – технологии, приблизившие удовольствие от вождения к максимальным высотам.

Новое поколение Lexus RX в России уже в апреле 2009 – на два месяца раньше европейской премьеры.

Автосалон «Автолайф» - официальный партнер автомобильной марки Lexus в Казани.





Звезда в Казани



автолайф
автосалон



(843) **2 780 900**

г. Казань, Спартаковская, 2 (ТЦ "Караван")

www.autolife116.ru

Вклад «Ваш бонус»

Открыли вклад?



+ Получите бонус!

АК БАРС
АК БАРС БАНК
ГАРМОНИЯ ИНТЕРЕСОВ

ОАО «АК БАРС» БАНК
420066, г. Казань, ул. Декабристов, 1
Единая справочная служба в Казани (843) 2-303-303
по России 8-800-2005-303 (звонок бесплатный)

www.akbars.ru

реклама

ОАО «АК БАРС» БАНК Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2590 от 02.09.2002



СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ

РЕДАКТОР FINANCE-КАЗАНЬ

FINANCE

Коммерсантъ

СТРАНА СОВЕТОВ

В декабре прошлого года премьер-министр России Владимир Путин заявил, что малый бизнес может создать необходимые в условиях кризиса рабочие места. В феврале учить население «работать на себя» взялся Роспотребнадзор, запустив «горячую линию антикризисного консультирования» по вопросам открытия своего дела. Консультации будут проводиться для тех, кто потерял работу и решил окончательно отказаться от наемного труда, занявшись собственным бизнесом. Как отметил глава ведомства Геннадий Онищенко, Роспотребнадзор объяснит, что нужно для открытия закусочной или киоска. Бесплатный для всех регионов страны телефон 8-800-100-00-04 доступен каждый будний день с 10.00 до 17.00 мск.

В общем, наше государство работает по принципу «помочь советом всегда мы рады». Но нужна ли человеку, оставшемуся без средств на существование, консультация по вопросам открытия своего дела? Возможно, нужна. Нужнее ли ему живые «дешевые» деньги на эти цели? Несомненно, нужнее. Узнав об этом из своих источников в народе, правительство принимает решение финансировать банковский сектор страны льготными кредитами через Российский банк развития. Банки Татарстана могут получить от РосБР в 2009 году порядка 3,5 млрд рублей на кредитование малого бизнеса по сниженным ставкам. При этом деньги по программе «Стартовый капитал», которая разработана РосБР как раз таки для начинающих предпринимателей, будут стоить не меньше чем 20% годовых. Кредит на срок всего до трех лет получают только те новички, кто сможет предоставить банку ликвидный залог. Так что, собственно, ничем, кроме совета, правительство нашей страны помочь не может. Зато их оно дает даром.

COVER STORY

6

МАЛОМУ — МАЛОЕ

ЧЕМ ГОСУДАРСТВО ПОМОЖЕТ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ТАТАРСТАНА

8

БАНКОВСКАЯ ИНЪЕКЦИЯ

ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ПРЕДОСТАВИТ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ ТАТАРСТАНА 3,5 МЛРД РУБЛЕЙ

10

ПОЛИС БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТИ

РОССИЙСКИЕ БАНКИ ПРЕДПОЧИТАЮТ НЕ СТРАХОВАТЬ СВОИ РИСКИ

PRODUCT

12

АВТОПАРК В КРЕДИТ

ВЫБОР МЕЖДУ ЛИЗИНГОМ И АВТОКРЕДИТОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СДЕЛАЮТ САМИ

14

ЗАЕМ НА КРЕДИТ

КАК РЕФИНАНСИРОВАТЬ КРЕДИТ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

16

АРЕНДНЫЕ ПОДСТАВКИ

ИЗМЕНЕНИЕ УСЛОВИЙ ЛИЗИНГА СНИЗИЛО ЕГО ДОСТУПНОСТЬ И ВЫГОДУ

ANALYSIS

18

КРИЗИСНАЯ РАСКАДРОВКА

СПРОС НА СПЕЦИАЛИСТОВ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ СЕГОДНЯ В РАЗЫ МЕНЬШЕ, ЧЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

20

НОС ПО ВЕТРУ

УСПЕШНЫЕ ИНВЕСТОРЫ БЫСТРО РЕАГИРУЮТ НА ИЗМЕНЕНИЯ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ

«FINANCE» — КАЗАНЬ №1(2) ОТ 31 МАРТА 2009 Г. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НАИЛЬ АДЕЛЬБАЕВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ОЛЬГА КУДРИНА, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ АЛЬБИНА ИБРАГИМОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ НИНА ВАЛИУЛЛИНА, ВЕРСТКА РОЗА ШАРИПОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ МИХАИЛ СОКОЛОВ. «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ. УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68. ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В КАЗАНИ» 420021, КАЗАНЬ, УЛ. ПАРИЖСКОЙ КОММУНЫ, 25/39, (843) 231 50 60.. СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (843) 231 50 56. ОТПЕЧАТАНО В ОАО ПИК «ИДЕЛ-ПРЕСС»: Г.КАЗАНЬ, УЛ. ДЕКАБРИСТОВ, 2. ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА. РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 34350 ЭКЗ. ТИРАЖ В КАЗАНИ 6000 ЭКЗ.

МАЛОМУ — МАЛОЕ

В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА, КОГДА СТОИМОСТЬ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА СЕРЬЕЗНО ВОЗРОСЛА, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ВЫНУЖДЕН ИСКАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СВОИХ ПРОЕКТОВ. В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН РАБОТАЮТ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА. И, ВОЗМОЖНО, КРИЗИС КАК РАЗ ТО САМОЕ ВРЕМЯ, КОГДА НА НИХ СТОИТ ОБРАТИТЬ БОЛЕЕ ПРИСТАЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ. „Ъ-FINANCE“ ПОПЫТАЛСЯ ВЫЯСНИТЬ, ГДЕ И НА КАКИЕ ЦЕЛИ ТАТАРСТАНСКИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ «ГОСУДАРСТВЕННЫЕ» ДЕНЬГИ.



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

ПО МНЕНИЮ РЕСПУБЛИКАНСКИХ ЧИНОВНИКОВ, В ТАТАРСТАНЕ СОЗДАНА ПОЛНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Сегодня поддержку малому и среднему бизнесу оказывают в государственных организациях — Инвестиционно-венчурном фонде Республики Татарстан (ИВФ), комитете по поддержке малого и среднего предпринимательства и в Лизинговой компании малого и среднего бизнеса Республики Татарстан. В ИВФ сейчас работает пять государственных программ, направленных на поддержку малого и среднего бизнеса: «Гарантийный фонд Республики Татарстан», «Револьверный фонд Республики Татарстан», «Компенсация части процентной ставки по кредиту в размере половины ставки рефинансирования ЦБ РФ», «Программа поддержки субъектов малого предпринимательства путем инвестирования в средства производства на основе лизинга» и «Размещение депозитов в уполномоченных кредитных организациях для обеспечения средств на кредитование малого предпринимательства в реальном секторе экономики».

В случае если предпринимателю не хватает залога для получения необходимой суммы кредита, став участником программы «**Гарантийный фонд**», он может получить в ИВФ до 50% необходимого залога за скромную пла-

ту в 5% от общей суммы поручительства. То есть, например, если предприниматель рассчитывает на получение максимальной суммы кредита по этой программе в пять млн руб., а стоимость его залога составляет лишь половину этой суммы, ИВФ РФ внесет за него недостающие 2,5 млн руб. залога за 125 тыс. руб. Кредиты под частичные гарантии фонда можно получить в «Ак барс» банке, Татфондбанке и Татинвестбанке. Предприниматель может рассчитывать на кредит в размере от 500 тыс. руб. до пяти млн руб. под 12% годовых на срок

до трех лет. По данным ИВФ РФ, на 1 марта 2009 года кредиты по этой программе получили 240 заемщиков на сумму 701 млн руб.

Если предприниматель участвует в конкурсах на государственный и муниципальный заказ, ему имеет смысл воспользоваться программой «**Револьверный фонд Республики Татарстан**» и частично компенсировать свои затраты на его обеспечение. Револьверный фонд готов предоставить из собственных ресурсов (которые сегодня составляют 50 млн руб.) 67% от необходимой суммы обеспечения контракта. При этом максимальный размер обеспечения со стороны фонда по условиям программы не может превышать три млн руб. Пока данных о том, сколько предпринимателей уже воспользовались этой программой, нет, поскольку старт ей был дан в феврале этого года.

«**Программа компенсации процентной ставки**» позволяет компенсировать часть процентов по кредиту, полученному в коммерческом банке. В настоящее время размер компенсации равен половине ставки рефинансирования ЦБ РФ (как сообщили в фонде, в перспективе компенсацию планируется увеличить до одной ставки рефинансирования. — „Ъ-Finance“). Для получения компенсации предприниматель должен предоставить в ИВФ РФ пакет документов на экспертизу, после чего комиссия фонда примет решение об одобрении или отказе в компенсации. Основные требования — кредит должен быть взят в банке на реализацию инвестиционного проекта, показатели работы компании не должны

> СРОК ОКУПАЕМОСТИ БИЗНЕС-ПРОЕКТА, ПРЕТЕНДУЮЩЕГО НА ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГРАНТ В РАЗМЕРЕ 1 МЛН РУБЛЕЙ, НЕ ДОЛЖЕН ПРЕВЫШАТЬ ТРЕХ ЛЕТ

отклоняться от утвержденных в бизнес-плане более чем на 10%. На 1 марта 2009 года компенсацию по кредитам получили 77 предприятий на общую сумму 107 млн руб.

«**Программа лизинга**» реализуется Инвестиционно-венчурным фондом совместно с Лизинговой компанией малого бизнеса Республики Татарстан (ЛКМБ). Обратившись в ЛКМБ, предприниматель может получить производственное оборудование в лизинг на срок до семи лет. В ЛКМБ необходимо представить учредительные документы, бизнес-план

и технико-экономическое обоснование своего проекта, а также внести авансовый платеж в размере от 10 до 30% стоимости предмета лизинга. Как сообщили в фонде, среднегодовое удорожание предмета лизинга в среднем составляет 8-10%. Оно может быть и выше — это зависит от срока лизинга, размера задатка и характеристик лизингополучателя.

Предприятия, работающие в реальном секторе экономики, могут рассчитывать на льготный госкредит по программе «Размещение депозитов в уполномоченных банках для

обретение и модернизацию оборудования и внедрение новых технологий. На 1 марта 2009 года по этой программе было выдано 453 займа на сумму 920,5 млн руб.

Кроме того, начинающий предприниматель может совершенно безвозмездно получить от государства один млн руб., подав заявку на участие в конкурсе на получение гранта от комитета по развитию малого и среднего предпринимательства. В прошлом году комитет готов был выдать грантов на 50 млн руб. На грант может рассчитывать только бизнес-

создана «полная инфраструктура для малого бизнеса». «Если бы я был предпринимателем и хотел открыть небольшое производство стоимостью 10 млн руб., я бы, во-первых, обратился в Лизинговую компанию малого бизнеса Республики Татарстан, в которой новый проект может получить оборудование в лизинг на пять-семь лет с уплатой задатка в 10%. Во-вторых, я бы обратился в наш комитет за грантом и им оплатил первый взнос за оборудование. В-третьих, я бы разместил производство в одном из республиканских промышленных парков. Например, в КИП „Мастер“. Таким образом, практически без первоначальных инвестиций (надо будет найти средства только на закупку сырья и первую зарплату сотрудникам) можно создать новое производство», — наметил схему работы господин Шагивалеев. «В Татарстане, как нигде в России, есть все, что нужно для предпринимателя: бизнес-инкубаторы, свободные экономические зоны, льготные программы кредитования», — соглашается с ним руководитель татарстанского отделения всероссийского объединения предпринимателей «ОПОРА России» Азат Газизов.

В 2008 году, по данным господина Газизова, гранты от комитета по поддержке малого и среднего предпринимательства Татарстана получили менее 10 человек, хотя комитет был готов выдать средства 50 предпринимателям. «Общее число обратившихся предпринимателей было около 50 человек. Но почти все проекты были настолько слабы, что выдачу под них денег комиссия конкурса, в которую входил в том числе и я, посчитала неоправданной», — рассказал Азат Газизов.

ЮЛИЯ ГАРАЕВА

> В 2008 ГОДУ ГРАНТАМИ КОМИТЕТА ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА СМОГЛИ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ МЕНЕЕ 10 ЧЕЛОВЕК

обеспечения наличия финансовых средств на среднесрочное кредитование субъектов малого предпринимательства, реализующих проекты в реальном секторе экономики». Кредиты выдаются через «Ак барс» банк, Автоградбанк, Акибанк, Камкомбанк, «Спурт» банк, Татинвестбанк и Татфондбанк на сумму от 500 тыс. руб. до трех млн руб. сроком на три года под 8-12% годовых. Приоритет отдавался кредитам на расширение производства, при-

мен, чья компания на момент подачи заявки в комитет существует не более года. При этом стоимость бизнес-проекта, участвующего в конкурсе, не должна превышать 25 млн руб., а срок его окупаемости — 36 месяцев. Доля гранта в общей стоимости проекта не должна составлять более 30%.

Глава комитета по развитию малого и среднего предпринимательства Татарстана Тимур Шагивалеев уверен, что сегодня в республике

ТАБЛИЦА ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА	ЧЕМ ПОМОЖЕТ	КОМУ ПОМОЖЕТ	КУДА ОБРАЩАТЬСЯ	АДРЕСА И ТЕЛЕФОНЫ
«ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН»	Предоставляет недостающую сумму залога по кредиту в размере до 50% от общей суммы попечительства	Предпринимателям, работающим в реальном секторе экономики	«Ак барс» банк, Татфондбанк Татинвестбанк	8 800 2005 303 8 800 100 03 03 (843) 238 03 39
«РЕВОЛЬВЕРНЫЙ ФОНД ГОСУДАРСТВЕННОЙ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ „ИНВЕСТИЦИОННО-ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН“»	Предоставляет недостающую сумму обеспечения государственного или муниципального заказа	Предпринимателям, участвующим в конкурсе на государственный и муниципальный заказ	Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан Комитет по поддержке малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан	Казань, ул. Петербургская, 50 (технопарк «Идея»), тел. (843) 570-40-17, reception@ivfrt.ru Казань, Петербургская, 50, тел. 570 40 01, 570 4 02, krp@tatar.ru
«КОМПЕНСАЦИЯ ЧАСТИ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ БАНКОВСКИМ КРЕДИТОМ В РАЗМЕРЕ 1/2 СТАВКИ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ЦБ РФ»	Компенсирует ставку по коммерческому кредиту	Предпринимателям, реализующим инвестиционные проекты в приоритетных отраслях экономики	Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан	Казань, Петербургская, 50 (технопарк «Идея»), тел. (843) 570 40 17, reception@ivfrt.ru
«ПРОГРАММА ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПУТЕМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ ЛИЗИНГА»	Предоставляет оборудование и технологические линии в лизинг на срок до семи лет при первоначальном взносе от 10-30%	Предпринимателям, работающим в реальном секторе экономики. В том числе и начинающим бизнес-проектам	Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстана	Казань, ул. Петербургская, 50, тел. (843) 570-40-13, 570-54-44, info@kmb-rt.ru
«РАЗМЕЩЕНИЕ ДЕПОЗИТОВ В УПОЛНОМОЧЕННЫХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ (БАНКАХ) ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЛИЧИЯ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ НА СРЕДНСРОЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, РЕАЛИЗУЮЩИХ ПРОЕКТЫ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ»	Предоставляет кредиты под 8-12% годовых на сумму от 500 млн руб. до трех млрд руб. сроком до трех лет	Предпринимателям, работающим в реальном секторе экономики	«Ак барс» банк, Автоградбанк, Акибанк, Камкомбанк, «Спурт» банк, Татинвестбанк Татфондбанк	8 800 2005 303 (8552) 32 50 00 (8552) 77 33 88 (8552) 70 45 94 (843) 291 50 00 (843) 238 03 39 8 800 100 03 03
ГРАНТЫ КОМИТЕТА ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	Предоставляется грант в размере один млн рублей	Только начинающим бизнесменам и тем, чей бизнес существует менее года, под проект, стоимостью не превышающий 25 млн рублей	Комитет по поддержке малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан	Казань, ул. Петербургская, 50, тел. 570-40-01, 570-40-02, krp@tatar.ru

БАНКОВСКАЯ ИНЪЕКЦИЯ

БАНКИ ТАТАРСТАНА В РЕЗУЛЬТАТЕ КРИЗИСА ПРАКТИЧЕСКИ ПРЕКРАТИЛИ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ОДНАКО ОНИ МОГУТ ВНОВЬ НАЧАТЬ ЕГО — ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО РОССИЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ ВЫДЕЛИТ НА ЭТИ ЦЕЛИ 3,5 МЛРД РУБ. ПРИ ЭТОМ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ БУДУТ ОГРАНИЧЕНЫ И СОСТАВЯТ ОТ 16,5% ГОДОВЫХ, В ТО ВРЕМЯ КАК СТАВКИ ПО КОММЕРЧЕСКИМ КРЕДИТАМ НАЧИНАЮТСЯ С 20%. ВПРОЧЕМ, ЭКСПЕРТЫ ОПАСАЮТСЯ, ЧТО ОСНОВНУЮ ЧАСТЬ СРЕДСТВ ПОЛУЧАТ НЕСКОЛЬКО КРУПНЕЙШИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ. В ЭТОМ СЛУЧАЕ ОНИ МОГУТ БЫТЬ НАПРАВЛЕНЫ НА КРЕДИТОВАНИЕ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ПРИБЛИЖЕННЫХ К ЭТИМ БАНКАМ КОМПАНИЙ. ТОГДА БОЛЬШИНСТВО МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ «ДЕШЕВЫХ» КРЕДИТОВ НЕ УВИДЯТ.

В 2009 году Татарстан получит через Российский банк развития (РосБР, 100%-ная «дочка» ОАО «Внешэкономбанк») 3,5 млрд руб. бюджетных средств на кредитование малого и среднего предпринимательства. Об этом „Ъ-Finance“ рассказал глава комитета по развитию малого и среднего предпринимательства Татарстана Тимур Шагивалеев. По его словам, в настоящее время вопрос выделения ресурсов прорабатывается в Минэкономразвития и Минфине России. Первые транши могут поступить в банки республики уже в апреле. Ожидается, что в первую очередь бюджетные средства попадут в местные банки, которые уже имеют опыт сотрудничества с РосБР, — это «Ак барс» банк, Татфондбанк, «Спурт», Татэкобанк и Банк Казани. Кроме того, средства получит государственная Лизинговая компания малого бизнеса Республики Татарстан. Как пояснил Тимур Шагивалеев, лимиты РосБР для банков определены только предварительно, поэтому пока рано говорить о том, как они будут распределены между банками.

Банки получают средства РосБР под 12,5% годовых. При этом основным условием получения кредитов является ограничение маржи аккредитованных банков. В феврале 2009 года Российский банк развития и комитет по развитию малого и среднего предпринимательства Татарстана подписали соглашение о совместной деятельности по поддержке малого и среднего бизнеса. С учетом данного документа комитетом подписаны соглашения о взаимодействии с банками-партнерами РосБР в регионе, в рамках которых банкам рекомендовано ограничивать маржу по кредитам, предоставленным малым и средним предприятиям за счет средств РосБР, в пределах 4-5% (7,5% — для предприятий на этапе start-up). «Соответственно, ставка для предпринимателей составит в среднем 16,5-17,5%», — подчеркнул Тимур Шагивалеев. Кроме того, комитет обязуется следить за тем, чтобы деньги не были потрачены банками на рефинансирование внешней задолженности, а дошли до малого и среднего бизнеса. Как уточнили „Ъ-Finance“ в Российском банке развития, «банки-партнеры в регионе будут самостоятельно устанавливать ставки по кредитам, однако РосБР может использовать ряд мер, стимулирующих их снижение» — так, например, предпочтении при кредитовании РосБР будет отдавать тем банкам, которые устанавливают наименьшую эффективную процентную ставку.

«Мы рассматриваем получение 3,5 млрд рублей как хороший первый шаг», — сказал Тимур Шагивалеев. — Республике можно сегодня совершенно спокойно выделить на эти цели миллиардов десять».



АЛЕКСАНДР ВАНШЕИН

ПЕРВЫЕ ТРАНШИ ОТ РОСБР МОГУТ ПОСТУПИТЬ В БАНКИ ТАТАРСТАНА
УЖЕ В АПРЕЛЕ

ШКУРА НЕУБИТОГО МЕДВЕДЯ

Татарстанские банки ожидают поступления средств РосБР в сумме, соответствующей установленным им лимитам. Лимит «Ак барс» банка составляет 1,5 млрд руб., Татфондбанка — один млрд руб., «Спурта» и Банка Казани — 300 млн руб. Татэкобанк данные о своем лимите не предоставил.

Как прокомментировал „Ъ-Finance“ начальник управления развития корпоративного бизнеса «Ак барс» банка Айдар Сабитов,

«в зависимости от целей запрашиваемого кредита ставка по кредитам для предпринимателей будет варьироваться от 16,5 до 20%, срок предоставления составит от двух до трех лет». Начальник управления по работе с предприятиями малого и среднего бизнеса банка «Спурт» Елена Иполитова рассказала, что «полученные от РосБР 300 млн рублей в „Спурте“ будут размещаться по программе кредитования малых и средних предприятий — по кредитным продуктам „Оборотный ка-

питал" сроком до двух лет, „Капитал для роста" сроком до трех лет и „Стартовый капитал" сроком до трех лет». «Ставки по кредитам будут зависеть от стоимости кредитных ресурсов, получаемых от РосБР, при уровне доходности банка в размере: „Капитал для роста" — 4%, „Оборотный капитал" — 5% и „Стартовый капитал" — 7,5%», — уточнила она. Отметим, что в настоящее время на сайте «Спурта» сказано, что банк выдает кредиты по программе «Капитал для роста» для индивидуальных предпринимателей на сумму до 15 млн руб. и до 150 млн руб. для малого и среднего бизнеса под 20-21%. Ставка по «Оборотному капиталу» составляет от 20% годовых, сумма кредита — до 15 млн руб. для индивидуальных предпринимателей и до 30 млн руб. — для малого и среднего бизнеса. По программе «Стартовый капитал» ставка составляет 22% годовых, ИП может получить кредит до 10 млн руб., малый и средний бизнес — до 150 млн руб. Начальник управления сопровождения кредитных операций Татфондбанка Эльза Фаррухшина сообщила, что «средства РосБР в Татфондбанке можно получить по программам „Капитал для роста" (сумма кредита до 150 млн руб. на одного заемщика, срок кредитования до трех лет) и по программе „Оборотный капитал" (сумма кредита до 15 млн руб. для ИП, для малых/средних предприятий до 30 млн руб., срок — до трех лет)». По ее словам, приоритетным направлением поддержки будут предприятия малого и среднего бизнеса, которые работают в реальном секторе экономики, особенно в сфере высоких технологий и промышленного производства.

На средства РосБР претендуют и банки, не упомянутые Тимуром Шагивалеевым, но также имеющие опыт сотрудничества с Российским банком развития. В частности, как сообщила „b-Finance" председатель правления Автоградбанка Венера Иванова, с 2007 года РосБР установил Автоградбанку лимит кредитования в 44 млн руб. «В начале текущего года мы обратились в РосБР с просьбой об увеличении объемов кредитования», — сказала она. «Условия по обеспечению кредитов будут соответствовать условиям программы РосБР (залог ликвидного имущества и/или поручительство учредителей, руководителей предприятия. — „b-Finance"), процентная ставка по кредитам в среднем 18% годовых», — пояснила госпожа Иванова.

> БАНКИ НЕ СМОГУТ ПОДНЯТЬ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ МАЛОМУ БИЗНЕСУ НА ДЕНЬГИ РОСБР ВЫШЕ 20% ГОДОВЫХ

Стоит отметить, что банки в части кредитования малого и среднего бизнеса рассчитывают не только на средства Российского банка развития. Так, «Спурт» в 2009 году будет кредитовать малый и средний бизнес за счет средств, полученных от немецкой банковской группы KfW (Kreditanstalt fuer Wiederaufbau, Франкфурт-на-Майне) в размере 250 млн руб. и за счет средств Европейского банка реконструкции и развития (являясь акционером «Спурта» с долей 28,25%)



У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, НУЖДАЮЩИХСЯ В КРЕДИТАХ НА РАЗВИТИЕ, ПОЯВИЛСЯ ШАНС ПОЛУЧИТЬ ДЕНЬГИ В БАНКАХ

в сумме 60 млн руб. Также татарстанские банки рассчитывают продолжить кредитование малого бизнеса в сотрудничестве с Инвестиционно-венчурным фондом Республики Татарстан. Однако конкретные объемы средств, которые банки могли бы в этом году получить на депозиты от ИВФ, на данный момент не раскрываются.

Несмотря на то что средства РосБР сегодня хотели бы получить многие банки республики, аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков не исключает, что большую часть средств получают один-два крупных региональ-

Сумма, выделяемая на Татарстан, по мнению господина Фильченкова, небольшая — «но здесь надо учитывать, что малый бизнес в России, к счастью, не успел сесть на кредитную иглу и деньги ему сейчас нужны не для рефинансирования, а для развития и расширения. А для этих задач ресурс выделяется достаточно серьезный». Особенно в условиях, когда предприниматели практически лишены относительно недорогих кредитных средств.

По словам руководителя татарстанского отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРа России» Азата Газизова, «несмотря на все заверения крупнейших банков, в том числе и Сбербанка, ни один из обратившихся к нам за последнее время предпринимателей кредит не получил». По его данным, активно кредитует предпринимателей в республике сегодня КМБ-банк. «Правда, ставка не низкая — от 24% годовых. И к тому же несколько ужесточились условия к залоговому обеспечению», — отмечает господин Газизов. Также работает программа для малого и среднего бизнеса в Банке Казани. По его оценке, «в общей канве финансовых программ для малого и среднего бизнеса выделяемая на Татарстан сумма в 3,5 млрд рублей выглядит вполне достаточной — при средней сумме кредита для малого бизнеса в два млн рублей охвачено бы оказалось почти две тысячи предпринимателей», — резюмирует он.

ЮЛИЯ ГАРАЕВА

ПОЛИС БЕЗОТВЕТСТВЕННОСТИ

БАНКОВСКИЙ КАНАЛ ПРОДАЖИ ПОЛИСОВ СТАЛ ПРИНОСИТЬ СТРАХОВЩИКАМ ПРИБЫЛЬ С РАЗВИТИЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ОДНАКО СОТРУДНИЧЕСТВО БАНКОВ СО СТРАХОВЩИКАМИ, КАК ПРАВИЛО, ОГРАНИЧИВАЛОСЬ СТРАХОВАНИЕМ ЗАЛОГОВ ПО АВТОКРЕДИТАМ И ИПОТЕКЕ. ПРИ ЭТОМ ФИНАНСОВЫЕ ГАРАНТИИ БАНКАМ, КАК ИЗВЕСТНО, ПРИОБРЕТАЛИСЬ ЗА СЧЕТ ЗАЕМЩИКОВ. ТЕМ ВРЕМЕНЕМ СУЩЕСТВУЕТ СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВИД СТРАХОВАНИЯ ДЛЯ САМИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ — КОМПЛЕКСНОЕ СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ.



ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

УБЫТКИ БАНКОВ ОТ ОГРАБЛЕНИЙ, МОШЕННИЧЕСТВА, ХАКЕРСКИХ АТАК И СБОЕВ СИСТЕМЫ ИСЧИСЛЯЮТСЯ ДЕСЯТКАМИ МИЛЛИАРДОВ ДОЛЛАРОВ В ГОД

Банк, как любая другая компания, страхует собственное имущество и транспорт от пожара и других неприятностей, приобретает полисы медицинского страхования для своих сотрудников. Однако есть специальный вид именно банковского страхования — комплексное страхование банковских рисков, разработанный американской Ассоциацией гарантов. По статистике, банки ежегодно несут десятки миллиардов долларов убытков в результате разбойных налетов на допозисы и инкассаторов, мошенничества, хакерских атак и сбоев системы. Страховым покрытием по полису комплексного страхования могут быть обеспечены эти риски, а также потери банков от краж в помещениях и при перевозке, от операций с поддельными банкнотами и ценными бумагами, при «таинственных исчезновениях» ценностей и так далее. Разумеется, такое случается и в России. Поэтому полисы комплексного банковского страхования имеют в своем ассортименте почти все крупнейшие российские страховщики.

Однако в нашей стране комплексное страхование банковских рисков не развито. «Этот вид страхования никогда не был массовым для банков в силу высокой стоимости полисов и необходимости раскрытия информации перед страховой компанией для принятия ри-

сков на страхование, — отмечает директор казанского регионального центра ОАО «АльфаСтрахование» Няркясь Монасыпова. — В России количество банков, купивших полисы комплексного страхования, крайне невелико и ограничивается только самыми крупными кредитными организациями». Например, Газпромбанк в декабре прошлого года продлил на 2008-2009 годы полис комплексного имущественного страхования (BBB) с лимитом ответственности \$25 млн. В качестве страховой компании по данному полису правление банка утвердило ОАО «СОГАЗ». Надежность

Blanket Bond) с 2002 года. Среди наших клиентов страховых компаний по комплексному страхованию были новосибирский Токбанк, федеральный Альфа-банк. Депозитарная компания «Инвестиционно-банковская группа НИКойл» (ныне «Уралсиб». — „b-Finance“) при посредничестве «АФМ Страхование консультанты и брокеры» была застрахована на \$5 млн. Полис включал все страховые покрытия, а также несколько дополнительных оговорок, способствующих расширенной «подгонке» условий страхования под особенности деятельности депозитария.

Эксперты отмечают, что полисы комплексного страхования банковских рисков стоят достаточно дорого. Для страховщика этот вид страхования тоже может стать дорогим при наступлении убытков, которые, как правило, весьма крупные. При этом урегулирование убытков по комплексному страхованию требует большого количества времени — до нескольких лет, а также значительных расходов.

Тариф на комплексное страхование банковских рисков зависит от страховой суммы, рисков, включенных в страховое покрытие, объема и диверсификации банковских операций, финансовых показателей банка, истории убытков, связанных с застрахованными рисками, систем безопасности банка, а также от существующих механизмов и мероприятий, используемых банком, по управлению операционными рисками. «Средний тариф на данный момент озвучить сложно, так как цена полисов сильно зависит от величины банка, размера неоплачиваемого страховщиком ущерба или убытка банка, а также стоимости перестрахования данных рисков на западных перестраховочных рынках. При этом цена полиса максимально опирается на подходы западных перестраховщиков к банковским рискам в РФ», — поясняет Няркясь Монасыпова.

Впрочем, проблемы продвижения комплексного банковского страхования на раз-

> БОЛЬШИНСТВО БАНКОВ НЕ ПОКУПАЮТ ПОЛИС КОМПЛЕКСНОГО СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ

страховой защиты банка по полису обеспечивается в том числе за счет передачи части рисков в перестрахование в синдикаты Lloyd's. К слову, Газпромбанк осуществляет страхование рисков по программе BBB (Bankers

вита сотрудничества банков и страховых компаний не сказались. В прошлом году взаимодействие двух финансовых институтов развивалось достаточно динамично. По данным Росстрахнадзора, объем поступлений в

страховых компаниях Республики Татарстан за 2008 год составил почти 16 млрд руб. без учета обязательного медстрахования. Из них 10,6 млрд руб. (66,3%) пришлось на добровольное имущественное страхование. «Банковский канал стал одним из главных, и многие страховщики работали исключительно через банки, продавая полисы страхования залогового обеспечения автокредитов и ипотеки», — отмечает президент Союза страховщиков Татарстана, генеральный директор ОСАО «Промышленная страховая компания» Рустэм Сабиров. По оценке экспертов, доля страхования залогового обеспечения заемщиков банковских кредитов в сборах по добровольному имущественному страхованию достигает 75-80%. Однако в результате кризиса ликвидности перспективы этого основного сегмента страхового рынка, а значит и всей отрасли в Татарстане, оказались весьма туманными. Большинство опрошенных „b-Finance“ экспертов сходятся во мнении, что в 2009 году, скорее всего, роста премий не будет, в лучшем случае удастся остаться на уровне прошлого года. Если же рынок будет следовать пессимистическому сценарию, объем сборов может сократиться на треть. При этом на столько же вырастут выплаты.

Тем временем сотрудничество с западными партнерами все же заставляет крупные российские банки перенимать опыт своих партнеров в том числе и в части страхования. «Помимо надежного страхового покрытия рисков, одним из существенных факторов принятия решения о комплексном страховании является формирование положительного имиджа банка, что особенно актуально при взаимодействии с зарубежными партнерами», — говорит Нярясь Монасыпова. По ее словам, банку, как правило, интересно покупать комплексную программу страхования банковских рисков, которая включает в себя три секции: BBB (Bankers Blanket Bond) — страхование криминальных рисков (комплексное страхование банков от преступлений); ECC (Electronic & Computer Crime) — страхование от электронных и компьютерных преступлений и FIPI (Financial Institutions Professional Indemnity) — ответственность финансовых институтов за причинение ущер-



БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ УБЫТКОВ БАНКИ НЕСУТ ПО ВИНЕ СВОИХ СОТРУДНИКОВ

одним полисом, исключаются из покрытия по другим, — отмечает госпожа Монасыпова.

> ВОЗМОЖНО, КОМПЛЕКСНОЕ СТРАХОВАНИЕ БАНКОВСКИХ РИСКОВ ПРИОБРЕТЕТ АКТУАЛЬНОСТЬ В СВЯЗИ С ФИНАНСОВЫМ КРИЗИСОМ

ба в связи с оказанием профессиональных услуг. Эти страховые программы могут быть применимы и по отдельности, исходя из потребностей защиты бизнеса, однако стоимость страхования снижается за счет страхования рисков в комплексе.

Преимуществами комплексной программы является то, что страхование защищает банк от максимального количества рисков, связанных как с преступными действиями, так с непреднамеренными ошибками сотрудников. «Нельзя забывать и о взаимодополняемости полисов. Риски, которые покрываются

Принимая во внимание то, что часто очень сложно определить, явился ли убыток результатом умысла или ошибки сотрудника, по комплексному полису банк приобретает защиту от всех подобных убытков, независимо от причин их возникновения». Кстати, андеррайтеры Lloyd's, разрабатывая правила комплексного страхования криминальных банковских рисков, опирались на принцип «мой банк — моя крепость», принимая во внимание тот факт, что 70-80% убытков кредитные организации несут при непосредственном участии собственных сотрудников.

«Возможно, комплексное страхование банковских рисков приобретет актуальность в связи с финансовым кризисом. Это связано с тем, что в новых условиях банки стремятся застраховать себя от всех возможных рисков», — отмечает начальник аналитического управления банка „БТА-Казань“ Альбина Гарипова. — При этом комплексное страхование — действительно эффективный инструмент их нивелирования».

Несмотря на привлекательность комплексной страховой защиты банков, сами страховщики не верят в перспективы этого вида страховой защиты. «Комплексный страховой продукт актуален для тех стран, где банковский и страховой рынки имеют вековую историю развития, и есть соответствующая правоприменительная практика», — считает Рустэм Сабиров. «Не думаю, что будет серьезный рост данного сегмента страхового рынка. В силу того, что развитие и риски банковского сектора зависят напрямую от общего состояния экономики страны, для обеспечения стабильного роста сегмента банковского страхования на данном этапе необходима стабилизация экономической ситуации в России», — отмечает Нярясь Монасыпова.

СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ

АВТОПАРК В РАССРОЧКУ

ПРИБОРЕТАЯ ТРАНСПОРТ ДЛЯ БИЗНЕСА, КОМПАНИИ САМИ ВЫБИРАЮТ, ЧТО ПРЕДПОЧЕСТЬ, — КРЕДИТ ИЛИ ЛИЗИНГ. КАК ПРАВИЛО, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ НА ЛИЗИНГЕ. ТЕМ ВРЕМЕНЕМ У БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ ТОЖЕ ЕСТЬ СВОИ ПРЕИМУЩЕСТВА. В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА РАСШИРИТЬ АВТОПАРК С ПОМОЩЬЮ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА ХОТЯ И ТРУДНО, НО МОЖНО. КАК ВЫЯСНИЛ „Ъ-FINANCE“, НЕКОЛЬКО БАНКОВ ТАТАРСТАНА ПРЕДЛАГАЮТ ПОДХОДЯЩИЕ ДЛЯ ЭТОГО ПРОГРАММЫ КРЕДИТОВАНИЯ.



ОЛЕГ ХАРСЕВ

ОДНО ИЗ ПРЕИМУЩЕСТВ КРЕДИТА — ВОЗМОЖНОСТЬ ОФОРМЛЕНИЯ ЗАЙМА НА ЧАСТНОЕ ЛИЦО

По словам экспертов, основное различие между кредитом и лизингом кроется в условиях и порядке вступления в право собственности на авто. Взяв кредит, покупатель становится собственником покупки, но банк берет транспортное средство в залог до момента полной выплаты долга. При лизинге же компания только арендует автотранспорт, не имея на него права собственности, а по окончании срока договора либо возвращает имущество лизингодателю, либо выкупает его. По условиям кредита компания-заемщик должна быть зарегистрирована в том регионе, где работает кредитующий банк, и не должна иметь плохую кредитную историю. У тех предпринимателей, работа которых находится на стартовом этапе, банки могут потребовать допобеспечение кредита — дополнительный залог и поручительство.

Банки, как правило, идут навстречу начинающим предпринимателям, которые предлагают в залог уже имеющуюся технику для покупки

> КРЕДИТ И ЛИЗИНГ ОТЛИЧАЮТСЯ УСЛОВИЯМИ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ИМУЩЕСТВО

новой с целью расширения своего дела.

Еще одно удобство кредита — выплаты займа равными долями. Поэтому предприниматели имеют возможность точно рассчиты-

вать бюджеты. Кроме того, можно погасить кредит ранее оговоренного в договоре срока. Как выяснил „Ъ-Finance“, практически все банки предлагают схожие условия автокредитов корпоративным клиентам. Чаще всего сумма кредита не может превышать 80% для новых автомобилей и 70% — для подержанных. Срок кредитования — до пяти лет. Еще одно преимущество автокредитования для юрлиц по сравнению с лизингом — разовое перечисление всей ссуды на расчетный счет заемщика.

Преимуществом кредита перед лизингом является возможность оформления сделки на физическое лицо — руководителя или партнера. Достаточно часто малые и средние предприятия формируют свой автопарк из так называемых арендованных автомобилей: оформляют технику в кредит на физических лиц (сотрудников или партнеров) и составляют договор аренды. Эта схема позволяет избежать формирования собственного автопарка и не ставить на баланс технику, если предприятие по каким-то причинам это невыгодно. «Основной целью лизинга является получение длинных денег на приобретение оборудования, недвижимости, транспортных средств и прочих объектов для развития бизнеса. Так как вопрос развития бизнеса в данный момент практически не актуален — многие компании стоят на грани выживания — невелика и актуальность лизинга, — считает аналитик ИК „Финам“ Юлия Голышева. — При этом автокредиты, по нашим оценкам, сейчас более доступны».

КАК ЛУЧШЕ

По мнению аналитика ФК «Открытие» Татьяны Задорожной, в условиях кризиса главным преимуществом лизинга является его доступность. «Условия получения лизинга намного проще кредитных, а его оформление происходит гораздо быстрее. К тому же лизинг доступен тем, у кого уже есть долговые обязательства перед банками, что отрицательно влияет на решение по выдаче нового кредита», — отмечает она. Также госпожа Задорожная среди преимуществ лизинга перед кредитом называет величину удорожания покупки, которая в ли-

зинге ниже. Также плюс лизинга в том, что собственником автомобиля является лизинговая компания и, соответственно, лизингополучатель (покупатель) не несет налоговой нагруз-

ки, связанной с эксплуатацией транспортного средства и его быстрой амортизацией. «Лизинг сам по себе является более гибкой структурой по сравнению с кредитом. Он позволяет проводить нулевой аванс по сделкам, тогда как при автокредитовании минимальный размер аванса для юрлиц составляет 20%, — отмечает аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков. — К тому же лизинг обеспечивает предприятию выгоды в налогообложении».

«В условиях кризиса банки стали более внимательно оценивать платежеспособность заемщиков, — соглашается Ринат Юсупов, управляющий филиалом Абсолют Банка в Казани. — Поэтому рассмотрение заявки на финансирование может длиться дольше, чем обычно». Впрочем, свою активность снизили сегодня и заемщики. «Экономическая ситуация оказала негативное влияние на развитие бизнеса, поэтому возникла необходимость поддержать текущую деятельность предприятий и предпринимателей. Поэтому количество обращений за кредитом для расширения автопарка в настоящее время несколько снизилось», — отмечают в Сбербанке.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ БАНКОВ

Несмотря на то что в связи с кризисом многие банки свернули свои программы кредитования, некоторым из них все же есть, что предложить своим корпоративным клиентам. Например, в отделении «Банк Татарстан» Сбербанк России основным условием предоставления долгосрочных кредитов является доля участия в проекте самого заемщика, которая не должна быть меньше 20%. Заемщик должен предоставить банку ликвидное залоговое обеспечение, стоимость которого покроет всю сумму кредита и проценты за три процентных периода с учетом поправочного залогового коэффициента. Имущество, оформляемое в залог, подлежит обязательному страхованию. Срок кредитования зависит от срока окупаемости проекта по бизнес-плану, но не может превышать семи лет (либо десяти при наличии государственной поддержки. — „b-Finance“). Процентные ставки определяются банком индивидуально и зависят от суммы, срока кредитования, параметров проекта, кредитной истории заемщика. Экспресс-оценка возможности предоставления кредита проводится в течение 15 дней. При разработке условий финансирования инвестиционного проекта банк может применить поэтапное оформление обеспечения, и, исходя из сумм обеспечения, будут выстраиваться графики траншей (выдачи) кредита.

Специальный автокредит для юрлиц есть только у банка «Спурт». Продукт называется «Автобизнес». Такой кредит выдается организациям, работающим только в сфере автоперевозок и при этом не менее одного года. Деньги могут быть потрачены на приобретение грузового транспорта, спецтехники, транспорта для пассажирских перевозок. Можно взять до 15 млн руб. на срок до трех лет при первоначальном взносе не менее 30%. Процентная ставка по кредиту «Автобизнес» составляет от 19% годовых и зависит от суммы первоначального взноса. Банк установил ограничения по возрасту приобретаемого транспорта: отечественный грузовой транспорт должен быть не старше двух лет; грузовой транспорт зарубежного производства — не старше пяти лет; транспорт для пассажирских перевозок — не старше двух лет. К слову, банк может



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

СУБСИДИРОВАНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ НА ПОКУПКУ АВТОМОБИЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СБОРКИ ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ НЕ ДОСТУПНО

предоставить заемщику отсрочку платежа до шести месяцев. Залоговым обеспечением по кредиту является приобретаемое имущество со страховой в пользу банка. Поручителями заемщика могут быть как юридические, так и физические лица. Залогодателем также могут выступать как сам заемщик, так и третьи лица — физические и/или юридические лица, индивидуальные предприниматели. Максимальные сроки рассмотрения заявок (со дня предоставления полного комплекта документов до утверждения заемщика на кредитном комитете) — от трех до пяти рабочих дней.

Для тех предпринимателей, кто желает приобрести транспорт с оформлением не на организацию, а на частное лицо, специальный продукт под названием «Коммерсант» предлагает банк ВТБ 24. Кредит оформляется на имя руководителя компании. Сумма кредита может составить от 100 тыс. руб. до одного млн руб. Банк рассмотрит заявку в течение пяти рабочих дней. Кредит на срок до 60 месяцев предоставляется под 21% годовых. В линейке кредитных продуктов Татфондбанка начальником управления сопровождения кредитных операций Эльза Фаррухшина выделяет предложение под названием «Ступени роста» (подробности продукта — в материале «Банковская инъекция», стр. 8 — „b-Finance“).

Эксперты считают, что привлечь предпринимателей в банковский сектор могло бы субсидирование процентных ставок по кредитам на покупку автомобилей отечественной сборки по списку, недавно утвержденному правительством России. «Сейчас государство разрабатывает проект по субсидированию процентных ставок по кредитам для юридических лиц на покупку грузовых автомобилей отечественного производства», — рассказал „b-Finance“ Дмитрий Агафонов, аналитик агентства «Автостат». Однако пока таких льгот нет. Программа субсидирования процентных ставок по кредитам на приобрете-

ние автомобилей, произведенных в России, утвержденная 11 марта этого года, на юридических лиц не распространяется. «Данное постановление разработано для физических лиц и госучреждений, — отмечают в Минэкономразвития РФ. — Корпоративные клиенты банков льготами по данному постановлению воспользоваться не могут».

ФОКУС-ГРУППА

Компания «Апельсин-авто» предпочла банковским кредитам лизинг. «Главное преимущество этого инструмента — снижение налоговых издержек. Однако сегодня, при нестабильной экономической ситуации, автопарк лучше расширять за счет аренды транспорта, — предлагает генеральный директор сети „Апельсин-авто“ Руслан Абдулнасыров. — В этом случае у компании будет меньше рисков, не нужно будет платить первоначальный взнос, страховать транспорт и так далее. К тому же арендованный автомобиль можно вернуть всегда и без потерь».

Однако частный автобусный перевозчик Фердинанд Ганеев предпочитает лизингу кредиты. «Банковский кредит, в отличие от лизинга, предполагает возможность досрочного погашения займа. С помощью этого можно сэкономить на процентах. К тому же автобусы — товар „скоропортящийся“, они годны всего к 3-4 годам постоянной эксплуатации, не больше», — отмечает господин Ганеев. Его поддерживает Михаил Сергеев, генеральный директор фирмы «Кори». «Лизинг интересен тем компаниям, кто сидит на НДС, а кредит — кто работает по упрощенной системе налогообложения, — поясняет он. — Так как наша фирма относится к последним, нам интересны именно кредитные продукты». При этом он считает, что экономическая ситуация на выбор между двумя способами расширить автопарк не влияет.

СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА

ЗАЕМ НА КРЕДИТ

ЛИШЬ НЕСКОЛЬКО БАНКОВ ТАТАРСТАНА БЫЛИ ГОТОВЫ РЕФИНАНСИРОВАТЬ КРЕДИТЫ ЮРЛИЦ ДО КРИЗИСА. СЕГОДНЯ ЖЕ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ЗАЕМЩИКУ ОТКАЖУТ ПОЧТИ В 100% СЛУЧАЯХ. „Ъ-FINANCE“ СПРОСИЛ У ЭКСПЕРТОВ, КАК ПОПАСТЬ В ЧИСЛО ТЕХ, КОМУ УДАЕТСЯ ОБЛЕГЧИТЬ СВОЮ ДОЛГОВУЮ НАГРУЗКУ С ПОМОЩЬЮ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КРЕДИТОВ. И ВЫЯСНИЛОСЬ, ЧТО ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ СДЕЛАТЬ ЭТО ДАЖЕ В УСЛОВИЯХ ДЕФИЦИТА РЕСУРСОВ.



РЕФИНАНСИРОВАТЬ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В ОДНОМ БАНКЕ ПЕРЕД ДРУГИМ ВСЕГДА БЫЛО ОЧЕНЬ НЕПРОСТО

В условиях кризиса некоторые банки, выдававшие до осени прошлого года кредиты под 12-15% годовых, сегодня увеличивают ставки, пересматривают оценку надежности своих клиентов, регулярно штрафуют заемщиков за просрочки, а иногда и вовсе требуют полностью вернуть заем. Поэтому некоторые клиенты, будучи и так стесненными в средствах, подумывают о способах рефинансирования кредитов. Однако получить сегодня деньги в банке на погашение долга перед другой кредитной организацией практически невозможно. Эксперты отмеча-

ют, что рефинансирование кредитов юрлиц не было развито и до кризиса. Однако шансы есть. Как выяснил „Ъ-Finance“, желающий облегчить свою долговую нагрузку предприниматель должен знать несколько секретов.

ПРАВИЛА ЗАЙМА

Банковские эксперты, в первую очередь, не рекомендуют обращаться за рефинансированием тем компаниям, которые брали кредиты до повышения ставок осенью прошлого года, если банк их не повысил сегодня. Если же решение о рефинансировании уже при-

нято на уровне руководства и собственников компании, необходимо подготовить документы на оформление залога ликвидного имущества. «Как правило, сейчас рефинансируются кредиты, обеспеченные ликвидными залогами. В первую очередь, недвижимостью», — отмечает главный экономист УК „Финам менеджмент“ Александр Осин. — Кредиты без обеспечения рефинансировать сейчас весьма сложно». Потенциальному заемщику придется предоставить банку документы на имущество, передающееся в залог, финансовую и другую отчетность компании, в том числе данные о количестве сотрудников. Для банка также имеет значение месторасположение клиента — его компания должна быть зарегистрирована в регионе присутствия банка. Сроки рассмотрения заявок в среднем колеблются от двух недель до месяца.

Некоторые аналитики рекомендуют воспользоваться нецелевыми кредитами для развития бизнеса. «Когда предприниматель в своей заявке указывает в качестве цели получения кредита погашение займа в другом банке, у кредитора сразу возникают сомнения в платежеспособности компании», — отмечает Марина Медведева, руководитель Клуба банковских аналитиков. — Поэтому лучше выбирать нецелевые продукты кредитования МСБ». Однако для этого необходимо иметь положительную кредитную историю и небольшую долговую нагрузку. «Если у предприятия нагрузка по кредитам составляет более 35% собственных средств, ему нельзя рассчитывать на получение кредитов», — подчеркивает госпожа Медведева.

Найти в Татарстане банк, который предоставит кредит на погашение задолженности перед другими кредитными организациями, непросто. «В условиях финансовой нестабильности риски недополучения компаниями прибыли и возникающих в связи с этим сложностей с выплатой кредитов весьма высоки», — отмечает управляющий филиалом Абсолют Банка в г. Казань Ринат Юсупов. — Поэтому сегодня большинство банков, предоставляющих кредиты юридическим лицам, очень внимательно относятся к оценке платежеспособности заемщиков. И потому, как правило, выдают кредиты только тем компаниям, которые уже имеют опыт успешной выплаты займов». По мнению господина Юсупова, рефинансировать кредит, выданный другим банком, сегодня согласятся лишь единицы банков. «Для нас сегодня важнейшая задача — не активное наращивание объемов кредитного портфеля, а поддержание его качества», — приводит он в пример политику Абсолют Банка.

Однако, несмотря на риски, банки все же рефинансируют займы. По мнению Александра Осина, у них просто нет иного выбора. «Учитывая, что объем невозвратов по кре-

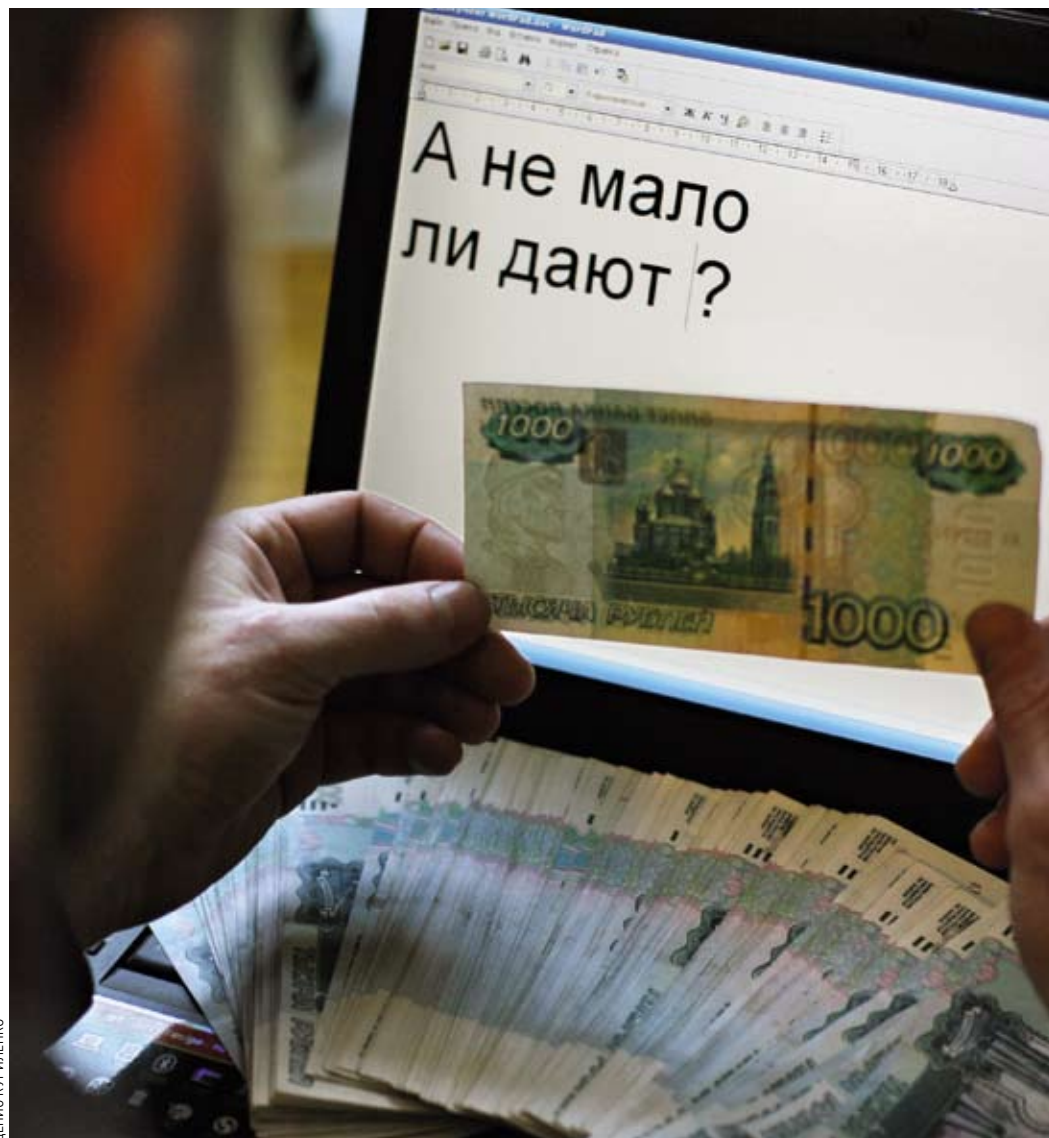
дитам к концу текущего года может составить порядка 15%, банкам придется рефинансировать займы „сложных“ клиентов», — уверен он.

РАЗДАТЬ ДОЛГИ

Рефинансирование кредитов корпоративных заемщиков, по мнению аналитиков, — бизнес крупнейших банков. Объем портфеля кредитов юрлицам составил в 2008 году в Татарстане порядка 100 млрд руб. По оценке Александра Осина, из них примерно 10% пришлось на сделки по рефинансированию прежних кредитов. «Что касается планов на 2009 год, то их, вероятно, никто не разрабатывал, поскольку в экономике существует сейчас высокий уровень неопределенности», — отмечает аналитик. — Я полагаю, что этот показатель по итогам года увеличится примерно на 20%. Напомню, что 30 января первый вице-премьер России Игорь Шувалов о выходе директив в адрес банков с госучастием — они будут наращивать свои кредитные портфели ежемесячно не меньше чем на 2%».

Например, рефинансировать свои кредиты предприниматели могут в отделении «Банк Татарстан» Сбербанка России. В каждом случае условия кредитного соглашения разрабатываются индивидуально. Как правило, сумма кредита, который банк может предоставить не более чем на два года, не должны превышать 25% годовой выручки предприятия. Разумеется, заем обеспечивается ликвидным залогом, застрахованным от рисков порчи и утраты в пользу банка-кредитора. При этом стоимость залога должна быть равной сумме кредита и процентов за три месяца. Заявка рассматривается банком в среднем в течение 10 дней с момента предоставления заемщиком полного пакета документов.

В процесс рефинансирования включился Татфондбанк, деньги которому предоставляет Банк России. Также Татфондбанк участвует в разработке и внедрении схемы рефинансирования кредитов совместно с Российским банком развития в рамках федеральной программы поддержки малого и среднего предпринимательства. Возможно, рефинансированием кредитов в рамках совместных программ с РосБР займутся и другие аккре-



ДЕНИС КУРИЛЕНКО

ИЗ-ЗА НИЗКОЙ ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ТАТАРСТАНЕ ЕГО ПОТРЕБНОСТЬ В РЕФИНАНСИРОВАНИИ КРЕДИТОВ НИЖЕ, ЧЕМ В ДРУГИХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ

тывается с учетом современных экономических реалий», — отмечает начальник управления сопровождения кредитных операций Татфондбанка Эльза Фаррухшина.

По мнению аналитика ИК «Финам» Сер-

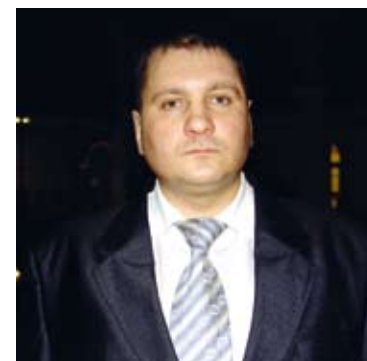
малого бизнеса или предоставлять банками более длительные кредиты на развитие бизнеса с повышенной процентной ставкой», — считает он.

СВЕТЛАНА АЛИКАЕВА

> ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПО СРАВНЕНИЮ С ДРУГИМИ РЕГИОНАМИ РОССИИ БИЗНЕС В ТАТАРСТАНЕ ЗАКРЕДИТОВАН НЕ СИЛЬНО. ПОТОМУ И ПОТРЕБНОСТЬ В РЕФИНАНСИРОВАНИИ ЗДЕСЬ НИЖЕ

дитованные при Российском банке развития кредитные организации — «Ак барс» банк, «Спурт» банк, Татэкобанк и Банк Казани. «В настоящее время механизм рефинансирования кредитов совместно с ОАО «Российский банк развития» находится на стадии формирования. Схема рефинансирования разраба-

гая Фильченкова, по сравнению с другими регионами страны бизнес в Татарстане закредитован не сильно. Поэтому его потребность в рефинансировании ниже. «Параллельно с рефинансированием кредитов государству имело бы смысл усилить акцент на разработке программ по субсидированию



АЛЕКСАНДР ОСИН
главный экономист
УК «ФИНАМ МЕНЕДЖМЕНТ»

>> По-видимому, объем рефинансирования в 2009 году сократится. Банки будут более тщательно отбирать потенциально эффективные проекты, нуждающиеся в рефинансировании

АРЕНДНЫЕ ПОДСТАВКИ

В СВЯЗИ С ДЕФИЦИТОМ И УДОРОЖАНИЕМ РЕСУРСОВ ПОЧТИ ВСЕ КОМПАНИИ, ПРЕДЛАГАЮЩИЕ В ЛИЗИНГ АВТОТЕХНИКУ, НЕДВИЖИМОСТЬ И ОБОРУДОВАНИЕ В ТАТАРСТАНЕ, ИЗМЕНИЛИ УСЛОВИЯ СДЕЛОК И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТА. А ПОТОМУ ОТНЫНЕ ПОЛУЧИТЬ В ЛИЗИНГ НЕОБХОДИМОЕ ИМУЩЕСТВО СТАЛО СЛОЖНЕЕ И МЕНЕЕ ВЫГОДНО, ЧЕМ РАНЬШЕ.



ОТЕТ ХАРСЕЕВ

ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЛИ, ЧТО РЫНОК ЛИЗИНГА ТЯЖЕЛЫХ ГРУЗОВИКОВ В 2008 ГОДУ ВЫРАСТЕТ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 80%

СНИЗУ ВВЕРХ

Спрос на лизинг начал стремительно расти в 2007 году, благодаря спросу со стороны малого и среднего бизнеса. Доля заказов со стороны предпринимателей в портфеле некоторых лизингодателей составила 50%. По данным компании «КамАЗ-Лизинг», в 2007 году рынок лизинга тяжелых грузовиков вырос почти вдвое — с 31 млрд руб. до 60 млрд руб. Прогноз экспертов на 2008 год был еще более оптимистичным — они говорили, что этот сегмент рынка вырастет не менее чем на 50 млрд руб. Весь рынок автолизинга, по самым оптимистичным оценкам его участников, должен был вырасти в 2008 году на 65-70%. По словам генерального директора компании «Лизинг-Трейд» Искандера Маслахутдинова, в последние несколько лет этот рынок стал приобретать цивилизованные формы и стабильно рос.

СВЕРХУ ВНИЗ

Однако ситуация изменилась. В 2008 году объем рынка упал на 7-18% по сравнению с 2007 годом. Основной спад пришелся на четвертый квартал. Проблема в том, что с осени 2008 года при сохранении спроса на ли-

зинговые услуги у лизинговых компаний стало значительно меньше возможностей для их предоставления. Во-первых, были нарушены механизмы рефинансирования лизингового портфеля. Во-вторых, номинированный в рублях капитал лизинговых компаний постепенно обесценивался. В-третьих, некоторые банки стали досрочно отзываться кредиты, из которых лизинговые компании черпали ресурсы для своего бизнеса, и диктовать новые правила сотрудничества, увеличивая процентные ставки и применяя более низкие коэффициенты оценки залогов. «К сожалению, в 2008 году наступил перелом положительной тенденции роста отрасли», — отмечает Искандер Маслахутдинов. — Думаю, в 2009 году объемы рынка лизинга снизятся на 30-40%».

НЕМЕДЛЕННАЯ РЕАКЦИЯ

Из-за кризиса пострадали многие базовые отрасли промышленности. «По сравнению с предыдущими периодами сегодня спрос на эту финансовую услугу снизился. Это связано прежде всего с сокращением объемов заказов на предприятиях, с которыми работают субъекты малого бизнеса», — считает генеральный директор государственной Ли-

зинговой компании малого бизнеса Республики Татарстан Айрат Каюмов. Поэтому лизинговые компании, даже имея ресурсы для развития бизнеса, не станут раздувать свои портфели. «При возобновлении лизинговых операций мы, безусловно, должны будем учитывать, что лизингополучатели стали более рискованными», — говорит первый вице-президент ФК «Уралсиб» Дмитрий Зотов. С ним согласен и господин Маслахутдинов. «Сейчас на первый план для большинства лизинговых компаний выходит оценка рисков. Руководствуясь этим, мы изменили подходы к оценке потенциальных лизингополучателей — теперь наши аналитики более взвешенно и скрупулезно оценивают финансовое положение и платежеспособность каждого клиента. А после передачи имущества в лизинг более интенсивно проходит работа по контролю его эксплуатации и места нахождения», — подчеркивает он.

Изменения коснулись и маркетинговой политики лизинговых компаний. Игрокам рынка придется на какое-то время забыть о таких продуктах, как экспресс-лизинг, лизинг с минимальным авансом и большим сроком или минимальным пакетом документов для одобрения заявки. Поэтому лизинговые компании будут отбирать наиболее надежных клиентов с устойчивым финансовым положением и хорошими показателями бизнеса.

ЧТО НОВОГО

В результате лизинг стал менее доступным для потребителя. По словам аналитика ИК «Финам» Юлии Голышевой, замедление темпов роста рынка в связи с ухудшением конъюнктуры на рынках капитала вызвало повышение процентных ставок, увеличение сроков рассмотрения заявок, а также ужесточение требований к заемщикам. «Стремясь обеспечить бизнес диверсифицированными пассивами, лизинговые компании с осени прошлого года стали повышать ставки на 2-4%», — отмечает аналитик.

В целом для казанского рынка, согласно исследованиям компании «Лизинг-Трейд», характерно увеличение авансовых платежей до 30%, а также увеличение срока рассмотрения заявки лизингополучателя от двух недель до месяца. Стал почти невозможен лизинг для физических лиц и индивидуальных предпринимателей. Срок лизинга для автотранспорта колеблется в промежутках 24, 18, 12 месяцев. Среднегодовое удорожание предмета лизинга составляет от 10%, минимальная стоимость приобретаемого имущества — 250 тыс. руб. При этом на заключение договора лизинга с компанией могут рассчитывать только юридические лица, существующие не менее одного года. Также компания может затребовать дополнительное залоговое обеспечение и поручительство юридического лица или индивидуального предпринимателя.

По словам господина Маслахутдинова, компания «Лизинг-Трейд» в 2009 году готова финансировать новые лизинговые проекты для представителей крупного, малого и среднего бизнеса по одной из схем: по стандартной программе лизинга, либо по схеме лизинга «0% от стоимости» или минимальным удорожанием, разработанной совместно с партнерами. «Совместно с известными дилерами и дилерскими центрами мы формируем многочисленные специальные лизинговые программы для продвижения популярных моделей автотранспорта или спецтехники. С марта мы запустили ряд партнерских программ (специальных программ 0% удорожания) с официальными представительствами ЗАО «Мерседес-Бенц РУС» (марка Mercedes-Benz), ООО «Фольксваген Групп Рус» (марка Volkswagen), ЗАО «Форд мотор компании» (марки Ford, Volvo, Land Rover, Jaguar), ООО «Пежо Ситроен Рус» (марки Opel, Chevrolet, Peugeot и Citroen), ООО «Ниссан мотор Рус» (марка Nissan), ООО «Дженерал Моторз СНГ» (марки Chevrolet, Opel, Cadillac, Hummer), ЗАО «Джи Эм-АвтоВАЗ» (марка Chevrolet-Niva)», — рассказал Искандер Маслахутдинов.

«В связи с тем, что у большинства лизингодателей происходит унифицирование лизинговых продуктов, на первый план для клиентов сегодня выходит наличие у них разнообразных индивидуальных условий — спецпредложений и договоренностей с поставщиками», — подчеркивает господин Маслахутдинов. Этот нюанс отмечает и Ай-



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

О ТАКИХ ПРОДУКТАХ, КАК ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ, ЛИЗИНГ С МИНИМАЛЬНЫМ АВАНСОМ И БОЛЬШИМ СРОКОМ ИЛИ С МИНИМАЛЬНЫМ ПАКЕТОМ ДОКУМЕНТОВ ДЛЯ ОДОБРЕНИЯ ЗАЯВКИ НА КАКОЕ-ТО ВРЕМЯ ПРИДЕТСЯ ЗАБЫТЬ

ОСТОРОЖНЫЙ ОПТИМИЗМ

Говоря о планах своего развития и будущих изменениях в ассортименте предложений, участники рынка затрудняются оценить перспективы развития отрасли. «Компания будет выстраивать свою политику в 2009 году, исхо-

«Лизинг можно считать перспективным финансовым инструментом привлечения ресурсов в малый бизнес, поскольку позволяет создавать новое и модернизировать существующее производство без отвлечения значительной части оборотных средств», — подчеркивает Айрат Каюмов. — Сейчас, когда предприятия малого бизнеса испытывают недостаток свободных денежных средств и вынуждены изыскивать возможности для конкурентной борьбы, использование лизинга для пополнения основных фондов наиболее эффективно». По его мнению, значительного роста рынка лизинговых услуг ожидать не стоит, однако перспективы развития определены есть. «В 2009 году наряду с оказанием услуг финансового лизинга мы планируем развивать предоставление имущества в оперативный лизинг, а также в аренду с возможностью последующего выкупа по желанию клиента», — говорит господин Каюмов. — Надеемся, что тем самым сможем оперативно реагировать на возникающие потребности субъектов малого бизнеса».

СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ

> КРИЗИС СДЕЛАЛ ЛИЗИНГ МЕНЕЕ ДОСТУПНЫМ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

рат Каюмов. «В своей работе мы практикуем индивидуальный подход к клиенту и предлагаем оптимальные для обеих сторон условия финансирования», — сказал он, «b-Finance».

Основные условия лизинга, по словам господина Каюмова, в Лизинговой компании малого бизнеса Республики Татарстан остались прежними — клиентами могут стать юридические лица и индивидуальные предприниматели, в том числе на стартовом этапе. Первоначальный взнос (задаток) составляет от 10% стоимости предмета лизинга. Срок лизинга — до семи лет при среднем годовом удорожании от 8% годовых. Отличие ЛКМБ-РТ от других лизинговых компаний в том, что ее клиенты имеют возможность принимать участие в федеральных и республиканских программах поддержки предпринимательства в части компенсации по лизинговым платежам.

«Если раньше в погоне за клиентом сокращались размеры аванса (иногда до нуля), сквозь пальцы смотрели за страхованием лизингового имущества, слабо применяли такие формы, как залог, поручительство, недостаточно подробно анализировали финансовую платежеспособность клиентов, то теперь все существенно изменится», — подчеркивает первый вице-президент ФК «Уралсиб» Дмитрий Зотов. Кстати, финансирование лизинговых сделок в Казани компания прекратила на неопределенный срок.

для из сроков и темпов подъема отрасли, которые будут понаты уже в первой половине 2009 года, — отмечает заместитель генерального директора компании «CARCADE Лизинг» Лариса Власова. — Но пока степень неопределенности, к сожалению, слишком высока. Поэтому делать прогнозы на целый год вперед достаточно сложно».



МИХАИЛ ГАНЕЛИН
АНАЛИТИК «ТРОЙКИ-ДИАЛОГ»

>> В 2009 году объемы рынка лизинга снизятся на 30-40%



АЙРАТ КАЮМОВ
ДИРЕКТОР ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА РТ

>> Спрос на лизинг снизился прежде всего из-за сокращения объемов заказов на предприятиях, с которыми работают субъекты малого бизнеса

КРИЗИСНАЯ РАСКАДРОВКА

АЖИОТАЖ В СВЯЗИ С РАСШИРЕНИЕМ СЕТЕЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ И ОТКРЫТИЕМ НОВЫХ ПРОЕКТОВ И НАПРАВЛЕНИЙ В БАНКАХ ЗАКОНЧИЛСЯ ВМЕСТЕ С КОРОТКИМ ПЕРИОДОМ БУРНОГО РОСТА ФИНАНСОВОГО РЫНКА. ПЛАНЫ ПО РАСШИРЕНИЮ СЕТЕЙ И ОТКРЫТИЮ НОВЫХ ПРОЕКТОВ БЫЛИ ПЕРЕСМОТРЕНЫ. В РЕЗУЛЬТАТЕ МНОГИЕ СПЕЦИАЛИСТЫ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ ОКАЗАЛИСЬ БЕЗ РАБОТЫ. И СЕГОДНЯ, КОГДА ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ОСОБЕННО ВАЖНЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КАЧЕСТВА И ОПЫТ ТАКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ, У РАБОТОДАТЕЛЕЙ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ НАЙТИ НУЖНЫХ РАБОТНИКОВ С МЕНЬШИМИ ДЛЯ СЕБЯ ИЗДЕРЖКАМИ.



НИКОЛАЙ БРУШКО

В УСЛОВИЯХ НИЗКОГО СПРОСА СОИСКАТЕЛИ ДОЛЖНОСТЕЙ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ СНИЗИЛИ СВОИ ЗАРПЛАТНЫЕ ОЖИДАНИЯ

По результатам исследования, подготовленного «HeadHunter::Казань» специально для „Ъ-Finance“, на рынке труда в Татарстане сегодня наблюдается тенденция сокращения числа вакансий финансовых специалистов на фоне роста количества их резюме. При этом более всего сократился спрос на сотрудников специализации «Финансовый менеджмент». Как отмечают в «HeadHunter::Казань», теперь он не просто низкий, а единичный. Зарплатные ожидания

соискателей должностей по специализации «Финансовый менеджмент» традиционно превышают компенсационные предложения

работодателей. Если в августе 2008 года соискатели руководящих должностей в финансовой сфере предлагали свои услуги в среднем за 30 тыс. руб. в месяц, а в ноябре уже 40-45 тыс. руб., то в феврале текущего года их ожидания снизились до уровня в 25-28 тыс. руб. в месяц. При этом разница между размером предложений работодателей и запросами соискателей в ноябре 2008 года достигла своего максимума: тогда как потенциальные сотрудники просили 40-45 тыс. руб., работодатели предлагали в среднем лишь 30 тыс. руб. в месяц. Тем не менее соотношение спроса и предложения соискателей специализации «Финансовый менеджмент» демонстрирует стабильность за последние полгода — количество резюме здесь стабильно вдвое превышает число вакансий. Это соотношение считается оптимальным для работодателей, так как у них есть выбор между несколькими кандидатами.

Что касается руководителей бухгалтерии, то, судя по статистике, они чувствуют себя уверенно. Количество вакансий на протяжении января-февраля 2009 года было лишь на 5% ниже показателей ноября, а количество резюме за этот период сократилось практически на треть. Это говорит о возвращении спроса на этих специалистов. Кроме того, зарплатные ожидания соискателей должности главного бухгалтера, которые резко возросли в сентябре до 30-35 тыс. руб. по сравнению с 20-25 тыс. руб. в августе, вновь несколько снизились в феврале 2009 года до уровня 25-30 тыс. руб. в месяц.

В профессиональных областях «Бухгалтерия» и «Финансовый учет» последние полгода наблюдается увеличение числа резюме и сокращение вакансий. Так, в ноябре резко сократилось количество вакансий и произошел рост числа резюме в данных специализациях, что является прямым проявлением кризиса, из-за которого компании проводят оптимизацию штатов и приостанавливают набор новых сотрудников. Декабрь также отметился значительным снижением числа вакансий, но это, по мнению экспертов HeadHunter, может быть отражением сезонной «заморозки» рынка труда в целом, что подтверждают и наиболее низкие показатели активности соискателей за последние четыре месяца. Январь и февраль 2009 года в целом показали, что спрос на специалистов

> КОЛИЧЕСТВО ВАКАНСИЙ ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТОВ ФИНАНСОВОЙ СФЕРЫ **СНИЗИЛОСЬ В РАЗЫ**

ОЛЕГ ХАРСЕВ



НЕСМОТРЯ НА КРИЗИС, МНОГИЕ КОМПАНИИ СТАРАЮТСЯ УДЕРЖИВАТЬ У СЕБЯ НУЖНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, МОТИВИРУЯ ИХ СТАБИЛЬНОСТЬЮ И НАДЕЖНОСТЬЮ

профессиональных областей «Бухгалтерия» и «Финансы» зафиксирован на уровне ноября 2008 года. Это означает, что потребность бизнеса в услугах профессиональных бухгалтеров и финансистов, несмотря на кризис, сохраняется. Это единственная специализация финансового сектора, где зарплатные ожидания соответствуют предложениям работодателей. Средний размер запрашиваемой денежной компенсации остался на уровне августа 2008 года — от 15 до 20 тыс. руб.

Критическая ситуация сложилась для соискателей должностей по специализации «Аудит». Количество таких вакансий начало плавно сокращаться еще в октябре и уменьшилось более чем на две трети в декабре 2008 года. В результате индекс HeadHunter (соотношение числа резюме к числу вакансий) подпрыгнул с 0,88 в сентябре 2008 года до 6,50 в январе 2009 года. Однако в феврале ситуация начала выправляться — индекс HeadHunter снизился до уровня 2,60 пунктов.

Новые кризисные реалии заставили практически всех соискателей должностей в финансовой сфере снизить свои зарплатные ожидания. Однако можно ли сегодня приобрести компетентного специалиста по умеренной

щите высокой рыночной стоимости», — отмечает госпожа Маштакова. Однако, по ее словам, бывают исключения, когда в поисках работы и достойных предложений оказываются высококлассные руководители и специалисты, и «это связано с тем, что некоторые западные и федеральные игроки сворачивают свой бизнес в регионах России. Тенденцию высвобождения хороших специалистов и топ-менеджеров мы можем наблюдать на сегодняшний день в финансовом секторе». С ней согласна директор казанского филиала компании HeadHunter Надежда Борисова. «Поиск профессионала с большой буквы был и остается не самой простой задачей», — отмечает она. По мнению Надежды Борисовой, многие хорошие сотрудники, которые сейчас находятся в активном поиске работы, были заняты ранее в новых проектах компаний. В ситуации кризиса некоторые из них были приостановлены или закрыты, соответственно и специалисты оказались свободными на рынке труда. «Поэтому найти ценный кадр в их лице за небольшие деньги сегодня все-таки вероятнее, чем полгода назад», — подчеркивает госпожа Борисова.

СЕРГЕЙ КОЩЕЕВ

> ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, НАЙТИ ХОРОШЕГО СПЕЦИАЛИСТА ЗА НЕБОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ ВЕРОЯТНЕЕ, ЧЕМ ПОЛГОДА НАЗАД

«цене»? По мнению исполнительного директора CLC Company Галины Маштаковой, это расхожее заблуждение некоторых работодателей. «Несмотря на кризис и необходимость снижения фондов оплаты труда, компании стараются удерживать у себя ценных сотрудников, мотивируя их стабильностью и надежностью. Поэтому среди кандидатов, рассматривающих предложения по работе, сегодня чаще оказываются специалисты, не имею-

Материал подготовлен на основе исследования рынка труда специалистов в области бухгалтерии и финансов, проведенного «HeadHunter:Казань» специально для «Ъ-Finance». В исследовании рассмотрена динамика спроса и предложения за период август 2008 г. — февраль 2009 г. на следующие специализации финансовой сферы: бухгалтер, руководство бухгалтерией, финансовый учет, финансовый менеджмент и аудит.

СОВЕТ ЭКСПЕРТА



ВЛАДИМИР СЫЧЕНКОВ, АВТОР КУРСА «УПРАВЛЕНИЕ КАРЬЕРОЙ В МЕДИА-БИЗНЕСЕ», ТРЕНЕР-КОНСУЛЬТАНТ ШКОЛЫ БИ-БИ-СИ-ЕКАТЕРИНБУРГ, РАСКРЫЛ «Ъ-FINANCE» НЕСКОЛЬКО СЕКРЕТОВ УСПЕШНОГО ПОИСКА ДОСТОЙНОЙ РАБОТЫ.

>> В ситуации кризиса сначала продается лояльность, потом — профессионализм. На рынке труда, если правила диктует работодатель, как сейчас, идите не от амбиций, а от здравого смысла.

1. *Лояльность.* Если вы располагаете хорошей репутацией и пара бывших начальников не прочь подтвердить ваши славные рекомендации, сохраните впечатление на собеседовании с новым шефом. Честно объясняйте, почему вы уходили. Минимизируйте критику — никому не хочется брать на корабль крысу, пусть и с хорошими манерами.

2. *Профильное образование.* Его ценность никто не отменял. Зарубежное — лучше как в смысле перспектив работы в международной компании, так и с точки зрения связей, которые в России дают закрытые клубы выпускников МВА. Кроме того, вы же понимаете, хорошая работа сначала ищет «своих».

3. *Опыт работы, но какой?* Играть роль: бренды компаний, длительность сотрудничества, выполнение взятых обязательств, достижения — сверх обещанного. У хорошего сотрудника должен быть внутренний посыл к саморазвитию. Сейчас все чаще требуется проектный опыт, т. е. участие в полугодовых-годовых кампаниях по созданию уникального товара или услуги.

4. *Если вы слишком дороги как специалист,* продавайте себя по частям. Разным фирмам — на аутсорсинг. Разделите жизнь по часам, установите оплату. Если дело пойдет — можно будет открыть собственный бизнес.

5. *Если не уверены в себе,* возьмите паузу. Кто больше нуждается, тот неминуемо проигрывает. Кризис — хорошее время, чтобы «спрыгнуть с трамвая» и посмотреть, в ту ли сторону ты едешь? Неплох момент, чтобы переучиться на того, кем хочется быть или где больше перспектив.

6. *Стратегия, а не тактика.* Из четырех вариантов тайм-менеджмента в эпоху перемен надо заниматься «важным, но не срочным». Писать книги и диссертации, заниматься семьей, искать активы, которые будут «плодоносить» без вашего физического присутствия.

НОС ПО ВЕТРУ

«КУПИЛ И ДЕРЖИ» — ИМЕННО ТАКАЯ СТРАТЕГИЯ РАБОТАЛА В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ ШЕСТИ-СЕМИ ЛЕТ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ. ЭТОМУ СПОСОБСТВОВАЛ РОСТ СТОИМОСТИ НЕФТИ, МЕТАЛЛОВ И ДРУГИХ ЭНЕРГОРЕСУРСОВ. А ТАКЖЕ ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНОЙ АРЕНЕ, СОПРОВОЖДАЮЩЕЕСЯ ПРИТОКОМ ИНВЕСТИЦИЙ В АКЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ. РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ РОС ПОРОЙ НА 100% В ГОД. МНОГИЕ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ НАСТОЛЬКО УВЛЕКЛИСЬ БЕЗУДЕРЖНЫМ РОСТОМ ФОНДОВОГО РЫНКА, ЧТО ПРОСТО ЗАБЫВАЛИ ПРОСЧИТЫВАТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ.

Начало 2008 года на российском фондовом рынке ознаменовалось изменением соотношений противоборствующих сил — предложение ценных бумаг стало превалировать над спросом или, как говорят биржевики, «быки стали слабее медведей». Индекс ММВБ, начиная с 2007 года, чаще начал тестировать 200-периодную «скользящую среднюю» на дневном графике. В первом квартале 2008 года индекс ММВБ и вовсе пробил вниз этот долгосрочный тренд, что ознаменовало начало нового периода — падение фондового рынка и, как следствие, нарастание кризисных явлений в экономике.

В результате сегодня рынок акций демонстрирует минус 60-70% от максимумов января 2008 года. Кто-то сдался сразу, кто-то только сейчас. А кто-то еще борется и будет бороться до последнего. Кризис — это проверка на прочность и, главное, на психологическую устойчивость. Компании, которые останутся после кризиса, придадут основной драйв для роста национальных биржевых индексов. Что делать инвесторам, купившим и держащим активы, сильно потерявшие в цене из-за кризиса? Ответ есть — надо использовать большую волатильность рынка в своих целях, чутко и быстро реагируя на смену направления движения котировок.

Что мы видим: фондовый рынок стал опережающим индикатором состояния экономики. Он нам первым показывал «болезненность» экономики. И он самым первым покажет оздоровление. Фондовый рынок на сегодняшний день очень волатильный, акции торгуются с большой динамикой котировок. Это один из немногих секторов экономики, который остается подвижным. В такие времена потенциал заработков достигает своих максимальных значений.



В СЛОЖИВШЕЙСЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ РОССИИ СИТУАЦИИ ВРЕМЯ ИГРАЕТ НА РУКУ ТОЛЬКО РАСТОРОПНЫМ ИНВЕСТОРАМ

> ЭКСПЕРТЫ СОВЕТУЮТ ПОКУПАТЬ АКЦИИ НА НЕБОЛЬШОЙ СРОК И ЧЕТКО ПО СИГНАЛАМ ИЗМЕНЕНИЯ ДИНАМИКИ ЦЕН

Управление частным капиталом в сложившейся ситуации рентабельно только по стратегиям, когда вы покупаете акции на небольшой срок и четко по сигналам изменения динамики цен. Данные сигналы бывают от одного-трех раз в день. При совершении сделок сигналы должны быть подкреплены

объемами при пробитии, а также наличием крупного покупателя. Все это видно в таблице заявок и на графиках. Наши рекомендации сейчас на фондовом рынке, как собственно и в любой сфере, находиться в подвижном состоянии и быстро реагировать на смену тенденций в экономике. И тог-

да даже на таком непредсказуемом рынке можно заработать, причем неплохо.

РУСТЕМ МУХАМЕТШИН, исполнительный директор ООО «БРИК», г. Казань — специально для „b-Finance“.

СКОльзящие СРЕДНИЕ (или *Moving Average*) являются наиболее старыми и часто используемыми индикаторами технического анализа динамики фондового рынка. С математической точки зрения они представляют собой обыкновенное усредненное значение цены или объема операций с ценными бумагами за некоторый период времени. Достоинства скользящих средних состоит в том, что они позволяют играть в направлении текущего тренда, поскольку каждому более или менее «направленному» движению предшествует пересечение цены скользящей средней. Главное — вовремя его заметить.



СРОЧНЫЙ НАКОПИТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД

МУЛЬТИВАЛЮТНАЯ КОРЗИНА



Меняйте
соотношение валют
без потери процентов
по специальному
выгодному курсу!

Сумма	Процентные ставки (годовых)		
Срок вклада ▶	93 дня	186 дней	372 дня
рубли	11.5 %	13.5 %	14.0 %
доллары США	7.0 %	9.0 %	10.0 %
евро	6.0 %	8.0 %	9.0 %

- Минимальный размер вклада – эквивалент 30 000 рублей по курсу Банка, действующему на момент совершения операции;
- Одновременно открываются 3 счета: в рублях, в долларах США и ЕВРО. Вы можете определить, в каком соотношении распределятся денежные средства по счетам срочных депозитов в трех видах валют;
- Первоначальный взнос средств может производиться либо на один счет, два, либо сразу на три срочных счета;
- Дополнительные взносы принимаются в размере, эквивалентной сумме не менее чем 5 000 рублей по курсу Банка, действующему на момент совершения операции;
- Срок окончания приема дополнительных взносов по вкладу сроком 93 дня не ограничен по сроку;
- Срок окончания приема дополнительных взносов по вкладам сроком 186 дней, 372 дня: за 31 день до окончания срока вклада, не включая день окончания срока вклада.

Банк причисляет проценты во вклады по окончании срока вклада и при досрочном возврате вклада. По Вашему желанию внутри срока вклада денежные средства могут переводиться с одного счета на другой с соответствующей конвертацией по специальному выгодному курсу Банка, действующему на момент совершения операции. Количество конвертаций не ограничено. По истечении первоначального срока вклад пролонгируется в соответствии с Общим Положением Банка о порядке приема и выдачи вкладов. При досрочном расторжении договора вклада банк причисляет по вкладу проценты за фактический срок нахождения денежных средств на вкладе, начисленные по ставке вклада категории до востребования. Возврат вклада клиенту осуществляется с каждого из открытых счетов с проведением в случае необходимости конвертации по курсу Банка, действующему на момент совершения операции.

Подробности во всех офисах банка.

Головной офис:

пр. Ибрагимова, 58
тел [843] 525-74-74

Дополнительные офисы в казани:

№1 ул. Татарстан, 18

№2 ул. Чуйкова, 9

№3 пр. Ибрагимова, 45

№4 ул. Гвардейская, 16 В

№5 ул. Зорге, 82

тел [843] 293-01-01

тел [843] 522-91-65

тел [843] 519-86-68

тел [843] 295-83-25

тел [843] 261-38-75

№6 ул. Минская, 12

№7 ул. Кулахметова, 25/2

№9 ул. Пушкина, 12

№10 ул. Симонова, 14/41

№11 ул. Оренб-й тракт, 22А

тел [843] 261-01-66

тел [843] 555-70-76

тел [843] 236-39-99

тел [843] 524-19-52

тел [843] 557-81-61

www.bta-kazan.ru

БАНКИ	
Абсолют банк	420111, г. Казань, ул. Островского, 14, 533-33-44, 533-33-48
Ак барс банк	420066, г. Казань, ул. Декабристов, 1, 230-33-03, 519-39-75
Акибанк	420111, г. Казань, ул. Московская, 27, 221-72-01, 221-72-17
Альфа-Банк	420097, г. Казань, ул. Н. Ершова, 296, 291-12-22, 519-47-40
Банк Зенит	420111, г. Казань, ул. Тельмана, 21/1, 230-40-05, 230-40-06
Банк Казани	420066, г. Казань, ул. Солдатская, 1, 518-98-98, 516-88-80
Банк Казанский	420039, г. Казань, ул. Декабристов, 162, 544-44-42
Банк Москвы	420111, г. Казань, ул. Московская, 13, 526-03-89, 526-03-85
Банк Русский стандарт	420034, г. Казань, ул. М. Вахитова, 8, (800) 200-62-00
Банк Татарстан ОСБ №8610	420012, г. Казань, ул. Булгаринова, 44, 264-56-10, 570-52-02
БТА-Казань	420066, г. Казань, ул. Ибрагимова, 58, 557-81-55, 557-81-57
Булгар Банк	420107, г. Казань, ул. Луковского, 8, 570-59-79
Быстробанк	420126, г. Казань, ул. Ямашева, 51а, 517-31-66, 517-57-95
ВТБ	420107, г. Казань, ул. Островского, 84, 533-31-01, 570-67-01
Девон кредит	420015, г. Казань, ул. К. Маркса, 58, 264-51-82, 264-55-43
Интехбанк	420021, г. Казань, ул. Ш. Марджани, 24, 221-17-00, 221-17-01
Кара Алтын	420126, г. Казань, ул. Ф. Амиргана, 15, 520-54-20, 520-53-77
КМБ-Банк	420094, г. Казань, ул. М. Чуйкова, 13, 519-12-50, 519-62-62
Кредит Европа Банк	420107, г. Казань, ул. Спартаковская, 6, 526-54-76, 526-54-61
Райффайзенбанк	420045, г. Казань, ул. Н. Ершова, 35а, 299-09-09
Росбанк	420111, г. Казань, ул. Пушкина, 12, 238-60-68
Русфинансбанк	420045, г. Казань, ул. Н. Ершова, 266, 519-46-91, 519-46-92
Спут	420107, г. Казань, ул. Спартаковская, 2, 291-50-00, 291-50-15

Татфондбанк	420111, г. Казань, ул. Чернышевского, 43/2, 291-99-99, (800) 100-03-03
Татэкобанк	420101, г. Казань, ул. Б. Касимовых, 47, 229-81-11, 229-06-90
Юниаструм Банк	420111, г. Казань, ул. Кремлевская, 21, 292-29-12, 292-29-62

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

Ак барс Страхование	420107, г. Казань, ул. Островского, 38, 238-20-53, 236-70-09
Альфастрахование	420107, г. Казань, ул. Петербургская, 42, 292-09-92
Гепест	420107, г. Казань, ул. Спартаковская, 2в, 291-75-48, 570-43-32
Группа Ренессанс страхование	420111, г. Казань, ул. Дзержинского, 11а, 292-49-91, 235-14-55
Гута-страхование	420111, г. Казань, ул. Т. Гиззата, 4, 292-02-52, 292-02-56
Ингосстрах	420107, г. Казань, ул. Петербургская, 42, 292-15-21, 299-11-13
Ингосстрах-жизнь	420061, г. Казань, ул. Н. Ершова, 1а, 279-32-25, 297-32-26
Итиль	420045, г. Казань, ул. Шуртыгина, 24, 295-21-21, 295-24-58
Мегарусс-Д	420111, г. Казань, ул. Япеева, 9а, 292-20-82, 292-20-85
Московская страховая компания	420012, г. Казань, ул. Горького, 8/9, 570-52-48, 570-52-49
НАСКО Татарстан	420094, г. Казань, ул. М. Чуйкова, 26, 272-15-21
Прогресс	420097, г. Казань, ул. Зинина, 8, 236-61-16, 238-98-30
Ренессанс-жизнь	420111, г. Казань, ул. Н. Ершова, 1а, 297-34-24, 297-34-33
РК-Гарант	420061, г. Казань, ул. Н. Ершова, 35а, 247-50-53, 273-66-49
Росгосстрах-Татарстан	420111, г. Казань, ул. Некрасова, 32а, 267-62-00, 236-63-32
Талисман	420061, г. Казань, ул. Н. Ершова, 18, 236-99-88
Уралсиб	420111, г. Казань, ул. Миславского, 9, оф. 412, 292-76-04, 292-99-65
Югория	420111, г. Казань, ул. Миславского, 9, 292-46-60, 292-52-26



Коммерсантъ.
Самая ценная
бумага.







ПО ПЛАСТИКОВОЙ КАРТЕ – **МОБИЛЬНЫЙ КАПИТАЛ**



платить
пополнять
хранить

в рублях, долларах США, ЕВРО
не просто удобно –
ВЫГОДНО!

Процентная ставка (годовых) на текущий остаток на картсчете для **рублевого** счета:

Сумма (рублей)	Доходность
до 100 000 руб.	0,5 Ставки ЦБ*
от 100 000 до 500 000 руб.	0,9 Ставки ЦБ*
от 500 000 до 1 000 000 руб.	0,95 Ставки ЦБ*
свыше 1 000 000 руб.	Ставка ЦБ*

* Ставка ЦБ - ставка рефинансирования ЦБ РФ, размер которой на всей территории РФ увеличивается или уменьшается на основании нормативных актов ЦБ РФ. С 01.12.2008 года ставка рефинансирования ЦБ РФ установлена в размере 13 процентов годовых (Указание ЦБ РФ от 28.11.2008 г. № 2135-У). Изменение ставки ЦБ РФ указывается на сайте ЦБ РФ (www.cbr.ru).

Процентная ставка (годовых) на текущий остаток на картсчете для **валютного** счета (\$,€):

Сумма (долларов США, Евро)	Доходность
до 10 000 \$/€	3%
от 10 000 до 50 000 \$/€	3,5%
от 50 000 до 100 000 \$/€	4%
свыше 100 000 \$/€	5%

Плата за обслуживание на срок действия карты: Visa Electron или Cirrus/Maestro - 740 руб. (срок действия карты 3 года); Visa Classic или MasterCard Standard- 1 850 руб. (2 года); Visa Gold или MasterCard Gold 4 500 руб. (2 года). Срок изготовления карты 4 рабочих дня. Дополнительная информация на сайте www.tfb.ru.

При снятии наличных в банкоматах и ПВН иных банков комиссия взимается в размере 0,9% от суммы операции, но не менее 3\$ (по курсу Банка на момент списания комиссии). При внесении наличных денежных средств в кассу, при безналичном пополнении/списании с картсчета в валюте отличной от валюты картсчета конвертация производится по курсу Банка на дату операции.

☎ (843) 291-99-99, 8-800-100-03-03
(бесплатно по РФ)