

БАНКОВСКИЙ РИТЕЙЛ

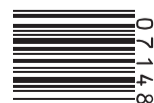
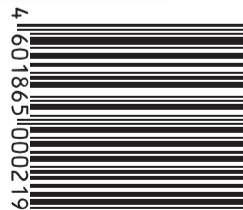
ОБЪЕМ БАНКОВСКОГО РИТЕЙЛА
В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ СНГ
ЕЖЕГОДНО УДВАИВАЕТСЯ / 27
СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ
БАНКОВСКИХ СИСТЕМ СНГ / 28
ВСЕ БАНКИ КАЗАХСТАНА / 30
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ
«СЕЙМАР АЛЪЯНС»
САКЕН СЕЙФУЛЛИН
О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ / 31
400 САМЫХ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВ
РОССИИ И УКРАИНЫ / 35
УДОРОЖАНИЕ КРЕДИТОВ НАЧАЛОСЬ
С САМЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ
В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ
БАНКОВСКИХ СИСТЕМ СНГ / 37
ОБРАТНАЯ СТОРОНА РАСШИРЕНИЯ
РЫНКА БАНКОВСКОГО РИТЕЙЛА —
РОСТ ФИНАНСОВОГО
МОШЕННИЧЕСТВА / 38



Понедельник, 26 ноября 2007 №217/П
(№3793 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №25–40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



SAFC
MEMBER OF SEIMAR GROUP



AllianceBank
Member of Seimar Group

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

www.kommersant.ru



ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ,
РУКОВОДИТЕЛЬ
СПЕЦПРОЕКТОВ ИД «Б»

ЛОГИКА ЗАЙМА

В собственности я имел всего три квартиры. Первую мне подарил государство за хорошую работу, вторую я купил, можно сказать, за наличный расчет. Последнюю, в которой сейчас живу с многодетной семьей, я приобрел в кредит, исправно выплачиваемый мною вот уже несколько лет. Ни разу при этом не задержав платеж, и даже порой ухитрялся периодически выплачивать банку сверх фиксированного месячного платежа. В своей кредитной истории самым трудным было решиться на открытие такой истории. Поиск трех поручителей, залог, оформление документов и справок, ожидание решения кредитного комитета, перспектива ежемесячной потери изрядной доли заработка.

Довольно быстро финансовая кабала превратилась из рутины в увлекательное соревнование с самим собой. Я научился жестче контролировать расходы, собственно, я даже занялся планированием этого самого семейного бюджета. Очень пригодились рабочие навыки, давно освоенные и проверенные в рамках профессиональных проектов. Финансовая вольница закончилась. Я стал организованнее, дисциплинированнее. То есть кредитная история оказалась благотворное воздействие на мою жизнь, с какой стороны не возьмем.

Во-первых, я улучшил жилищные условия семьи, что позволило мне вскоре продолжить увеличение ее состава, во-вторых, осознал на примере себя самого, что жить в кредит, это нормально, в-третьих, я стал интенсивнее работать, чтобы увеличить заработную плату.

А готовя этот проект к выпуску, я осознал, что у моей кредитной истории есть еще одна позитивная сторона, которая оказывает позитивное влияние на всю банковскую систему.

Потому как только кредитование населения, то есть меня, обеспечивает гарантии надежности и перспективы, как отдельного взятого коммерческого банка, так и экономики в целом. Именно поэтому, для обеспечения собственного потенциала развития, банки в странах СНГ вынуждены работать все больше с людьми, а не только с корпоративными клиентами, зачастую аффилированными с владельцами самих банков.

Ровно об этом же свидетельствует ежегодный полуторный и даже в некоторых наиболее финансово продвинутых странах СНГ (Казахстан, Россия, Украина) двойной рост объемов кредитования физических лиц, то есть банковского ритейла.

СОДРУЖЕСТВО КРЕДИТОРОВ

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ РЫНКОВ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В СТРАНАХ СНГ СОПРЯЖЕНО С УСИЛЕНИЕМ КОНКУРЕНЦИИ И ПРОНИКНОВЕНИЕМ БАНКОВ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ. БАНКИ ВЫНУЖДЕНЫ ИСКАТЬ НОВЫЕ РЫНОЧНЫЕ НИШИ. ОБЩАЯ ЛОГИКА РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ СНГ ОПРЕДЕЛЯЕТ РОЗНИЧНЫЙ СЕГМЕНТ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ КАК НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ. АЛЕКСЕЙ БУЗДАЛИН, ГЛАВНЫЙ ЭКСПЕРТ «ИНТЕРФАКС-ЦЭА», к. э. н.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ОБМЕН Банковский ритейл, в отличие от кредитования корпоративного сектора, меньше подвержен риску «одного клиента» и на стадии развития способен обеспечить банкам получение сверхприбылей, как, впрочем, любое новое направление бизнеса. Кроме того, для банков выход на рынок розничных услуг означает диверсификацию общей структуры операций, а значит, и снижение совокупных рисков банковского бизнеса даже при условии сохранения общих показателей рентабельности.

Осознание большинством банков постсоветского пространства неизбежности развития ритейлового бизнеса заставляет их искать общие подходы в решении сопряженных проблем на основе обмена нарождающимся опытом. Именно об этом свидетельствует лавина банковских конференций, прокатившаяся за последние несколько месяцев по большинству стран СНГ, под общей тематикой банковского ритейла.

В конце лета в грузинском Батуми прошла конференция «Развитие розничного бизнеса в регионе»; затем состоялся V российский ежегодный форум «Розничные банковские услуги России»; в Минске провели конференцию «Решения отечественных производителей для рынка розничных банковских услуг»; в Ташкенте при содействии Ассоциации банков, Центрального банка, Банковско-финансовой академии Узбекистана и при поддержке Ассоциации региональных банков России и Международного координационного совета банковских ассоциаций стран СНГ, Центральной и Восточной Европы (Международного банковского совета) была проведена международная научно-практическая конференция «Развитие розничного банковского бизнеса».

Среди наиболее злободневных проблем, обсуждавшихся на проходивших встречах банковского сообщества СНГ, были проблемы управления рисками, внедрение адекватных норм банковского регулирования и надзора, коррективы общебанковского законодательства, перспективы конкретных банковских продуктов, а также особенности и тактика их продвижения в регионах.

Такой бурный процесс обмена опытом отражает интерес банкиров к данному сегменту рынка банковских услуг и гарантирует за счет эффекта синергии быстрый рост так необходимого опыта, а значит, и взрывной рост объемов операций, которого следует ожидать уже в 2008 году в большинстве стран СНГ.

Разумеется, рост опыта и знаний в области банковской розницы достигается не только за счет взаимного обмена, но и посредством адаптации и приведения к существующим отечественным реалиям опыта банковского ритейла развитых стран мира, чему дополнительно способствует появление на национальных рынках иностранных банков. На это также нужно время, что пока является сдерживающим фактором, но скоро опыт и квалификация перестанут быть главным конкурентным преимуществом, уступив по значимости таким факторам, как доля рынка, стоимость фондирования и уровень кредитных рейтингов.

СПРОС РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ То есть рост интереса банков СНГ к розничному бизнесу неизбежен. Впрочем, это не означает, что развитие данного направления бизнеса для банков легко и безоблачно,

напротив, освоение розничного бизнеса как нового и неизведанного направления сопряжено с рядом проблем.

Выходя на новые рынки банковских услуг, банки сталкиваются с проблемой отсутствия достаточного опыта, что выражается и в рыхлой маркетинговой политике, и в недостаточно проработанной продуктовой линейке.

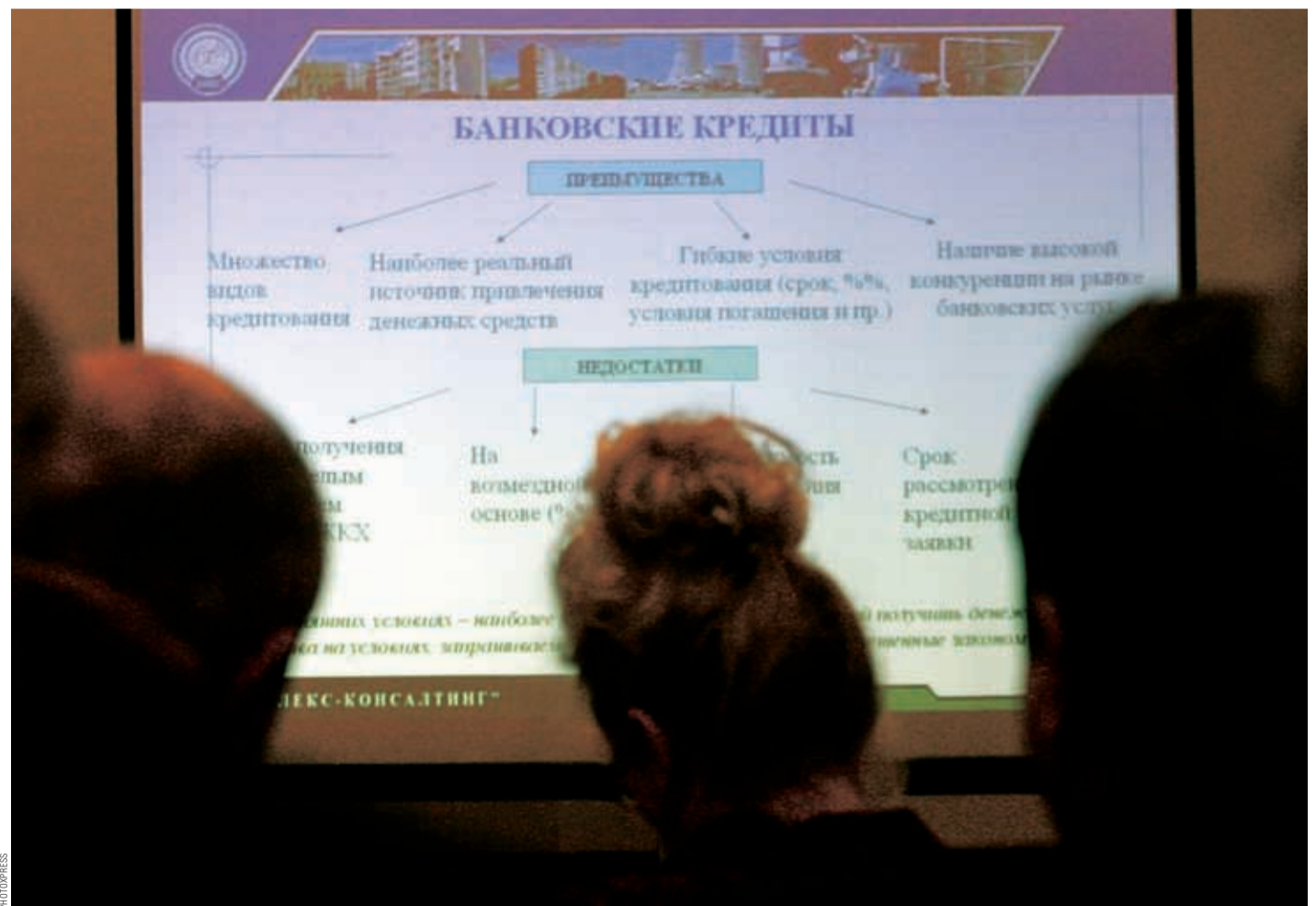
Зачастую кредитные продукты банков конкурируют не столько с продуктами других кредитных организаций, сколько с аналогичными кредитными продуктами того же банка, что вносит дополнительную сумятицу в головы потенциальных клиентов.

С другой стороны, стремительно меняющиеся социально-экономические условия стран СНГ существенно влияют на профиль спроса на банковские продукты со стороны населения, что не всегда находит адекватную реакцию со стороны коммерческих банков в виде коррекции условий и форм кредитования.

Исторически так сложилось, что для подавляющего большинства банков СНГ работа с населением не являлась приоритетным направлением деятельности. Это объяснялось целым рядом факторов.

Во-первых, банковский ритейл требует довольно больших затрат, особенно на фоне поддержания сопоставимого по объемам корпоративного бизнеса, поэтому на этапе становления коммерческие банки в первую очередь занимались работой с предприятиями.

Во-вторых, многие банки в силу недостаточно высоких кредитных рейтингов, что во многом объяснялось размером их баланса, фактически не могли обеспечить себе



НА ВСЕМ ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ КРЕДИТЫ НАСЕЛЕНИЮ ОКАЗЫВАЮТСЯ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

достаточный объем рыночной клиентуры, работая преимущественно с предприятиями, аффилированными с собственными акционерами.

В-третьих, низкие доходы населения не способствовали созданию достаточного спроса на банковские продукты, параллельно генерируя чрезмерные риски розничного кредитования, что делало ритейл малопригодным для банков.

В последние годы ситуация стала меняться. Банки достаточно окрепли для того, чтобы начать получать кредитные рейтинги международных рейтинговых агентств; параллельно стали возникать институты страхования вкладов, что существенно повысило уровень доверия населения к коммерческим банкам.

С другой стороны, коммерческие банки фактически полностью исчерпали потенциал роста за счет развития операций с корпоративной клиентурой, которая оказалась уже полностью поделенной между существующими банками.

Более того, наметилась тенденция по переходу наиболее крупных национальных компаний на обслуживание в иностранные банки, что особенно стало выпукло именно в текущем 2007 году.

Поэтому для обеспечения собственного потенциала развития банки в странах СНГ были вынуждены начать работать с физическими лицами (см. таблицы на стр. 28, 30, 35, подготовленные специально для ВГ «Интерфакс-ЦЭА»). Благо к этому времени рост благосостояния граждан смог достичь такого уровня, что сделал развитие банковской розницы действительно выгодным.

ЗАВЫШЕННЫЕ РИСКИ Одним из наиболее значимых, в том числе и в социальном плане, розничных банковских продуктов являются ипотечные кредиты.

После обретения независимости страны СНГ пошли разными путями, что привело к различным показателям экономического развития. Вместе с тем проблема обеспечения жильем населения продолжает оставаться актуальной для всех стран СНГ. Причем решение данной проблемы может быть достигнуто за счет развития ипотечного кредитования и повышения доступности данного банковского продукта.

В тех странах СНГ (Россия, Казахстан), где ипотечное кредитование достигло наиболее больших объемов, результат был достигнут за счет соответствующих государственных программ поддержки, связанных с рефинансированием ипотечных кредитов.

Вместе с тем даже в таких продвинутых странах дальнейший рост объемов кредитования сопряжен с определенными трудностями, что ведет к замедлению темпов роста ипотечного кредитования. Вопреки росту объема ипотечных кредитов наблюдается динамика снижения процентных ставок по ним, хотя срок кредитования продолжает увеличиваться.

Основной проблемой, сдерживающей развитие ипотечного кредитования, например, в Казахстане, является то, что часть спроса на ипотеку с минимальными рисками уже была удовлетворена, а новые заемщики несут для банков завышенные риски.

В частности, это выражается в том, что все чаще за кредитами обращаются граждане с неподтвержденными доходами. Одновременно происходит рост цен на жилье, связанный с ростом цен на стройматериалы, что делает ипотеку менее доступной. Фактором, сдерживающим развитие ипотеки, является также недостаточная развитость индустрии стройматериалов.

Вследствие действия данных факторов степень развитости ипотечного рынка в Казахстане, России, на Украине

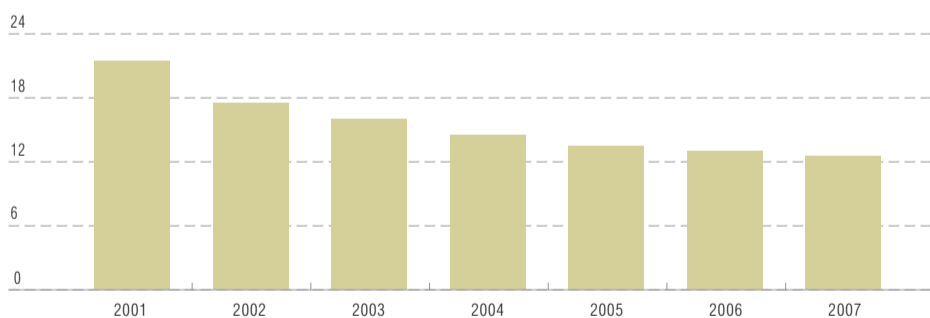


ВСЕ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ БАНКИ СНГ УДЕЛЯЮТ ПРОДВИЖЕНИЮ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ, СТРЕМЯСЬ ВЫДЕЛИТЬСЯ ОСОБЫМ ОБРАЗОМ НА ОБЩЕМ ФОНЕ

и в других странах СНГ пока еще отстает от среднемирового уровня. Так, например, объем выданных ипотечных займов к ВВП Казахстана составляет примерно 10%, тогда как в развитых странах такой показатель доходит до 40–60%.

ВНУТРЕННИЕ УГРОЗЫ Наблюдаемые в последние годы в банковских системах СНГ темпы роста розничных операций поистине впечатляют. Так, если в качестве простейшего индикатора розничного бизнеса взять суммарные остатки средств физических лиц на счетах до востребования, мы увидим в 2006 году полуторный рост.

Объем портфелей розничных кредитов в некоторых странах СНГ (Россия, Казахстан, Украина) ежегодно удваивается.



ИСТОЧНИК: «ИНТЕРФАКС-ЦЭА».

ся. По мере развития розничного рынка обостряется конкуренция среди банков, что в итоге ведет к тому, что конкуренция из ценовой плоскости все больше смещается в область качества и удобства пользования продуктами. Более успешными становятся те банки, которые располагают наиболее обширной сетью точек продаж, а также предлагают клиентам удобные интернет-сервисы управления счетами.

Все больше внимания банки уделяют стратегии продвижения банковских продуктов, стремясь выделиться особым образом на общем фоне банковской системы, что зачастую подкрепляется особой репутацией и брэндом банка.

В то же время в большинстве стран СНГ развитие банковской розницы находится только на начальном этапе,

что означает фактическое отсутствие горизонтов развития. В действительности в настоящее время большинство населения если и пользуется банковскими продуктами, то среди них львиную долю (90%) составляют простейшие продукты — коммунальные платежи и денежные переводы, в то время как депозитами и тем более кредитами и банковскими картами пользуются не более 10–20% граждан.

Таким образом, парадокс ситуации в банковском сообществе СНГ состоит в том, что при объективной необходимости роста существуют серьезные факторы, этому препятствующие. И особенность практически всех банковских систем стран СНГ такова, что с новыми угрозами банкам не справиться без помощи государства.

А на фоне роста дефолтов в области потребительского кредитования особое внимание банкам следует уделить вопросам обмена опытом и знаниями о своих клиентах, в том числе посредством института бюро кредитных историй.

Действуя сообща, банки получают все шансы переломить негативные внутренние и внешние тенденции и обеспечить высокие темпы развития рынка розничных банковских услуг. В противном случае потребительская задолженность может достичь неприемлемых уровней, что повредит стабильности финансовой системы и общему экономическому развитию стран СНГ. ■

СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ СТРАН СНГ

	КОЛИЧЕСТВО БАНКОВ			АКТИВЫ (\$ МЛН)			КАПИТАЛ (\$ МЛН)			ТЕМПЫ РОСТА				ПРИХОДИТСЯ В СРЕДНЕМ НА ОДИН БАНК (\$ МЛН)						ДОЛЯ КАПИТАЛА В АКТИВАХ (%)		
	2005	2006	01.07.2007	2005	2006	01.07.2007	2005	2006	01.07.2007	ЗА ГОД		ЗА ПОЛГОДА		АКТИВОВ			КАПИТАЛА			2005	2006	01.07.2007
										АКТИВОВ	КАПИТАЛА	АКТИВОВ	КАПИТАЛА	2005	2006	01.07.2007	2005	2006	01.07.2007			
РОССИЯ	1205	1143	1120	339 100	533 400	666 300	43 100	64 300	90 400	57,3	49,2	24,9	40,6	281,4	466,7	594,9	35,8	56,3	80,7	12,7	12,1	13,6
КАЗАХСТАН	34	33	33	33 800	69 900	91 800	4400	9200	12 500	106,8	109,1	31,3	35,9	994,1	2118,2	2781,8	129,4	278,8	378,8	13,0	13,2	13,6
УКРАИНА	186	170	173	42 400	67 400	87 100	5000	8400	10 000	59,0	68,0	29,2	19,0	228,0	396,5	503,5	26,9	49,4	57,8	11,8	12,5	11,5
БЕЛАРУСЬ	30	28	27	9937	13 575	15 909	1870	2407	2521	36,6	28,7	17,2	4,7	331,2	484,8	589,2	62,3	86,0	93,4	18,8	17,7	15,8
УЗБЕКИСТАН	29	28	28	4772	5812	5929	789	863	964	21,8	9,4	2,0	11,7	164,6	207,6	211,7	27,2	30,8	34,4	16,5	14,8	16,3
АЗЕРБАЙДЖАН	44	44	44	2452	3858	5796	423	613	966	57,4	44,9	50,2	57,7	55,7	87,7	131,7	9,6	13,9	22,0	17,2	15,9	16,7
МОЛДОВА	16	15	15	1431	1765	2188	239	295	354	23,3	23,2	23,9	20,1	89,4	117,7	145,8	15,0	19,6	23,6	16,7	16,7	16,2
ГРУЗИЯ	19	17	18	1422	2467	3354	268	524	625	73,6	96,0	35,9	19,2	74,8	145,1	186,3	14,1	30,8	34,7	18,8	21,2	18,6
АРМЕНИЯ	21	21	21	979	1443	1790	211	312	394	47,4	48,3	24,1	26,2	46,6	68,7	85,3	10,0	14,9	18,8	21,5	21,6	22,0
КЫРГЫЗСТАН	19	21	21	530	743	953	84	134	177	40,1	60,0	28,3	31,9	27,9	35,4	45,4	4,4	6,4	8,4	15,8	18,0	18,6
ИТОГО ПО СТРАНАМ СНГ	1603,0	1589,0	1500,0	436 822,2	700 363,7	881 118,7	56 383,0	87 048,1	118 901,3	60,3	54,4	25,8	38,6	272,5	440,8	587,4	35,2	54,8	79,3	12,9	12,4	13,5

ТАБЛИЦА СОСТАВЛЕНА «ИНТЕРФАКС-ЦЭА», ПО ДАННЫМ НА 1 ИЮЛЯ 2007 ГОДА.

ОТЧЕТ О ТЕНГЕ

ПО СТАТИСТИКЕ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ, РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ ЕЖЕГОДНО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ В ДВА РАЗА, ЧЕМУ СПОСОБСТВУЕТ ЛОЯЛЬНОСТЬ БАНКОВ ПО ОТНОШЕНИЮ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ЗАЕМЩИКАМ. КРИЗИС ЛИКВИДНОСТИ, УДАРИВШИЙ ПО МИРОВЫМ ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ, ПРИВЕЛ К РЕЗКОМУ СОКРАЩЕНИЮ ОБЪЕМОВ ФОНДИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ, СИЛЬНО ЗАВИСИМЫХ ОТ ИНОСТРАННЫХ КРЕДИТОРОВ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, АГЕНТСТВО ПО ФИНАНСОВОМУ НАДЗОРУ В ПОСЛЕДНЕМ ОТЧЕТЕ ХАРАКТЕРИЗУЕТ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАК СТАБИЛЬНЫЙ. НАДЕЖДА РЫБКИНА

ФИНАНСОВАЯ АРИФМЕТИКА Последним по времени, а значит наиболее адекватным нынешнему состоянию рынка исследованием, стал отчет «О ситуации в банковском секторе Республики Казахстан», обнародованный в октябре Агентством по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН). Общий пафос этого документа сводится к тому, что «по результатам анализа основных финансовых показателей сектора... в сентябре 2007 года наблюдалось сохранение стабильной ситуации».

Совокупный ссудный портфель на 1 октября по сравнению с 1 сентября сократился на 1,5%, а по сравнению с началом года увеличился на 45,2% и составил 75,9% от общей суммы активов банков. Основную долю кредитов в структуре кредитного портфеля банков составляют при этом сомнительные займы 1-й категории — 45,9%, доля стандартных займов — 40,3%, доля безнадежных кредитов — 1,2%.

Продолжают расти и объемы долгосрочных займов в активах банков. Так, сумма ипотечных займов, выдаваемых под залог недвижимости, на 1 сентября составила 3009 млрд тенге, что больше показателя начала года на 82,2%. В совокупном ссудном портфеле на них приходится 34,6%. Прирост жилищных займов в банках второго уровня с апреля 2007 года составил 42,2%. При этом их доля в кредитном портфеле банков составила 7,3%, а доля в ВВП республики — 5,1% (в США — 64,5%, во Франции — 26,2%, в России — 1,4%).

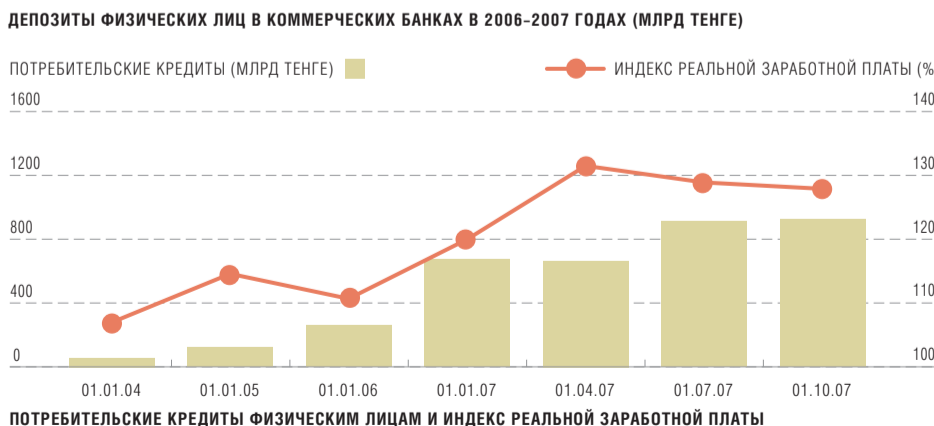
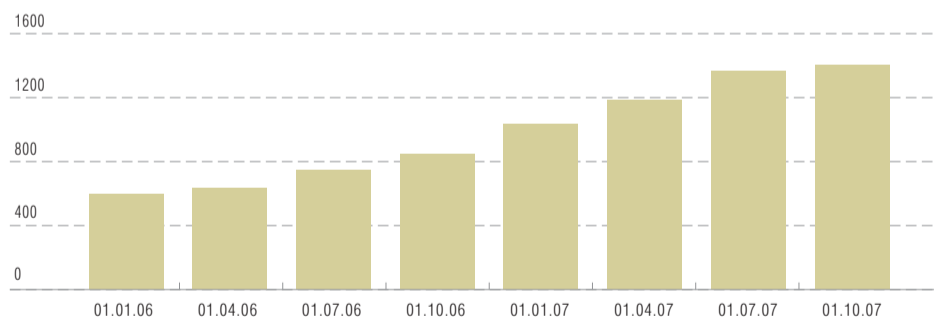
Большое внимание в отчете уделено введенным в апреле этого года Правилам классификации активов, условных обязательств и создания резервов (резервов), направленным на снижение рисков при розничном кредитовании. Эти правила предписывают банкам изменить принципы работы с клиентами и оценивать в первую очередь не качество залогового обеспечения, а финансовое состояние заемщика и его способность обслуживать кредит. В частности, не достаточно удовлетворительным для получения кредитов в иностранной валюте теперь будет считаться финансовое состояние заемщиков, которые не имеют соответствующей валютной выручки, и валютные риски которых не покрыты инструментами хеджирования. Результатом введения нового порядка стало увеличение объема сформированных банковских резервов на 50 млрд тенге.

Также введены дополнительные критерии оценки платежеспособности заемщиков по ипотечным жилищным займам. На долю ипотечных кредитов с высоким уровнем рисков — с отношением суммы займа к стоимости залога более 70% — приходится 66,8% ипотечных займов. Ипотечные жилищные кредиты, по которым сумма займа не превышает 50% стоимости залога, составляют 155,1 млрд тенге, или 18,9% от их общего числа.

ПОЗИТИВНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ Банковскую систему Казахстана, по сравнению с большинством других бывших союзных республик, отличают зрелость и от-



КАЗАХСКИЙ ТЕНГЕ — ОДНА ИЗ САМЫХ УСТОЙЧИВЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ В СНГ



носительная стабильность. Ее становление началось в 1992 году и продолжалось в общей сложности восемь лет — к 2000 году рынок оказался поделен между несколькими крупными и амбициозными игроками. Однако в те годы банки обслуживали в основном корпоративных клиентов и отчасти малый и средний бизнес, тогда как объемы рынка розничного кредитования были мизерными (основную долю в них составляли ипотечные займы).

В условиях стремительного экономического роста стали увеличиваться доходы населения, а вместе с ними покупательские способности и потребительский спрос на разного рода товары и услуги. Все это послужило предпосылками для развития в республике банковского ритейла.

БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ КАЗАХСТАНА, ПО СРАВНЕНИЮ С БОЛЬШИНСТВОМ ДРУГИХ БЫВШИХ СОЮЗНЫХ РЕСПУБЛИК, ОТЛИЧАЮТ ЗРЕЛОСТЬ И ОТНОСИТЕЛЬНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ. ЕЕ СТАНОВЛЕНИЕ НАЧАЛОСЬ В 1992 ГОДУ И ПРОДОЛЖАЛОСЬ В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ ВОСЕМЬ ЛЕТ

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

На сегодняшний день общая сумма банковских займов граждан Казахстана превышает 3 трлн тенге (\$1 = 120,69 тенге). По подсчетам экспертов, объем потребительского кредитования в Казахстане ежегодно увеличивается примерно в два раза. Важным стимулом для такого роста служит гибкая кредитная политика казахстанских банков: во многих крупных торговых точках действуют банковские отделения, которые оформляют кредиты в течение 15–30 минут, довольствуясь минимальным пакетом документов.

Наиболее востребованы среди потребителей услуги экспресс-кредитования, кредиты на неотложные нужды и ипотека. По статистике объем ипотечных кредитов ежегодно растет на 94,2%, а с начала этого года количество ипотечных займов увеличилось уже в 2 раза, что связано с проблемой обеспечения жильем широких слоев населения. Однако специалисты предупреждают, что концентрация банковского капитала в одной отрасли — жилищной — чревата серьезными трудностями для дальнейшего развития рынка. Любая дестабилизация цен на жилье может спровоцировать кризис американско-европейского формата, поэтому банки вынуждены увеличивать свои резервы по ипотечным кредитам.

Тем не менее пока крупнейшие казахстанские банки — такие, как Казкоммерцбанк (активы — \$22 816,5 млн), Банк ТуранАлем (\$20 848,1 млн), Альянс Банк (\$11 154,1 млн), Народный Сбербанк Казахстана (\$10 366,5 млн) — не вызывают опасений у международного делового сообщества. Авторитетные издания присваивают им индексы «стабильности» и «позитивности» и включают их в рейтинги и топ-листы ведущих банков СНГ и Азии.

ПАГУБНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ В то время как официальный отчет финансового ведомства выносит вердикт о стабильности банковского сектора, участники рынка всерьез опасаются дестабилизации. Высокие темпы роста, которые банковский сектор Казахстана продемонстрировал в последние годы, во многом обеспечивались растущим оптовым внешним кредитованием. По подсчетам специалистов, только за четыре года внешние займы выросли в 34 раза. Неудивительно, что нынешняя ситуация на мировом финансовом рынке не могла не отразиться на объемах фондирования казахстанских банков.



В БЮДЖЕТЕ КАЗАХСТАНА НА 2008 ГОД ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ ПРЕДУСМОТРЕТЬ \$4 МЛРД НА ОКАЗАНИЕ, В СЛУЧАЕ НЕОБХОДИМОСТИ, ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ НАЦИОНАЛЬНОМУ БАНКОВСКОМУ СЕКТОРУ

PHOTOXPRESS

Если в июле, в докризисный период, рост кредитования населения составлял 38%, то в сентябре он упал до 3%. За сентябрь совокупные активы коммерческих банков Казахстана сократились на 0,71% по сравнению с августом и составили \$94 млрд.

Кризис ликвидности буквально вынудил банки второго уровня скорректировать свою политику заимствований. В стратегиях их развития иностранным источникам фондирования всегда отводилось значительное место. Между тем, по прогнозам Национального банка РК, внешние рынки кредитования, еще не оправившиеся от августовского стресса, смогут открыться для казахстанских банков только во второй половине следующего года. У ряда экспертов в связи с этим есть серьезные опасения, что рост долгов перед иностранными кредиторами может отразиться на экономической стабильности в масштабах всего государства, поскольку неминуемо скажется на инвестиционном климате Казахстана.

Понимает это и руководство страны. По словам председателя Национального банка РК Анвара Сайденова, государственная поддержка банковского сектора страны теперь будет осуществляться по двум направлениям. Во-первых, банкам будет предоставлена краткосрочная ликвидность на недельный срок под ставку рефинансирования в 9% годовых по нескольким видам операций, а во-вторых, смягчены минимальные резервные требования к банкам, что позволит высвободить примерно 300 млрд тенге. Таким образом, банки смогут самостоятельно отвечать по внешним обязательствам и поддерживать свою кредитную деятельность, не обращаясь за помощью к Национальному фонду. По мнению правительства, банки второго уровня все свои обязательства, в том числе и перед нерезидентами, уже выполняют в полной мере без каких-либо задержек.

Кроме того, президент Казахстана поручил правительству, Национальному банку, институтам развития и АФН предусмотреть в бюджете 2008 года \$4 млрд на оказание, в случае необходимости, финансовой поддержки банковскому сектору. Другими словами, власти страны планируют обеспечить все условия для того, чтобы банковская система смогла выйти из сложившейся на глобальных рынках кризисной ситуации с минимальными потерями. ■

ВСЕ БАНКИ КАЗАХСТАНА

МЕСТО БАНКА ПО АКТИВАМ	БАНК	АКТИВЫ		ВЫДАННЫЕ КРЕДИТЫ			СРЕДСТВА НЕБАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ТОМ ЧИСЛЕ СРЕДСТВА ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ			ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (\$ МЛН)		
		АКТИВЫ (\$ МЛН)	ИЗМЕНЕНИЕ С НАЧАЛА ГОДА (%)	ВСЕГО (\$ МЛН)	ИЗМЕНЕНИЕ С НАЧАЛА ГОДА (%)	МЕСТО ПО КРЕДИТАМ	ДОЛЯ КРЕДИТОВ В АКТИВАХ (%)	ВСЕГО (\$ МЛН)	ИЗМЕНЕНИЕ С НАЧАЛА ГОДА (%)		ДОЛЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В СРЕДСТВАХ НБС	МЕСТО БАНКА ПО СРЕДСТВАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
1	КАЗКОММЕРЦБАНК	22 816,5	27,7	18 580,0	43,8	1	81,4	11 912,0	34,8	82,3	1	171,8
2	БАНК «ТУРАНАЛЕМ»	20 848,1	45,1	16 049,7	60,7	2	77,0	9 397,1	40,5	81,2	2	214,4
3	АЛЬЯНС БАНК	11 154,1	53,2	7 226,7	40,8	3	64,8	3 588,5	91,6	77,6	4	154,9
4	НАРОДНЫЙ СБЕРБАНК КАЗАХСТАНА	10 366,5	34,7	6 585,3	34,9	4	63,5	4 111,7	26,0	66,4	3	142,8
5	АТФБАНК	7 830,1	-5,0	5 826,0	26,5	5	74,4	2 660,8	-2,0	73,9	6	37,7
6	БАНК «ЦЕНТРКРЕДИТ»	6 646,6	47,8	5 057,9	49,2	6	76,1	2 784,6	69,5	70,0	5	41,4
7	ТЕМИРБАНК	2 639,1	68,1	2 096,1	66,1	7	78,4	1 400,1	96,7	85,2	7	42,7
8	БАНК «КАСПИЙСКИЙ»	1 746,6	13,0	1 257,7	21,5	8	72,0	265,2	-5,0	52,3	13	51,1
9	НУРБАНК	1 562,4	-3,5	1 190,9	6,2	9	76,2	496,0	-16,3	86,3	11	7,7
10	ЕВРАЗИЙСКИЙ БАНК	1 429,4	19,7	1 064,6	44,2	10	74,5	613,6	22,5	81,1	8	14,0
11	ЦЕСНАБАНК	1 102,9	62,4	830,6	42,5	11	75,3	518,1	100,4	73,1	10	5,3
12	АВН АМНО БАНК (КАЗАХСТАН)	778,1	-4,6	334,5	5,8	12	43,0	549,8	1,6	90,2	9	13,0
13	СИТИБАНК (КАЗАХСТАН)	689,5	4,9	219,5	-4,6	15	31,8	463,8	31,3	96,2	12	10,1
14	НСВС БАНК (КАЗАХСТАН)	372,3	-1,7	267,2	23,3	13	71,8	108,1	-57,6	95,0	16	6,9
15	ЭКСИМБАНК (КАЗАХСТАН)	356,1	107,4	266,6	103,1	14	74,9	152,5	383,4	100,0	14	1,8
16	ДБ АО «СБЕРБАНК РОССИИ»	267,3	24,4	159,3	34,9	17	59,6	84,5	43,6	52,8	18	5,7
17	КАЗИНВЕСТБАНК	248,5	24,9	191,7	52,5	16	77,2	143,5	37,9	88,4	15	2,7
18	АЛЬФА-БАНК	203,4	12,2	109,1	10,8	18	53,7	85,9	—	65,0	17	6,1
19	ЖИЛСТРОЙСБЕРБАНК КАЗАХСТАНА	154,4	26,1	57,3	101,2	20	37,1	0,0	—	0,0	33	0,6
20	НЕФТЕБАНК	107,5	11,3	88,9	32,8	19	82,7	34,2	11,4	65,9	20	0,2
21	ДЕМИР КАЗАХСТАН БАНК	102,2	-1,5	48,3	2,4	21	47,2	63,1	-15,6	87,7	19	2,5
22	БАНК КИТАЯ В КАЗАХСТАНЕ	67,8	0,0	4,3	-1,1	31	6,4	22,6	-16,6	56,6	23	1,8
23	КЗИ БАНК	57,6	35,3	28,1	49,7	23	48,7	23,0	58,8	68,4	22	1,1
24	ДАНАБАНК	56,6	-4,2	44,9	1,0	22	79,4	8,5	-15,9	59,7	26	0,5
25	БАНК «АЛМА-АТА»	55,3	25,6	9,7	-33,9	27	17,5	28,5	59,2	68,0	21	2,1
26	ЛАРИБА-БАНК	44,7	-4,5	26,1	1,4	24	58,4	11,5	-16,2	60,2	25	1,2
27	ТПБК	39,5	35,4	0,0	—	33	0,0	19,4	85,1	83,5	24	0,9
28	ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА	24,9	8,3	7,0	182,1	29	28,0	3,4	41,0	96,3	28	-1,2
29	СЕНИМ-БАНК	19,9	38,6	12,8	10,4	25	64,6	4,2	255,6	69,7	27	0,3
30	ТАИБ КАЗАХСКИЙ БАНК	16,4	7,4	6,8	111,0	30	41,6	2,2	-26,4	38,9	29	0,1
31	КАЗАХСТАНСКИЙ ИННОВАЦИОННЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	15,4	26,1	8,4	10,3	28	54,8	0,3	63,6	71,4	32	0,8
32	НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК ПАКИСТАНА	12,9	15,7	3,0	136,8	32	23,2	0,9	-32,1	20,6	30	0,1
33	ЗАМАН-БАНК	11,6	11,7	11,0	13,1	26	95,4	0,8	21,4	93,7	31	1,2
	ИТОГО	91 844,1	31,4	67 670,1	43,4		73,7	39 558,5	36,5	77,8		942,3

ТАБЛИЦА СОСТАВЛЕНА «ИНТЕРФАКС-ЦЗА», ПО ДАННЫМ НА 1 ИЮЛЯ 2007 ГОДА.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

КРЕПКИЙ «АЛЬЯНС» ВЕДУЩИЕ ПОЗИЦИИ НА КАЗАХСТАНСКОМ РЫНКЕ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ОДНОМ ИЗ САМЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ, ЗАНИМАЕТ АЛЬЯНС БАНК. О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БАНКА КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ДИАНЕ РОССОХОВАТСКОЙ РАССКАЗАЛ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ «СЕЙМАР АЛЬЯНС» САКЕН СЕЙФУЛЛИН.

BUSINESS GUIDE: Что позволило Альянс Банку занять ведущие позиции на рынке банковского ритейла Казахстана? **САКЕН СЕЙФУЛЛИН:** Можно сказать, что это закономерный итог работы прошлых лет. Рынок розничного кредитования в Казахстане начал формироваться в 2002 году. Этому способствовал быстрый рост экономики страны, повышение уровня доходов населения и, как следствие, увеличение потребительского спроса на различные товары и услуги. Однако на тот момент рынок розничного банкинга был представлен в основном ипотечными займами. Изучив передовой международный ритейловый опыт, Альянс Банк принял стратегическое решение развивать услуги потребительского кредитования.

В течение 2002–2005 годов отработывались технологии потребительских кредитов и маркетинговые программы, шла подготовка кадров, совершенствовались IT-технологии, формировалась широкая филиальная сеть банка.

В первую очередь, нам необходимо было разработать и внедрить эффективную и высокоскоростную систему оценки рисков при массовой выдаче розничных кредитов. В дальнейшем мы сфокусировали свои усилия на строительстве разветвленной сети продаж с активной передачей в аутсорсинг некоторых маркетинговых функций по привлечению клиентов. Так, в начале 2006 года, по решению акционеров банка был создан ряд компаний по продаже потребительских кредитов, которые выполняли функции брокеров.

Не менее важной задачей для нас было развитие информационных технологий. Разумеется, модель потребительского кредитования не может быть жизнеспособной без адекватной системы коллекторской поддержки. Эти функции мы также передали на аутсорсинг ведущим игрокам рынка коллекторских услуг. Таким образом, успех Альянс Банка на рынке банковского ритейла обусловил наличие отработанной бизнес-модели розничного кредитования, включающей в себя понятную для потребителя продуктовую линейку, разветвленную сеть продаж и приема платежей, риск-менеджмент с использованием современных скорринговых систем и эффективную систему коллекторской поддержки.

Постепенно мы пришли к пониманию того, что необходимо создавать мощную финансовую группу, которая охватывала бы все сегменты финансового рынка. С этой целью в декабре 2006 года было принято решение о создании финансовой корпорации «Сеймар Альянс», в которую вошли Альянс Банк, страховая группа и ряд финансовых агентств.

BG: Успеху Альянс Банка во многом способствовало и внедрение эксклюзивного потребительского кредита. В чем его особенности и преимущества для клиентов?

С. С.: Нужно отметить, что новый вид кредита был разработан с учетом опыта наших зарубежных, в том числе российских, коллег, и эксклюзивен только для казахстанского рынка. Речь идет о персональном потребительском кредите, который предоставляется на любые потребительские нужды на короткий срок и на небольшую сумму.

Перед тем как начать разработку нового продукта, мы провели ряд исследований, которые выявили основные



ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ КОРПОРАЦИИ «СЕЙМАР АЛЬЯНС» САКЕН СЕЙФУЛЛИН НЕ ВИДИТ ОСНОВАНИЙ ГОВОРИТЬ О ПОЛНОМАСШТАБНОМ КРИЗИСЕ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ КАЗАХСТАНА; И ПОТОМУ УВЕЛИЧЕНИЕ КРЕДИТНЫХ СТАВОК НА 2–3% ОН РАСЦЕНИВАЕТ КАК ВРЕМЕННУЮ МЕРУ, СТАБИЛИЗИРУЮЩУЮ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

клиентские предпочтения. Выяснилось, что наши потенциальные клиенты больше всего ценят скорость обслуживания, на что мы и сделали ставку. Решение о выдаче этого кредита принимается автоматически, что позволило нам максимально ускорить процедуру его оформления и запустить продукт в «массовое производство». Сегодня доля персональных потребительских кредитов в портфеле банка составляет 60%.

Чтобы минимизировать риски, неизбежные при автоматическом принятии решений, мы разработали уникальную скорринговую систему оценки кредитоспособности клиента. Наша система скорринга имеет официальный доступ к базе данных Государственного центра по выплате пенсии, что гарантирует ее эффективность и надежность. Кроме того, четырехлетний опыт работы на рынке позволил нам выявить ряд закономерностей, на базе которых наши специалисты составили «галерею портретов» потенциальных заемщиков, в том числе и ненадежных.

BG: Альянс Банк имеет достаточно большой опыт потребительского кредитования. Каковы сегодня приоритетные направления работы банка с частными клиентами?

С. С.: Как я уже подчеркивал, первостепенная задача для нас — выход на новый, более качественный уровень обслуживания клиентов (наша клиентская база насчитывает два миллиона человек). С этой целью акционерами и прав-

ЛИДЕР СРЕДИ КРЕДИТОРОВ

АО «Альянс Банк» успешно работает на рынке банковских услуг более 14 лет и является одним из самых динамично развивающихся банков Казахстана. По итогам первого полугодия 2007 года он занимает третье место по размеру активов, собственного капитала и полученной чистой прибыли, а также признан лидером на рынке розничного кредитования.

В 2003 году ведущее рейтинговое агентство Moody's Investors Service присвоило «Альянс Банку» рейтинг финансовой устойчивости на уровне E+ с прогнозом «стабильный». В 2006 году международное деловое издание Euromoney наградило «Альянс Банк» как «Лидирующий банк в корпоративном управлении в развивающихся странах Европы». В июле 2007 года «Альянс Банк» провел IPO на Лондон-

ским фондовой бирже. В сентябре 2007 года авторитетное финансовое издание The Banker включил «Альянс Банк» в список 200 крупнейших банков Азии. АО «Альянс Банк» является одним из основных участников валютных торгов KASE и активно работает с ценными бумагами. Владелец контрольного пакета акций и основным собственником АО «Альянс Банк» является финансовый холдинг

лением банка было принято решение учредить во всех отделениях и филиалах специальную службу адвокатов и консультантов для наших клиентов. Большое значение мы придаем и укреплению отношений с лояльными клиентами, то есть с заемщиками, имеющими положительную кредитную историю в Альянс Банке. Таким клиентам мы предлагаем более льготные условия обслуживания кредитов и выпускаем для них револьверные кредитные карты (кредит по ним является возобновляемым, то есть, владелец карты может автоматически пополнить кредитный лимит. — **BG**), позволяющие полностью автоматизировать коммуникации с заемщиками. Проект по внедрению таких карт мы запустили в июне 2007 года, и на сегодняшний день ими пользуются более ста тысяч наших клиентов.

Одним из приоритетных направлений нашей деятельности мы считаем и дальнейшее развитие депозитной базы как важного источника внутреннего фондирования. В связи с этим месяц назад мы совершенствовали депозитную политику банка, заменив целое семейство депозитов, рассчитанных на самых разных потребителей, одним универсальным депозитом.

BG: Известно, что по уровню развития банковской розницы на рынке СНГ четко обозначились три лидера — Россия, Казахстан и Украина. С чем, на ваш взгляд, это связано и в чем принципиальные сходства и различия в развитии банковского ритейла в этих странах?

С. С.: Думаю, что это объясняется продвинутой банковской системой, наличием цивилизованного нормативно-правового поля и экономической активностью граждан. Немаловажно и то, что по численности населения эти страны опережают другие государства СНГ.

В ритейловом банкинге в России, Казахстане и Украине много общего, что легко объяснимо. Наши страны многие годы входили в состав одного государства, поэтому пути их развития во многом сходятся. Что касается различий, в Казахстане уже к середине 1990-х были достаточно быстро и эффективно проведены институциональные реформы, которые позволили за короткий срок запустить финансовый рынок в целом и рынок банковских услуг в частности. Кроме того, в отличие от России, у нас функционирует Государственный центр по выплате пенсий (ГЦВП), в который стекается информация о пенсионных отчислениях граждан.

BG: В России предоставление кредитов физическим лицам пока еще сопряжено с достаточно серьезными рисками. Насколько рискованно заниматься розничным банкингом на казахстанском рынке?

С. С.: В Казахстане, в сравнении, например, с Россией, создана гораздо более благоприятная среда для формирования качественного портфеля персональных потребительских кредитов. Во-первых, как я уже говорил, мы имеем возможность получать объективную информацию, подтверждающую платежеспособность заемщика, в рамках соглашения с ГЦВП. Во-вторых, степень надежности клиента позволяют определить наша собственная база кредитных историй и централизованное кредитное бюро. К тому же, с точки зрения риск-менеджмента розничный биз-

нес менее рискованный, чем работа с корпоративными или VIP-клиентами, так как позволяет добиться высокой степени диверсификации кредитного портфеля.

BG: Можно ли сказать, что розничная деятельность Альянс Банка полностью отвечает международным стандартам?

С. С.: Мы считаем, что финансовому институту, деятельность которого не соответствует мировым стандартам, сложно рассчитывать на успешность бизнеса. Для нас очень важно быть технологичными. К примеру в сентябре мы успешно завершили внедрение профессиональной системы принятия решений New Business Strategy Manager (NBSM), разработанной совместно с компанией Experian-Scorex. Эта система позволяет поднять процесс управления рисками на более высокий уровень, что делает наш бизнес более эффективным. Так, по итогам работы в октябре-ноябре этого года, банк смог увеличить продажи персональных потребительских кредитов на 15%, одновременно сократив кредитный риск на 5%. Отвечать международным стандартам для Альянс Банка тем более актуально, что в июле этого года мы прошли процедуру листинга на Лондонской фондовой бирже и провели первичное размещение акций на этой площадке.

BG: Насколько отразился мировой финансовый кризис на работе Альянс Банка? Была ли выработана своя ипотечная политика или другой механизм, чтобы не допустить повторения западного кризисного сценария в Казахстане?

С. С.: Дело в том, что последние события на мировых финансовых рынках мы не расцениваем как кризис. Да, есть напряженность, связанная с проблемами на рынке ипотечных облигаций США, но оснований говорить о полномасштабном кризисе мы не видим. Другое дело, что ликвидность стала дороже, и это вынуждает нас пересматривать процентную политику в сторону увеличения ставок в среднем на 2–3%. Однако эта мера носит временный характер, и, как только ситуация на мировых финансовых рынках стабилизируется, наши потребительские кредиты станут доступнее.

Инвесторы сегодня заняты переоценкой своих рисков, особенно при вложении средств в развивающиеся рынки. Могут сказать, что свои обязательства перед инвесторами мы выполняем.

До конца года мы должны вернуть инвесторам \$406 млн, притом что высоколиквидные активы банка составляют на сегодня порядка \$2,5 млрд. На начало ноября этого года Альянс Банк погасил несколько траншей по привлеченным синдицированным займам на общую сумму \$239 млн, оставшиеся \$167 млн мы погасим в течение ближайшего месяца. Таким образом, у наших акционеров и инвесторов нет поводов для беспокойства.

То есть, мы достаточно спокойно реагируем на ипотечный обвал в США и Европе, поскольку ипотечное кредитование никогда не было приоритетным направлением развития розничного бизнеса Альянс Банка. Тем не менее, мы постоянно мониторим нашу систему риск-менеджмента, своевременно ее корректируем, чтобы минимизировать возможные риски и не допустить снижения качества кредитного портфеля. ■

В РИТЕЙЛОВОМ БАНКИНГЕ В РОССИИ, КАЗАХСТАНЕ И УКРАИНЕ МНОГО ОБЩЕГО, ЧТО ЛЕГКО ОБЪЯСНИМО. НАШИ СТРАНЫ МНОГИЕ ГОДЫ ВОХОДИЛИ В СОСТАВ ОДНОГО ГОСУДАРСТВА, ПОЭТОМУ ПУТИ ИХ РАЗВИТИЯ ВО МНОГОМ СХОДЯТСЯ

ИЗДЕРЖКИ САМОСТИЙНОСТИ РЫНОК БАНКОВСКОГО РИТЕЙЛА НА УКРАИНЕ ЕЩЕ НЕ ДО КОНЦА СФОРМИРОВАЛСЯ. НЕСМОТЯ НА ЖЕСТКУЮ КОНКУРЕНЦИЮ В ЭТОМ СЕКТОРЕ, БОЛЬШИНСТВО ИГРОКОВ ДО СИХ ПОР НЕ ВЛАДЕЮТ ТЕХНОЛОГИЯМИ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ И БАНКОВСКИХ УСЛУГ. И ХОТЯ ИМЕННО НЕСОВЕРШЕНСТВО БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ОБЕЗОПАСИЛО МЕСТНЫЕ БАНКИ ОТ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО КРИЗИСА ЛИКВИДНОСТИ, НЕКОТОРЫЕ БАНКИ ВЫНУЖДЕННЫ БУДУТ ПРИОСТАНОВИТЬ РОСТ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ.

ЕЛЕНА ГУБАРЬ

РАСТУЩИЙ СЕГМЕНТ Рынок банковской розницы на Украине существует относительно недавно и сейчас находится на начальном этапе своего развития. В настоящее время идет перераспределение рынка между его участниками, внедряются новые продукты и способы предоставления банковских услуг, меняется состав основных игроков. Именно этот сегмент отрасли банкиры считают наиболее перспективным, ссылаясь на увеличивающийся спрос населения на услуги потребительского кредитования. Достаточно проследить динамику роста ритейлового рынка за последние три года: в 2005 году он составил 127%, в 2006-м — 135%, в 2007-м ожидаемый рост также превышает 100-процентный рубеж.

Высокий уровень конкуренции обусловлен двумя определяющими тенденциями развития рынка. С одной стороны, большинство крупных украинских банков сегодня строят свою стратегию на экспансии в регионы и расширении своей филиальной сети. В результате растет число банковских отделений на душу населения, а значит и предложение. С другой стороны, жесткие условия конкуренции создают присутствие «иностранцев», доля которых на банковском рынке Украины составляет 30%. «Рынок розничного кредитования Украины характеризуется более высоким уровнем конкуренции, чем в России, присутствием иностранных игроков, обладающих значительным опытом и технологиями в области розничного кредитования, и высоким уровнем операционных издержек при постоянном давлении на маржу», — комментирует финансовый директор и заместитель председателя правления филиала Альфа-банка Елена Малинская.

В то же время на Украине пока не функционируют бюро кредитных историй, а значит, риски розничного кредитования очень высоки. Кроме того, есть целый ряд объективных факторов, тормозящих развитие банковской розницы и не дающих увеличиваться ее объемам. Это и нестабильность политической и экономической ситуации в стране, и несовершенство существующей нормативно-правовой базы относительно защиты прав кредиторов, и дефицит квалифицированного персонала. «В странах Европейского Союза масштабы потребительского кредитования сопоставимы с объемами ВВП, чего нельзя сказать об Украине. На сегодняшний день объем выданных кредитов и депозитов, привлеченных от населения, не может оказать влияния на хозяйственные процессы в масштабах экономики страны», — объясняет председатель наблюдательного совета банка «Демарк» Александра Стеценко.

ЧЕМ ПРОЩЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ Рекламные ролики и щиты на улицах украинских городов пытаются привлечь население сообщениями о новых банковских услугах. Однако, по мнению специалистов, настоящих ноу-хау в потребительском кредитовании не так уж и много. «Трудно назвать нашу розницу инновационной. Скорее мы научились быстро копировать и внедрять те подходы и методы, которые давно известны на Западе», — признается ге-

НА ДАННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ МЕНЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ НАСЕЛЕНИЕМ. НО ЧЕРЕЗ ГОД-ДВА РЫНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И УКРАИНЫ СТАНУТ СОПОСТАВИМЫ

неральный директор IMB Group (главный акционер Международного ипотечного банка) Грег Краснов. Согласен с ним и начальник управления розничных продуктов ОТП Банк Алексей Руднев. «Очень многие банки занимаются примитивным копированием инноваций у лидеров рынка, не понимая при этом логики продукта и всех рисков, связанных с его внедрением. К сожалению, такая политика очень недальновидна, в первую очередь для собственников банка. Кроме того, у многих банков в Украине даже не отработан стандартизированный процесс формирования продукта и выведения его на рынок», — считает он.

Недостаточный ассортимент кредитных продуктов и низкое качество предоставляемых услуг, по мнению Александра Стеценко, объясняют тот факт, что конкуренция формируется, как правило, за счет ценовой политики бан-

ка. Отчасти это объясняется непривлекательностью местного потребителя банковских услуг, который по сравнению с жителями других европейских стран не имеет еще достаточного опыта сотрудничества с банками. В связи с этим наибольшим спросом у населения пользуются простые и понятные кредитные продукты — ипотека, автокредитование и депозиты.

Впрочем, сейчас банкиры пытаются адаптировать опыт зарубежных коллег к условиям развития местного рынка и вводят новые услуги — телебанкинг, интернет-банкинг, мобильный банкинг, GSM-банкинг. Поэтому не исключено, что в ближайшие годы ситуация в корне изменится. «На данном этапе развития рынка кредитные карты менее востребованы населением Украины, чем на рынках Европы. Полагаю, что через год-два рынки потребительского кре-

дитования Восточной Европы и Украины станут сопоставимыми», — говорит первый заместитель председателя совета директоров банка «Дельта» Елена Попова.

ПРИВИВКА ОТ КРИЗИСА В том, что обвал на американском ипотечном рынке и последовавший за ним мировой кризис ликвидности напрямую не отразился на работе украинских банков, эксперты солидарны. Правда, находят этому разные объяснения. «Банковская система Украины очень надежна и уже не раз доказывала свою состоятельность в кризисных ситуациях. Достаточно вспомнить успешно пережитый кризис при дефолте в России. Сейчас, в условиях кризиса на американском и некоторых европейских рынках, также нет никаких предпосылок для серьезных последствий в Украине», — считает

УКРАИНСКИЙ РЫНОК БАНКОВСКОЙ РОЗНИЦЫ ПЕРСПЕКТИВЕН, НО РИСКОВАН

Президент Ассоциации украинских банков АЛЕКСАНДР СУГОНЯК в беседе с корреспондентом ВГ ЕЛЕНОЙ ГУБАРЬ обозначил основные отличительные черты украинского рынка банковской розницы.



BUSINESS GUIDE: В чем специфика украинской банковской розницы?

АЛЕКСАНДР СУГОНЯК: На мой взгляд, говорить о какой-то содержательной специфике украинского рынка потребительского кредитования не совсем корректно. Сам по себе он достаточно молод — в этом и заключается, пожалуй, его главная особенность. В то время как в развитых странах ритейл уже десятилетия является одним из базовых видов банковской деятельности, на Украине банковская розница начала активно развиваться только в последние три года. Поэтому сейчас наблюдается более стремительное и даже агрессивное развитие рынка банковского ритейла, ежегодно его объемы увеличиваются более чем в два раза.

Еще одна отличительная черта рынка в том, что кредиты выдаются только в двух валютах — в гривне и в долларах. Долларовые кредиты дешевле гривневых, поэтому пользуются у заемщиков значительным спросом. Средняя ставка по гривневому кредиту составляет в среднем 15–18%, тогда как по долларовому — около 12%. Кроме того, доллар сейчас

девальвирует, и в этих условиях гораздо выгоднее брать кредит именно в этой валюте: в случае если в будущем произойдет ревальвация гривны, стоимость возврата кредита может уменьшиться.

BG: Какие инновационные подходы в области потребительского кредитования используют банки Украины?

А. С.: Не думаю, что можно говорить о каких-то специальных инновациях, присущих только украинскому рынку. Конкуренция на банковском рынке, усиленная присутствием иностранных банков, заставляет наши кредитные учреждения внедрять в свою деятельность продукты, применяемые в международной банковской практике. Вместе с тем банковский розничный рынок не стоит на месте. Если в начале развития этого рынка банки выдавали кредиты в основном на покупку товаров (например, бытовой техники), то теперь значительную долю в розничном портфеле банков составляют кредиты на приобретение автомобилей и на потребительские нужды (cash-кредиты, кредитование в рамках зарплатных проектов и прочее). Кроме того, к сегодняшнему дню удалось хорошо наладить сам механизм выдачи кредитов, что позволило значительно сократить сроки принятия решений о предоставлении ссуды заемщику.

BG: Если попробовать сравнить украинский рынок банковской розницы и рынки других стран?

А. С.: Отличий можно насчитать достаточно много. Одно из главных состоит в том, что быстро развива-

ющийся украинский рынок более рискован. Несмотря на то что на Украине создано несколько бюро кредитных историй, базы данных по проблемным клиентам находятся еще в зачаточном состоянии, что затрудняет применение скоринговых систем при выдаче кредитов. Адекватно оценить финансовое состояние заемщика не позволяет и достаточно большой удельный вес теневой заработной платы граждан. Следствием таких кредитных рисков является более высокая по сравнению с зарубежными странами стоимость розничных кредитов.

BG: В августе этого года обвал на ипотечном рынке США спровоцировал мировой кризис ликвидности. Насколько ощутимы его последствия для банковского сектора Украины?

А. С.: По моему мнению, прямого воздействия на розничный банковский бизнес Украины этот кризис не оказал, разве что несколько снизился прирост валютного кредитования. Но косвенно на работе банков он все же сказался. Дело в том, что украинские банкиры привыкли изучать уроки финансовых кризисов зарубежных стран. Думаю, что сейчас в наших банках уже приняты меры по ужесточению порядка предоставления кредитов, особенно по оценке платежеспособности заемщиков.

Убеден, что ритейловый сектор и в дальнейшем будет наиболее перспективным в развитии банковского бизнеса. А потребительский рынок на Украине будет развиваться за счет его кредитной составляющей.

«РОЗНИЧНОГО РЫНКА НА УКРАИНЕ ПОКА НЕТ»

О том, как идет формирование рынка банковского ритейла на Украине, в интервью корреспонденту ВГ рассказала заместитель председателя правления Первого универсального международного банка АЛЕКСАНДРА ВОРОПАЕВА.

BUSINESS GUIDE: Каковы тенденции развития украинского ритейлового рынка?

АЛЕКСАНДРА ВОРОПАЕВА: В настоящее время рынок украинской банковской розницы только формируется. Большинство игроков ожидают, что в ближайшие два года объем местного ритейлового рынка увеличится приблизительно в полтора-два раза.

Сегодня на рынке присутствует значительное число иностранных игроков, имеющих серьезные планы здесь закрепиться и развиваться. Показателен пример австрийского холдинга Raiffeisen, который, приобретя крупный украинский банк «Аваль», расширил свою филиальную сеть в два раза и занял ведущую по

активам позицию в этом секторе. Иностранные игроки приносят свои технологии и свой опыт розничного кредитования, что, безусловно, делает конкуренцию еще более жесткой для отечественных банков.

Еще одна особенность украинского ритейла состоит в высокой концентрации банков в крупных городах. Однако, в связи с растущей конкуренцией, банки начинают постепенно уходить в регионы. Думаю, что это будет одной из основных тенденций дальнейшего развития рынка.

BG: Есть ли принципиальные отличия банковского розничного бизнеса Украины от других стран?

А. В.: Смотря с кем сравнивать. Оценивая развитие банковской розницы, следует учитывать и доходы населения, и потребительские индексы, и инфляционные ожидания, и саму модель построения банковской системы. Если мы сравним украинский опыт и опыт стран со схожими количественными и качественными

экономическими показателями (например, Польша), то получим приблизительно одну и ту же картину. В целом развитие украинского ритейлового рынка происходит по схеме, характерной для других восточно-европейских рынков.

С Россией такое сравнение будет, на мой взгляд, некорректным из-за разницы в объемах рынка наших стран, географических особенностей, численности населения и других показателей.

BG: Отразился ли мировой ипотечный кризис на ритейловой деятельности украинских банков?

А. В.: Не отразился и не мог отразиться, потому что как такового розничного рынка на Украине пока еще нет. Уровень развития украинского рынка недвижимости и ипотеки еще не достиг мирового уровня и недостаточно созрел для того, чтобы переживать подобные явления.

Интервью взяла ЕЛЕНА ГУБАРЬ



Алексей Руднев. Ряд специалистов, однако, видят причину вовсе не в надежности банковской системы Украины, а в ее слабой вовлеченности в мировую экономику и незрелости местного фондового рынка. «Сегодня украинская банковская система, несмотря на стремительные темпы роста, все еще не использует сложные финансовые инструменты и недостаточно интегрирована в мировую финансовую систему. В результате, влияние внешних факторов, в том числе негативных событий на ипотечном рынке США, является ограниченным», — говорит Александр Стеценко. — Впрочем, банковская общественность обеспокоена этим вопросом и считает, что необходимо придерживаться высоких стандартов ипотечного кредитования, улучшать систему оценки заемщиков, развивать рынок ипотечных ценных бумаг, ориентируясь на мировую практику».

Такой же точки зрения придерживается председатель правления банка НРБ Владислав Кравец. «Банки начинают набирать депозиты, рефинансируются по старым долгам. Впрочем, у нас вряд ли может быть такой срыв по ипотеке, как это случилось в США и Европе — там использовались очень сложные инструменты работы. Розничные банки все секьюритизировали, сбрасывали ценные бумаги на инвестиционные банки, которые клали их на инвестиционные, пенсионные и венчурные фонды. А украинский рынок очень простой, есть только кредиты, депозиты, гарантии, ценные бумаги — и больше ничего. Тут просто нечему валиться», — уверен господин Кравец.

Тем не менее, косвенное влияние мирового финансового кризиса на украинскую розницу ощущается. Главные опасения местных банкиров связаны с ограничением возможностей для привлечения ресурсов на внешних рынках. Поскольку рейтинг Украины в целом находится ниже инвестиционного уровня, эксперты ожидают, что в течение следующих 12 месяцев украинские банки будут ограничены в доступе к международному долговому ресурсу. Особенно сильно это отразится на ипотечном кредитовании. «На сегодняшний день ипотека составляет уже более 10% всех банковских активов в Украине. Ипотечные кредиты как «долгоиграющий» инструмент требуют «длинного» фондирования, которое в Украине сегодня практически отсутствует. Это значит, что средние и мелкие банки будут более активно искать решения проблемы фондирования своих ипотечных выданных», — добавляет Грег Краснов.

«Возможность привлечения ресурсов на внешних рынках снизилась, что повлекло за собой повышение ее стоимости. В ближайшее время эта тенденция, скорее всего, сохранится. Вполне вероятно, что некоторые банки, ввиду ограничений ликвидности, вынуждены будут приостановить рост розничного кредитного портфеля. Возможно, что мультипликатор на банковский капитал может снизиться, так как банки, стремящиеся войти на украинский рынок, станут более осторожными», — объясняет Елена Малинская.

Вследствие недостатка валютной ликвидности на рынке банки уже подняли долларские процентные ставки по кредитам и снизили гривневые, тем самым переориентируя заемщика на гривневые кредиты. Сегодня разрыв между процентными ставками гривна — иностранная валюта в среднем составляет до 2,5%. При этом эксперты обещают, что значительных колебаний в стоимости розничных продуктов не произойдет. По мнению заместителя начальника отдела продуктов ипотечного кредитования банка «Родовид» Александра Козленко, средние ставки по ипотечным кредитам в гривне до конца 2007 года могут снизиться на 0,5–1%, в валюте — на 0,1–0,2%. Причиной этого эксперт называет возникшую у банков потребность немного «расшевелить» рынок ипотечного кредитования. Темпы его роста приостановились в связи с продолжительной стагнацией на рынке недвижимости, что напрямую влияет на процесс наращивания объемов кредитного портфеля и размер планируемой прибыли. ■

ЭФФЕКТИВНЫЕ (РЕАЛЬНЫЕ) СТАВКИ ПО КРЕДИТНЫМ ПРОДУКТАМ УКРАИНСКИХ БАНКОВ (%)

	ГРИВНЫ	ДОЛЛАРЫ США
ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ	16,58	12,89
АВТОКРЕДИТ	16,94	13,09
РАССРОЧКА	56,65	—
КЗШ-КРЕДИТ	57,99	—
КРЕДИТНЫЕ КАРТЫ	36,05	24,15

по данным исследовательской компании «Простобанк консалтинг»

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

ПАССИВНЫЙ РОСТ

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРИЗИСА В США НЕ СОЗДАЛО ПОКА БОЛЬШИХ ПРОБЛЕМ ДЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ, ВОЗМОЖНОСТЬ НАКОНЕЦ ПОУЧИТЬСЯ НА ЧУЖИХ ОШИБКАХ ОНИ ПОЛУЧИЛИ. ГЛАВНЫЙ ВЫВОД ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ПРИ ВСЕХ ИЗДЕРЖКАХ ТОЛЬКО РАБОТА С ФИЗИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ — НЕЗАВИСИМО, ВКЛАДЧИКАМИ ИЛИ ЗАЕМЩИКАМИ — ЯВЛЯЕТСЯ ЗАЛОГОМ СТАБИЛЬНОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ БАНКОВ.

ЕВГЕНИЙ МИХАЙЛОВ

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ Развитие розничных продуктов в российских банках шло не столько эволюционным путем, как на Западе, сколько диктовалось конъюнктурой рынка и доходностью. После распада СССР новых правил игры оказалось слишком много, при этом было много раздражающих факторов, которые влияли на банки иногда не лучшим образом. Возможно поэтому, путь получился дерганным и совершенно несимметричным.

В 90-е годы банки в лучшем случае видели в частных лицах источник привлечения средств, не особо задумываясь о возможности заработать на кредитовании «физиков». Определяющими для развития отношений банк — частный клиент стали первые уроки рыночной экономики.

Власти Советского Союза всегда рассматривали систему сберегательных касс как источник дешевых средств, не отделяя их от государственного бюджета. Поэтому, когда в 1991 году государство оказалось на грани банкротства, вклады граждан СССР на сумму 330 млрд советских рублей безвозвратно пропали в государственной казне. По признанию уходящего председателя правления Сбербанка России Андрея Казьмина, эта сумма была сопоставима с годовым бюджетом СССР. Несмотря на то, что государство в 90-х годах (в лице Госдумы и даже Минфина) признало свои долги перед гражданами, оценив их в 10,9 трлн. рублей, производящиеся ежегодно выплаты лицам «старших возрастных категорий» несовместимы с реальными потерями. Сейчас они все еще оцениваются в три расходных части российского бюджета и так же далеки от погашения, как раньше.

Потенциальные клиенты банков, получив такой заряд негатива, стали настороженно относиться к финансовым

институтам вообще. Впрочем, даже при достаточно невысокой финансовой грамотности граждане всю вину за произошедшее возложили на государство.

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ К частным финансовым институтам это относилось в меньшей степени, чем и воспользовались строители «финансовых пирамид». Отсутствие в те годы (1990–1994) четкого банковского законодательства позволило создавать структуры, которые, не производя реальных банковских операций, привлекали средства от населения, за счет новых поступлений выплачивая «прибыль», достигавшую 1000% годовых. После того, как пирамиды похоронили под своими обломками не только деньги населения, но и его веру в честность финансистов, сохранившимся банкам стало гораздо сложнее работать.

Справедливости ради стоит отметить, что самые честные банки не могли тогда предоставить населению широкого набора финансовых продуктов. Все услуги сводились к приему депозитов и, в лучшем случае, переводу платежей за коммунальные услуги. Банкиры понимали, что в своей массе российские граждане еще не настолько обеспечены, чтобы вкладывать крупные средства, или, тем более, позволить себе банковский кредит. Поэтому и линейки продуктов, предлагаемых физическим лицам, были весьма ограниченными. Большинство банков представляли собой или остатки системы промстройбанков, или созданные предприятиями или государственными органами кошельки для обслуживания финансовых потоков. Пассивная база пополнялась бюджетными средствами, и наиболее вольготно чувст-

вовали себя те банкиры, которые получали доступ к средствам государства. Государство же предоставляло банкирам возможность хорошо зарабатывать.

В 1994 году в России появились первые государственные краткосрочные облигации (ГКО), за счет которых покрывался дефицит бюджета. На ГКО банки получали доход в 50–100% годовых. В этих условиях работа с физическими лицами была для банков просто невыгодна, так как требовала больших вложений средств и на развитие филиальной сети, и на наем персонала. Правда, пробиться к скудеющему бюджету могли не все, поэтому граждане все еще рассматривались как источник для пополнения ресурсной базы.

Кроме того (и это было гораздо важнее), вклады физических лиц имели социальный аспект, придавая банкам, на базе которых начали создаваться финансово-промышленные холдинги, политический вес. Так называемая «семибанкирщина», основу которой составляли Мост-банк, СБС-Агро, МЕНАТЕП, «Российский кредит», ОНЭКСИМ, Альфа-банк и Инкомбанк, политическое влияние получила не в последнюю очередь за счет большого количества клиентов — «физиков». Именно тогда, во второй половине 1990-х, появилось понятие «системообразующий банк», подразумевающее не только выстроенную вокруг финансового института промышленную группу, но в первую очередь его социальную значимость. Считалось, что системообразующие банки государство поддержит в первую очередь — для этого было даже создано специальное подразделение в Банке России, ОПЕРУ-2. Самим же банкам, кроме массового количества клиентов, ничего не было нужно, поэтому получить кредиты (которые, конечно

«КОНТРОЛЬ ЗА КЛИЕНТОМ В РОССИИ ЕЩЕ НЕ НАЛАЖЕН»

О больших перспективах национальной банковской розницы и ее особенностях корреспондент ВГ рассказал исполнительный вице-президент Ассоциации российских банков АНАТОЛИЙ МИЛЮКОВ.



BUSINESS GUIDE: Отличается ли российский потребитель банковских услуг от западного?

АНАТОЛИЙ МИЛЮКОВ: Безусловно, у российского потребителя банковской розницы есть свои особенности. На мой взгляд, их три. Во-первых, население России еще не привыкло «жить в долг», чему давно научились на Западе. Стиль жизни современных россиян мало чем отличается от прежнего, советского: многие живут по принципу «накопил — купил». Но очевидно, что постепенно мы будем приобщаться к западному рыночному образу жизни. Во-вторых, граждане России в большинстве своем имеют относительно невысокие доходы. Зачастую человек живет, что называется, от зарплаты до зарплаты, поэтому брать в долг крупные суммы денег и, тем более, платить проценты для него непривычно и трудно. Наконец, еще одна важная особенность состоит в том, что в России пока еще отсутствует необходимый контроль поведения клиента, не налажен механизм ведения кредитных историй. Пользуясь этим, многие заемщики ведут себя безответственно и не соблюдают сроки погашения долга.

Конечно, эти и другие причины повышают риск предоставления кредита населению. Однако я уверен, что со временем он будет сведен к минимуму, и мы войдем в ритм жизни и работы, характерный для западных стран.

ВГ: Согласно ли вы с тем, что российские банки еще не готовы работать с массовым клиентом, поскольку не имеют соответствующей инфраструктуры (необходимого программного обеспечения, технологического оборудования и т.п.)?

А.М.: Конечно, по уровню технического обеспечения российские банки отстают от западных, что сказывается на качестве услуг населению. В то же время этот разрыв преодолевается быстрыми темпами, соответственно расширяются и возможности работы банков с массовым клиентом. Конкуренция на рынке заставляет банки работать быстро и эффективно.

ВГ: Насколько серьезна конкуренция в сфере ритейловых услуг между коммерческими банками и Сбербанком?

А.М.: Безусловно, коммерческие банки в России — серьезные конкуренты Сбербанка. У коммерческих банков есть очень важное преимущество перед Сбербанком — они более мобильны и гибки в обслуживании клиентов. Это наглядно демонстрирует и статистика: известно, что в последнее время доля Сбербанка России на рынке розничных кредитов не увеличивается, а в отдельные периоды даже понижается. Тем не менее, Сбербанк по-прежнему занимает лидирующую позицию в сфере ритейла, и такая расстановка сил, по-видимому, будет сохраняться еще долго.

ВГ: Какова степень зависимости коммерческих банков от политики ЦБ в отношении банковского ритейла?

А.М.: Главным образом, Центробанк осуществляет надзор над качеством кредитного портфеля, возвратностью ссуд, а также применяет жесткую

систему резервирования средств при несвоевременном возврате кредита. Особенно ощутимым влиянием ЦБ на ритейловую деятельность банков стало в июле этого года, когда он обязал их раскрывать эффективные процентные ставки по кредитам, составляющие реальную, а не заявленную стоимость заемных средств. Реальная стоимость банковских кредитов для заемщиков порой в разы отличается от заявленной, поэтому во многих банках начался мучительный процесс перестройки механизма работы. Не везде он завершен в полной мере, но позитивные результаты введения новых правил гарантированы.

ВГ: В чем, по-вашему, принципиальные отличия российского банковского ритейла от западного?

А.М.: Удельный вес розничных кредитов у нас в разы меньше показателей западных стран, а доля ипотечного кредитования едва превышает 1% от общей суммы кредитов. Можно сказать, что сегодня процесс выдачи розничных кредитов только начинается, так что перспективы развития банковского ритейла в России огромны.

ВГ: Отразился ли финансовый кризис, разразившийся летом этого года в США и Европе, на работе российских банков?

А.М.: Мировой кризис ликвидности послужил серьезным уроком для нашей банковской системы. Конечно, при увеличении объемов кредитования в рознице в 1,5–2 раза за год надо быть крайне осторожными, чтобы «не наломать дров». Пока банки в целом держат ситуацию под контролем и понимают, что нельзя повторить ошибки западных коллег.

Интервью взяла ДИАНА РОССОХОВАТСКАЯ

же, выдавались), могли далеко не все — как правило, это были сотрудники самого банка и аффилированных лиц. Суммы потребительских кредитов укладывались тогда в статистическую погрешность в общем объеме активов банковской системы. По итогам 1998 года физическим лицам было выдано кредитов всего на 20 млрд рублей — не более 2% активов на тот момент и в десять раз меньше, чем совокупный объем вкладов.

Тем не менее, такая «системность» банкам в 1998 году почти ничем не помогла. Из крупных банков выжили единицы, а население получило еще один повод для неприязни к кредитным организациям. Зато те, кто остался на рынке, вынуждены были искать новые для России, но более традиционные для обычных банковских систем способы заработка. Именно тогда был придуман «Русский Стандарт», первый из банков, специализирующихся на потребкредитовании. Первый зампред ЦБ Андрей Козлов, когда уходил из Банка России в январе 1999 года, отвечая на вопросы журналистов о следующем месте работы, мечтательно закатывал глаза и обещал «очень интересный проект, каких в России еще не было». Скоро он стал председателем правления «Русского Стандарта». Несмотря на то, что сам он в этом проекте не задержался, бизнес по выдаче экспресс-кредитов в торговых сетях быстро набрал обороты. К началу 2002 года объем кредитования населения уже достиг 100 млрд рублей — в пять раз больше, чем после кризиса 1998 года. Сумма вкладов в банках составила 650 млрд рублей.

Привлечение депозитов по-прежнему оставалось доминирующим направлением в работе с физическими лицами. И наиболее взрывоопасным. Государство к началу 2000-х годов, хоть и медленно, но все же пришло к осознанию необходимости защищать частных клиентов банков не только словесными интервенциями, но и системными институтами.

ГАРАНТИИ ВКЛАДОВ То, что это станет новым приоритетом государственной политики, стало понятно сразу после избрания Владимира Путина президентом в марте 2000 года. Первое совещание, которое он провел в новом качестве, касалось проблем банковской системы. А одним из первых поручений — разработка закона о гарантировании банковских вкладов граждан.

Банковское лобби противодействовало новой инициативе, поэтому сам закон (теперь он назывался законом о страховании вкладов граждан) приняли только в 2003 году. Банкиры небезосновательно ждали серьезных проблем со стороны ЦБ при приеме банков в систему страхования, тем более что вновь ставший куратором банковского надзора Андрей Козлов обещал использовать представившуюся возможность для «чистки» банковского сектора. Между тем выросшие доходы населения и рост объема вкладов делали вопрос о гарантиях возврата накоплений в случае очередного кризиса более чем серьезным. Если в начале 1999 года объем вкладов составлял 200 млрд рублей, то на начало 2004 года банки привлекли уже около 1,5 трлн. рублей. Потребительских кредитов на тот момент было выдано всего на 300 млрд рублей. Но, по иронии судьбы, именно реализация закона стала одной из причин того, что тогда называли «кризисом доверия».

Банки, ожидавшие «чисток», стали с недоверием относиться к своим контрагентам, подозревая, что именно они падут жертвой проверок. Поэтому сообщение ставшего тогда главой финмониторинга Виктора Зубкова о наличии «черных списков» банков послужило сигналом к закрытию лимитов и прекращению межбанковского кредитования. Вкладчики, помня уроки 1998 года, начали забирать свои сбережения, и кризиса удалось избежать только за счет снижения Центробанком норматива обязательного резервирования (это дало банкам дополнительно

В РОССИИ ПОКА ОТСУТСТВУЕТ НЕОБХОДИМЫЙ КОНТРОЛЬ ПОВЕДЕНИЯ КЛИЕНТА, НЕ НАЛАЖЕН МЕХАНИЗМ ВЕДЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ. ПОЛЬЗУЯСЬ ЭТИМ, МНОГИЕ ЗАЕМЩИКИ ВЕДУТ СЕБЯ БЕЗОТВЕТСТВЕННО И НЕ СОБЛЮДАЮТ СРОКИ ПОГАШЕНИЯ ДОЛГА



ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВ
для российского заемщика доллар, конечно, уступил место рублю, но ставки по рублевым кредитам пока еще сильно зависят от положения доллара в мире

200 млрд рублей). Содбизнесбанк, Банк «Диалог-Оптим» и Кредиттранс прекратили свое существование. Гута-банк был выкуплен ВТБ за деньги ЦБ.

К тому времени кредитование населения превратилось в супердоходный бизнес. Небольшие ссуды на покупку техники были доступны, тем более что для их оформления не требовалось много времени. То, что реальная ставка по таким кредитам иногда зашкаливала за 100% годовых, не снижало их привлекательности, так как итоговая сумма выплат действительно казалась небольшой. Постепенное снижение ставок по длинным кредитам на приобретение недвижимости и автокредитам делало все более доступными и эти виды кредитования. Дополнительная подушка безопасности в виде начавшей работать системы страхования вкладов сделала отношения между физическими лицами и банками почти теплыми.

На начало 2006 года банки выдали населению кредитов на 1,15 трлн. рублей. И этот показатель начал догонять объем привлеченных вкладов, который на 1 января 2006 года составил 2,75 трлн. рублей.

Однако на тот момент физические лица получили возможность «вернуть должок» банкам за сгоревшие в 90-х годах накопления. Бурный рост экспресс-кредитования и желание освоить рынок заставил кредитные организации не быть слишком разборчивыми при выборе клиентов. Поэтому начал расти объем невозвратных кредитов. У лидеров рынка экспресс-кредитования — банка «Русский Стандарт» и Хоум Кредит энд Финанс Банка — он, по разным источникам, достигал 10–25%. Избегать серьезных проблем банкам помогал выросший вместе с потребкредитованием рынок коллекторских услуг и высокие процентные ставки, покрывающие потери от плохих долгов.

Вместе с тем комиссии, повышающие суммы реальных выплат заемщиков и компенсирующие рост невозвратов, начали заботить уже регулирующие органы. Федеральная антимонопольная служба совместно с ЦБ сначала рекомендательно (в 2005–2006 году), а затем регулятивно потребовали от банков раскрытия в доступном для простых заемщиков виде всех условий кредитования. К кампании за «честные условия кредитования» присоединился и Роспотребнадзор, инициировавший ряд исков к банкам за неправомерно взимаемые комиссии.

Кредитные организации достаточно поздно поняли, что государство не шутит. И поэтому одновременно с требованием по раскрытию эффективной процентной ставки с 1 июля 2007 года получили дополнительную проблему в виде проверок Генпрокуратуры. Лидеры рынка — прежде всего «Русский Стандарт» — после этого отказались от комиссий и начали диверсифицировать бизнес за счет более прозрачных и менее доходных долгосрочных кредитов.

ДЕНЬГИ К ДЕНЬГАМ Сегодня основная проблема для российских розничных банков заключается в несимметричности активов и пассивов. На 1 июля текущего года объем привлеченных вкладов в российской банковской системе составлял 4,3 трлн. рублей, объем выданных физическим лицам кредитов — 2,6 трлн. рублей.

Темпы роста потребкредитования составляют 50–100% в зависимости от вида кредитов (ипотека растет быстрее всего), а темпы прироста депозитов — 35–40%. Однако при этом следует учитывать, что банки, которые развивают потребительское кредитование, далеко не всегда в тех же объемах привлекают вклады населения, находя средства для кредитования на межбанковском рынке.

Между тем, после развития ипотечного кризиса в США и повышения стоимости фондирования в выигрыше оказались те кредитные организации, которые имеют большой объем вкладов.

Тот же Сбербанк или банк «Возрождение», в чьих пассивах вклады составляют существенную долю, сохранили темпы кредитования и показали рост прибыли на фоне потерь других банков. Многие банки на этом фоне вновь пересмотрели свое отношение к вкладчикам и подняли ставки на 1–2%.

В ближайшие несколько месяцев эксперты ожидают активизацию усилий банков по привлечению вкладов и снижению темпов роста банковской системы. По словам первого зампреда ЦБ Геннадия Меликьяна, уже наблюдается замедление динамики по ряду показателей — в частности, по потребкредитованию, которое выросло за сентябрь всего на 3,5% (в августе этот показатель достигал 5%).

Между тем, что характерно, в сентябре снижающаяся на протяжении последних двух лет доля депозитов в пассивах вновь начала расти. Пока почти незаметно — с 25,3% до 25,4% за квартал. Но очень обнадеживающе. ■

«ЗАЕМЩИКАМ НЕ ДОСТАЕТ ФИНАНСОВЫХ ЗНАНИЙ»

ЕВГЕНИЙ БЕРНШТАМ, президент Хоум Кредит энд Финанс Банк — одного из лидеров отечественного рынка потребительского кредитования, рассказал Business Guide о принципах и специфике работы банка с отечественными заемщиками.



BUSINESS GUIDE: В чем особенность российского потребителя банковских услуг?

ЕВГЕНИЙ БЕРНШТАМ: Многим из них по-прежнему не достает самых элементарных финансовых знаний. В рамках программы повышения финансовой грамотности населения, мы совершенствуем работу контактного центра банка, размещаем полезную информацию на нашем сайте в интернете: в ближайшее время там появится словарь финансовых терминов, который будет понятен даже школьнику.

Недавно проведенные нами исследования показали, что большинство потенциальных потребителей — порядка 82% — готовы взять кредит и признают плюсы потребительского кредитования.

А поскольку с 1 июля 2007 года вступило в силу указание ЦБ РФ о раскрытии эффективной процент-

ной ставки по кредитам, то у заемщиков появился инструмент для простого и понятного сравнения кредитных продуктов различных банков с точки зрения их реальной стоимости. Мы убеждены, что принятие этой меры приблизит российский рынок кредитования к европейским стандартам.

BG: Сопоставимы ли уровни развития российского и западного банковского ритейла?

Е.Б.: Несмотря на то, что отечественный опыт банковской розницы не столь продолжителен, по объемам и темпам прироста Россия — один из лидеров Восточной Европы: за последние четыре года наш рынок вырос в 6 раз. Разумеется, по сравнению с большинством европейских стран в России уровень развитости и востребованности банковских услуг остается незначительным.

BG: Каковы приоритетные направления работы банка «Хоум Кредит» с частными клиентами?

Е.Б.: На сегодняшний день приоритетными для нас являются направления экспресс-кредитования, работа с кредитными картами, а также выдача кредитов наличными. 45% от общей суммы кредитов, выданных банком за первое полугодие 2007 года, приходится на магазинное кредитование, 39% — на кредитные карты и 11% — на наличное кредитование.

Одно из наших ключевых конкурентных преимуществ — прозрачность предлагаемых продуктов. Мы регулярно вводим новые услуги для клиентов, уделяя особое внимание разработке кредитных продуктов без дополнительных комиссий. Так, с 1 ноября банк отменил ежемесячную комиссию по наличному кредиту семейным парам «Семейный экспресс» и запустил новый бескомиссионный продукт «Семейный комфорт». Кредитная ставка по этим продуктам составляет 23,9% годовых — сегодня это один из самых низких показателей на российском рынке нецелевого кредитования.

BG: Как вы оцениваете последствия мирового финансового кризиса для работы российских банков и вашего в частности?

Е.Б.: На примере нашего банка видно, что в структуре фондирования банков заметно увеличилась доля синдицированных кредитов. В августе 2007 года банк «Хоум Кредит» успешно провел две транзакции — по привлечению синдицированного кредита на сумму €265 млн и первую в России секьюритизацию пула кредитных карт. То есть в ситуации, которая сегодня сложилась на рынках, банки пытаются тщательно регулировать внутреннюю структуру активов и пассивов.

Беседовала **КЛАВДИЯ ЩУР**



400 САМЫХ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВ РОССИИ И УКРАИНЫ

№	БАНК	СТРАНА	АКТИВЫ (\$ МЛН)	ДЕПОЗИТЫ ЧАСТНЫХ ЛИЦ (\$ МЛН)	КРЕДИТЫ ФИЗИЦАМ (\$ МЛН)	№	БАНК	СТРАНА	АКТИВЫ (\$ МЛН)	ДЕПОЗИТЫ ЧАСТНЫХ ЛИЦ (\$ МЛН)	КРЕДИТЫ ФИЗИЦАМ (\$ МЛН)
1	СБЕРБАНК РОССИИ	РОССИЯ	166 063,5	89 203,6	30 745,9	81	«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»	РОССИЯ	347,3	229,8	156,5
2	«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	РОССИЯ	7 587,0	432,4	6 645,0	82	КРЕДОБАНК	УКРАИНА	735,0	334,7	150,2
3	РОСБАНК	РОССИЯ	9 074,8	2 280,3	3 254,9	83	ВАВ БАНК	УКРАИНА	1 063,9	274,1	149,9
4	ВТБ 24	РОССИЯ	8 824,8	4 677,6	2 958,3	84	ДАЛЬКОМБАНК	РОССИЯ	565,3	345,1	148,1
5	ПРИВАТБАНК	УКРАИНА	8 519,2	3 610,1	2 851,2	85	ТАТФОНДБАНК	РОССИЯ	1 466,1	345,3	147,2
6	РАЙФФАЙЗЕНБАНК АВАЛЬ	УКРАИНА	6 946,4	2 791,3	2 679,1	86	РУСЬ-БАНК	РОССИЯ	1 666,2	176,8	146,1
7	УКРСИББАНК	УКРАИНА	5 756,7	778,1	2 619,7	87	АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКИЙ БАНК	РОССИЯ	236,3	96,5	144,8
8	УКРОСОЦБАНК	УКРАИНА	4 809,2	1 205,3	2 014,8	88	НОМОС-БАНК	РОССИЯ	5 204,0	765,8	144,1
9	БАНК МОСКВЫ	РОССИЯ	16 704,4	4 062,1	1 836,4	89	«ЗЕНИТ»	РОССИЯ	4 456,6	435,2	140,0
10	БАНК «УРАЛСИБ»	РОССИЯ	12 243,7	2 420,7	1 721,7	90	ЧЕЛИНДБАНК	РОССИЯ	688,4	343,5	139,8
11	УРСА БАНК	РОССИЯ	5 516,5	1 163,2	1 695,5	91	«МОСКОВСКИЙ КАПИТАЛ»	РОССИЯ	645,3	297,0	138,2
12	УКФ БАНК	РОССИЯ	1 698,5	106,4	1 501,7	92	РУССКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ	РОССИЯ	1 170,9	579,2	138,1
13	РОССЕЛЬХОЗБАНК	РОССИЯ	13 800,1	547,8	1 351,9	93	ИНДУСТРИАЛЬНО-ЭКСПОРТНЫЙ БАНК	УКРАИНА	495,9	239,9	137,6
14	АЛЬФА-БАНК	РОССИЯ	15 508,0	1 999,3	1 232,0	94	МОСКОМПРИВАТБАНК	РОССИЯ	299,6	107,8	136,7
15	ИМББ	РОССИЯ	10 422,2	900,2	1 209,2	95	ЕРСТЕ БАНК	УКРАИНА	443,3	16,0	132,3
16	ОТП БАНК	УКРАИНА	2 588,6	399,9	1 108,4	96	РУССКИЙ ИПОТЕЧНЫЙ БАНК	РОССИЯ	145,0	12,5	124,3
17	«НАДРА»	УКРАИНА	3 059,6	980,4	1 061,8	97	УКРЭКСИМБАНК	УКРАИНА	4 594,7	696,6	123,7
18	МДМ-БАНК	РОССИЯ	9 669,7	439,5	1 056,1	98	СУРГУТНЕФТЕГАЗБАНК	РОССИЯ	1 453,9	811,5	123,4
19	ИМПЭКСБАНК	РОССИЯ	2 419,6	1 116,7	1 043,3	99	«РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	РОССИЯ	674,3	186,6	121,1
20	РАЙФФАЙЗЕНБАНК АВСТРИЯ	РОССИЯ	11 006,8	2 361,2	1 025,7	100	АГРОБАНК	УКРАИНА	229,2	87,8	118,4
21	ГАЗПРОМБАНК	РОССИЯ	45 786,5	2 793,6	1 015,4	101	УРАЛСИБ-ЮГБАНК	РОССИЯ	844,5	351,5	117,3
22	РУСФИНАНС БАНК	РОССИЯ	1 262,4	52,0	1 014,1	102	БРОКБИЗНЕСБАНК	УКРАИНА	1 551,3	337,8	113,3
23	МОСКОММЕРЦБАНК	РОССИЯ	1 581,2	50,5	963,2	103	ЭКСТРОБАНК	РОССИЯ	165,3	7,2	112,8
24	ТРАНСКРЕДИТБАНК	РОССИЯ	3 739,9	548,6	955,1	104	ИЖЛАДАБАНК	РОССИЯ	162,8	103,6	110,8
25	«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	РОССИЯ	1 022,8	35,1	771,7	105	ИИЖСБАНК	УКРАИНА	638,3	283,9	110,7
26	НБ ТРАСТ	РОССИЯ	2 036,0	518,6	746,3	106	УРАЛТРАНСБАНК	РОССИЯ	407,7	214,1	110,3
27	ПРОМСВЯЗЬБАНК	РОССИЯ	8 322,4	1 055,3	732,9	107	РОСВЕРБОБАНК	РОССИЯ	1 459,1	204,9	110,1
28	ОЩАДБАНК	УКРАИНА	3 215,9	1 832,7	708,8	108	«АГРОИМПУЛЬС»	РОССИЯ	734,8	90,7	109,5
29	СИТИБАНК	РОССИЯ	6 064,1	1 140,4	704,7	109	«УНИВЕРСАЛЬНЫЙ»	УКРАИНА	206,2	80,8	108,4
30	КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	РОССИЯ	1 387,3	71,6	667,1	110	ПРИМСОЦБАНК	РОССИЯ	280,6	135,0	107,9
31	ИНВЕСТСБЕРБАНК	РОССИЯ	1 946,5	901,7	620,7	111	ЛОКО-БАНК	РОССИЯ	829,3	156,3	101,7
32	ХАНТЫ-МАНСКИЙ БАНК	РОССИЯ	2 825,7	703,3	615,4	112	ИНВЕСТТОРГБАНК	РОССИЯ	805,3	274,7	101,4
33	«ФИНАНСЫ И КРЕДИТ»	УКРАИНА	1 988,8	709,1	582,1	113	ФИА-БАНК	РОССИЯ	331,4	218,2	100,9
34	ЮНИАСТРУМ БАНК	РОССИЯ	1 607,8	869,9	579,8	114	НАЦТОРГБАНК	РОССИЯ	505,3	214,4	100,8
35	СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК	РОССИЯ	2 333,5	385,5	569,3	115	«ХРЕЩАТИК»	УКРАИНА	821,4	193,9	98,8
36	МБРР	РОССИЯ	2 673,0	497,1	561,7	116	«КЕДР»	РОССИЯ	540,2	231,9	95,2
37	«АК БАРС»	РОССИЯ	4 952,0	829,1	542,0	117	ИНТЕРПРОМБАНК	РОССИЯ	521,6	35,8	95,2
38	«КИТ ФИНАНС»	РОССИЯ	3 293,7	118,7	536,4	118	ЭКСПОБАНК	РОССИЯ	1 088,2	230,5	95,0
39	ПРАВЭКС-БАНК	УКРАИНА	988,2	514,9	521,8	119	«ДРАГОЦЕННОСТИ УРАЛА»	РОССИЯ	290,7	195,7	94,6
40	ЗАПСИБКОМБАНК	РОССИЯ	1 409,2	527,5	497,9	120	МЕТКОМБАНК	РОССИЯ	511,5	173,1	94,5
41	«ВОЗРОЖДЕНИЕ»	РОССИЯ	3 596,0	1 598,0	488,6	121	УРАЛЬСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ДОМ	РОССИЯ	371,8	183,1	91,9
42	«АБСОЛЮТ БАНК»	РОССИЯ	3 143,0	333,0	483,1	122	«СОЛИДАРНОСТЬ»	РОССИЯ	813,3	145,1	91,4
43	СОБИНБАНК	РОССИЯ	2 220,2	692,2	442,9	123	СЕВЕРГАЗБАНК	РОССИЯ	545,4	285,4	91,3
44	ВОСТОЧНЫЙ ЭКСПРЕСС БАНК	РОССИЯ	567,3	289,6	438,4	124	«ПИВДЕННЫЙ»	УКРАИНА	1 017,5	292,6	90,4
45	«СОЮЗ»	РОССИЯ	2 617,5	357,7	409,3	125	ЭКСПРЕСС-БАНК	УКРАИНА	313,0	117,8	89,7
46	БАНК «ВТБ СЕВЕР-ЗАПАД»	РОССИЯ	6 774,8	1 522,1	396,9	126	НРБ-УКРАИНА	УКРАИНА	287,1	65,2	89,6
47	ТАС-КОММЕРЦБАНК	УКРАИНА	1 077,4	300,7	362,9	127	КРЕДИТ УРАЛ БАНК	РОССИЯ	636,3	333,6	87,5
48	ДЖИИ МАНИ БАНК	РОССИЯ	329,5	9,9	351,9	128	НБД-БАНК	РОССИЯ	287,2	101,6	87,4
49	КРЕДИТПРОМБАНК	УКРАИНА	1 910,0	396,8	340,5	129	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	РОССИЯ	1 280,8	272,6	84,3
50	КИБ-БАНК	РОССИЯ	1 174,8	61,8	338,8	130	БАЛТИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	519,8	112,2	83,9
51	ПРОМИНВЕСТБАНК	УКРАИНА	4 227,8	1 676,3	334,8	131	БАНК ВТБ	РОССИЯ	40 543,8	2 018,5	83,6
52	«СЕВЕРНАЯ КАЗНА»	РОССИЯ	1 155,0	536,5	324,8	132	ВУЗ-БАНК	РОССИЯ	286,3	67,9	82,1
53	БАЛТИЙСКИЙ БАНК	РОССИЯ	1 399,4	869,1	324,4	133	СОВКОМБАНК	РОССИЯ	287,2	142,0	81,4
54	СКБ-БАНК	РОССИЯ	917,9	251,2	309,8	134	МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИПОТЕЧНЫЙ БАНК	УКРАИНА	168,8	6,5	79,1
55	ГАЗБАНК	РОССИЯ	829,0	320,4	308,0	135	ВТБ БАНК	УКРАИНА	925,6	180,0	78,1
56	РОДОВИД-БАНК	УКРАИНА	1 202,9	338,8	300,7	136	ГАЗЭНЕРГОПРОМБАНК	РОССИЯ	1 061,2	200,3	77,9
57	БИНБАНК	РОССИЯ	2 370,7	853,4	291,7	137	ЧЕЛБИИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	504,6	225,9	77,3
58	«ЦЕНТР-ИНВЕСТ»	РОССИЯ	1 329,0	356,7	253,4	138	КРХ	РОССИЯ	106,4	1,1	75,8
59	«ФОРУМ»	УКРАИНА	1 872,9	563,3	253,0	139	ДОНГОРБАНК	УКРАИНА	706,8	192,8	75,0
60	«ПЕТРОКОММЕРЦ»	РОССИЯ	5 271,6	1 110,4	251,0	140	МЕЧЕЛ-БАНК	РОССИЯ	172,1	98,3	72,1
61	АЛЬФА-БАНК	УКРАИНА	1 983,6	51,2	250,2	141	«ЕВРОТРАСТ»	РОССИЯ	287,8	31,7	71,7
62	ПРОБИЗНЕСБАНК	РОССИЯ	1 340,2	145,6	242,6	142	КАМАБАНК	РОССИЯ	155,4	49,8	71,0
63	БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	РОССИЯ	3 215,5	789,0	242,4	143	«СТРОЙКРЕДИТ»	РОССИЯ	723,5	131,1	70,4
64	УКРПРОМБАНК	УКРАИНА	1 676,1	978,8	231,7	144	МАСТЕР-БАНК	РОССИЯ	1 215,0	238,0	66,2
65	ПРОКРЕДИТ БАНК	УКРАИНА	408,4	147,6	231,0	145	РУССЛАВБАНК	РОССИЯ	331,9	82,1	66,0
66	«АВАНГАРД»	РОССИЯ	1 377,2	142,9	225,0	146	АВТОВАЗБАНК	РОССИЯ	452,8	259,7	64,6
67	УБРР	РОССИЯ	1 166,2	635,9	213,8	147	ИНДУСТРИАЛБАНК	УКРАИНА	618,2	136,3	64,3
68	«ДЕЛЬТА»	УКРАИНА	398,5	21,7	209,8	148	ЕВРОФИНАНС-МОСНАРБАНК	РОССИЯ	2 038,6	151,1	64,0
69	КРЕДИТНЫЙ АГРОПРОМБАНК	РОССИЯ	839,9	171,1	204,0	149	БТА-КАЗАНЬ	РОССИЯ	286,2	44,8	63,6
70	АБД	РОССИЯ	267,9	39,0	196,9	150	«РЕГИОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТ»	РОССИЯ	81,7	28,8	62,9
71	ЖИЛФИНАНСБАНК	РОССИЯ	319,3	28,1	187,4	151	«КИЕВСКАЯ РУСЬ»	УКРАИНА	279,9	107,9	62,1
72	ПУИБ	УКРАИНА	1 909,7	258,2	187,2	152	ВБРР	РОССИЯ	1 012,0	163,5	61,8
73	ГИБ	РОССИЯ	235,9	6,7	186,2	153	ЭЛЕКТРОН БАНК	УКРАИНА	180,8	77,4	60,8
74	СКТ	РОССИЯ	211,5	25,0	181,9	154	ОМСК-БАНК	РОССИЯ	220,7	71,3	60,2
75	НРБ	РОССИЯ	1 268,9	159,5	180,7	155	ПЕРВОБАНК	РОССИЯ	645,2	95,9	59,9
76	МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	РОССИЯ	1 246,4	191,3	178,5	156	«СНЕЖИНСКИЙ»	РОССИЯ	212,3	80,3	59,1
77	СЛАВИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	1 459,8	86,4	176,2	157	ФОРА-БАНК	РОССИЯ	224,7	96,0	58,9
78	ТАС-ИНВЕСТБАНК	УКРАИНА	419,7	77,7	172,8	158	МИНБ	РОССИЯ	1 768,9	608,5	57,9
79	УКРГАЗБАНК	УКРАИНА	1 216,9	417,3	169,4	159	АВТОАЗБАНК	УКРАИНА	170,9	35,5	57,5
80	«ИНВЕСТКАПИТАЛ»	РОССИЯ	226,4	115,4	162,1	160	СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	РОССИЯ	1 220,2	63,5	57,2

400 САМЫХ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВ РОССИИ И УКРАИНЫ (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

№	БАНК	СТРАНА	АКТИВЫ (\$ МЛН)	ДЕПОЗИТЫ ЧАСТНЫХ ЛИЦ (\$ МПН)	КРЕДИТЫ ФИЗИЦАМ (\$ МЛН)	№	БАНК	СТРАНА	АКТИВЫ (\$ МЛН)	ДЕПОЗИТЫ ЧАСТНЫХ ЛИЦ (\$ МПН)	КРЕДИТЫ ФИЗИЦАМ (\$ МЛН)
161	ЧИТАПРОМСТРОЙБАНК	РОССИЯ	93,0	31,4	57,1	241	БТА БАНК	УКРАИНА	114,2	8,5	28,8
162	МЕГАБАНК	УКРАИНА	301,4	120,1	56,6	242	РУССКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНК	РОССИЯ	650,0	215,7	28,8
163	«ПЕРЕСВЕТ»	РОССИЯ	856,5	79,8	55,5	243	«ЕНИСЕЙ»	РОССИЯ	66,1	31,4	28,7
164	«КИЕВ»	УКРАИНА	443,4	211,1	54,9	244	«ТАВРИКА»	УКРАИНА	199,1	96,2	28,7
165	«ОРЕНБУРГ»	РОССИЯ	200,7	87,6	54,0	245	«ВОЛГА-КРЕДИТ»	РОССИЯ	198,6	72,6	28,5
166	МОСКОВСКИЙ ЗАЛОГОВЫЙ БАНК	РОССИЯ	820,0	17,9	53,5	246	АМИ-БАНК	РОССИЯ	75,8	17,8	27,8
167	АКТИВ-БАНК	УКРАИНА	293,8	73,3	53,4	247	АВТОГРАДБАНК	РОССИЯ	85,5	37,2	27,8
168	ФАКТОРИАЛ-БАНК	РОССИЯ	188,7	67,5	52,7	248	ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ БАНК	РОССИЯ	536,1	116,8	27,6
169	БАНК24.RU	УКРАИНА	247,1	121,2	52,6	249	РУССТРОЙБАНК	РОССИЯ	132,2	24,4	27,6
170	«РУСЬ»	РОССИЯ	170,5	85,3	52,5	250	ВОЛГО-КАМСКИЙ БАНК	РОССИЯ	88,4	50,5	27,6
171	ДОНСКОЙ НАРОДНЫЙ БАНК	РОССИЯ	107,9	74,9	52,1	251	ЭНЕРГОМАШБАНК	РОССИЯ	96,7	29,7	27,3
172	«ЗОЛОТЫЕ ВОРОТА»	УКРАИНА	157,7	50,5	51,3	252	МАСТ-БАНК	РОССИЯ	211,4	11,5	27,2
173	ЦЕНТРОКРЕДИТ	РОССИЯ	606,9	37,5	50,9	253	НОВОСИБИРСКИЙ МБ	РОССИЯ	153,4	77,4	26,6
174	«УНИФИН»	РОССИЯ	109,4	28,0	49,9	254	БАШЭКОНОМБАНК	РОССИЯ	62,8	27,8	26,3
175	«ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ»	РОССИЯ	227,1	116,7	49,2	255	МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	592,8	76,6	26,3
176	УКРИНБАНК	УКРАИНА	250,4	96,2	48,4	256	«НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ»	РОССИЯ	1 015,6	25,1	26,1
177	АКИБАНК	РОССИЯ	401,6	98,3	47,9	257	«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	УКРАИНА	46,5	1,1	25,9
178	«НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ»	УКРАИНА	101,0	17,8	47,7	258	СДМ-БАНК	РОССИЯ	455,4	166,6	25,4
179	ПОВОЛЖСКИЙ НЕМЕЦКИЙ БАНК	РОССИЯ	163,3	95,9	47,6	259	ВОЛГОИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	43,9	8,6	25,3
180	ОРГРЭСБАНК	РОССИЯ	1 208,1	72,0	47,4	260	«КАПИТАЛ»	УКРАИНА	125,5	55,5	25,2
181	НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОСМИЧЕСКИЙ БАНК	РОССИЯ	319,7	39,5	47,2	261	ХФБ БАНК УКРАИНА	УКРАИНА	568,1	11,9	25,2
182	ЕНИСЕЙСКИЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК	РОССИЯ	148,3	50,3	47,2	262	КОЛЫМА-БАНК	РОССИЯ	72,9	32,9	25,1
183	КУРСКПРОМБАНК	РОССИЯ	245,3	135,6	46,7	263	«КАЗАНСКИЙ»	РОССИЯ	309,2	125,1	25,1
184	УНИКРЕДИТ БАНК	УКРАИНА	179,8	19,4	46,6	264	СЕБ БАНК	УКРАИНА	195,1	39,6	25,1
185	БАРЕНЦБАНК	РОССИЯ	72,6	47,7	46,6	265	НОВОСИБИРСКВНШТОРГБАНК	РОССИЯ	261,5	86,5	24,8
186	«СИНТЕЗ»	УКРАИНА	82,8	31,2	46,4	266	ЧУВАШКРЕДИТПРОМБАНК	РОССИЯ	84,4	10,5	24,5
187	«ТАВРИЧЕСКИЙ»	РОССИЯ	480,9	120,8	45,6	267	«СИБКОНТАКТ»	РОССИЯ	215,3	73,0	24,2
188	ВОСТСИБТРАНСКОМБАНК	РОССИЯ	109,4	51,5	44,9	268	«ОГНИ МОСКВЫ»	РОССИЯ	183,7	38,9	24,2
189	УХТАБАНК	РОССИЯ	245,2	145,9	44,2	269	«АЛЕМАР»	РОССИЯ	234,8	55,5	24,0
190	ЗАПАДИНОМБАНК	УКРАИНА	216,0	85,9	44,1	270	КС-БАНК	РОССИЯ	120,3	72,0	24,0
191	«СПУРТ»	РОССИЯ	370,9	54,6	44,0	271	БАНК ВЕФК	РОССИЯ	1 149,0	537,2	23,9
192	ТЮМЕНЬЭНЕРГОБАНК	РОССИЯ	556,0	246,3	44,0	272	«ЭКСПРЕСС»	РОССИЯ	71,4	24,4	23,8
193	«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	УКРАИНА	59,1	2,3	43,7	273	«ДАНИЗЛЬ»	УКРАИНА	100,2	23,7	23,7
194	ТЭМБР-БАНК	РОССИЯ	200,3	89,5	42,0	274	«БАЗИС»	УКРАИНА	155,9	59,0	23,6
195	УНИВЕРСАЛЬНЫЙ БАНК РАЗВИТИЯ И ПАРТНЕРСТВА	УКРАИНА	193,0	62,6	42,0	275	СМОЛЕНСКИЙ БАНК	РОССИЯ	151,6	2,9	23,3
196	КУЗНЕЦБИЗНЕСБАНК	РОССИЯ	154,6	82,4	41,9	276	«ПОРТО-ФРАНКО»	УКРАИНА	61,5	26,5	23,2
197	НОВОКУЗНЕЦКИЙ МБ	РОССИЯ	254,5	149,9	41,4	277	«ПРОМИНВЕСТРАСЧЕТ»	РОССИЯ	117,1	40,6	23,1
198	ТОМСКПРОМСТРОЙБАНК	РОССИЯ	152,2	97,4	40,9	278	ЮГ-ИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	118,8	63,7	22,7
199	ЭНЕРГОБАНК	РОССИЯ	258,2	94,9	40,3	279	«ПРИОРИТЕТ»	РОССИЯ	80,4	30,9	22,7
200	«ФИНСЕРВИС»	РОССИЯ	43,4	0,0	40,2	280	ГОРОД БАНК	УКРАИНА	148,5	41,9	22,4
201	МЕТРАКОМБАНК	РОССИЯ	121,3	42,0	39,9	281	ФОНДСЕРВИСБАНК	РОССИЯ	624,8	76,4	22,4
202	МОРСКОЙ ТРАНСПОРТНЫЙ БАНК	УКРАИНА	282,3	84,2	39,8	282	СЕТЕВОЙ НЕФТЯНОЙ БАНК	РОССИЯ	83,5	33,3	22,3
203	«АРКАДА»	УКРАИНА	204,9	51,9	39,5	283	АЛТАЙКАПИТАЛБАНК	РОССИЯ	59,3	16,5	22,1
204	«ГЛОБЭКС»	РОССИЯ	2 889,2	879,4	39,5	284	ИНТЕХБАНК	РОССИЯ	161,4	37,6	22,1
205	«ПЕРВОМАЙСКИЙ»	РОССИЯ	110,4	78,9	39,0	285	ИНПРОМБАНК	УКРАИНА	123,0	44,9	22,0
206	«ЕКАТЕРИНБУРГ»	РОССИЯ	182,7	71,4	38,8	286	«ФОРШТАДТ»	РОССИЯ	267,8	69,7	21,9
207	«КАПИТАЛ»	РОССИЯ	167,2	8,1	37,5	287	«БИГ-ЭНЕРГИЯ»	УКРАИНА	225,7	82,4	21,8
208	СИБИРЬГАЗБАНК	РОССИЯ	192,3	111,3	37,5	288	БЛФ	РОССИЯ	448,1	27,8	21,7
209	СВЯЗЬ-БАНК	РОССИЯ	3 261,8	146,3	37,3	289	БАШКОМНАБАНК	РОССИЯ	86,2	45,1	21,6
210	БАНК РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	УКРАИНА	145,2	60,7	37,1	290	«ПОТЕНЦИАЛ»	РОССИЯ	134,6	89,2	21,4
211	АЛЬТА-БАНК	РОССИЯ	258,3	45,9	37,1	291	«ДНИСТЕР»	УКРАИНА	157,3	67,1	21,3
212	КАМСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	РОССИЯ	89,7	33,7	36,8	292	ГАЗЭНЕРГОБАНК	РОССИЯ	113,2	65,5	21,3
213	СОЦГОРБАНК	РОССИЯ	351,6	132,1	36,3	293	ТОЛЬЯТТИХИМБАНК	РОССИЯ	191,8	47,5	21,2
214	ЭТАЛОНБАНК	РОССИЯ	335,0	77,5	36,1	294	«ДИАМАНТ»	УКРАИНА	225,9	68,2	20,7
215	«НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ»	УКРАИНА	138,5	44,8	36,0	295	СВЕДБАНК	РОССИЯ	979,3	6,8	20,6
216	«ХОВАНСКИЙ»	РОССИЯ	159,5	22,0	35,8	296	«ФАМИЛЬНЫЙ»	УКРАИНА	36,6	11,9	20,4
217	КРАЙИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	294,4	131,6	34,6	297	РУССКИЙ БАНКИРСКИЙ ДОМ	РОССИЯ	146,7	5,5	20,4
218	ЛИПЕЦКОМБАНК	РОССИЯ	586,9	186,3	33,9	298	ЭКСПОБАНК	УКРАИНА	181,9	62,8	20,4
219	САРОВБИЗНЕСБАНК	РОССИЯ	355,0	156,9	33,9	299	РЕГИОБАНК	РОССИЯ	282,9	130,2	20,3
220	«МЕРКУРИЙ»	УКРАИНА	128,6	61,6	33,8	300	СИБСОЦБАНК	РОССИЯ	102,3	34,5	20,1
221	«БИЗНЕС-СЕРВИС-ТРАСТ»	РОССИЯ	47,5	19,5	33,8	301	ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ И СБЕРЕЖЕНИЙ	УКРАИНА	118,9	58,8	20,0
222	ЯРОЦБАНК	РОССИЯ	202,3	126,9	33,5	302	ТРАНСБАНК	УКРАИНА	183,2	66,2	19,8
223	ИГБ	РОССИЯ	83,4	25,9	33,5	303	ЧЕРНОМОРСКИЙ БАНК РАЗВИТИЯ И РЕКОНСТРУКЦИИ	УКРАИНА	66,4	25,3	19,6
224	АЙСИАЙСИЙ БАНК ЕВРАЗИЯ	РОССИЯ	530,9	3,7	33,2	304	БАНК «ПЕТРОКОММЕРЦ-УКРАИНА»	УКРАИНА	159,0	48,8	19,6
225	«МЕТАЛЛУРГ»	УКРАИНА	101,3	56,7	32,6	305	АРЕСБАНК	РОССИЯ	170,5	6,2	19,5
226	«АЛЕКСАНДРОВСКИЙ»	РОССИЯ	155,7	51,5	32,6	306	БНКВ	РОССИЯ	136,0	61,8	19,5
227	«ЕВРОПЕЙСКИЙ»	УКРАИНА	160,8	42,8	31,9	307	«АЦЕПТ»	РОССИЯ	132,8	54,2	19,4
228	ИЖКОМБАНК	РОССИЯ	95,2	48,3	31,7	308	БАЙКАЛБАНК	РОССИЯ	102,0	48,4	19,3
229	«ДЕВОН-КРЕДИТ»	РОССИЯ	599,3	248,2	31,3	309	ИКАР-БАНК	УКРАИНА	38,0	15,6	19,2
230	ПРОМТОРГБАНК	РОССИЯ	291,9	47,0	31,2	310	«КАМБИО»	УКРАИНА	142,3	36,4	19,1
231	СГБ	РОССИЯ	451,2	157,5	31,2	311	СТРОЙВЕСТБАНК	РОССИЯ	110,7	22,7	19,1
232	ВНШПРОМБАНК	РОССИЯ	319,9	40,3	30,6	312	МОССТРОЙЭКОНОМБАНК	РОССИЯ	591,7	35,0	18,8
233	«КРЕДИТ-ДНЕПР»	УКРАИНА	361,1	105,1	30,3	313	МЕЖТОПЭНЕРГОБАНК	РОССИЯ	267,4	32,6	18,8
234	«СТАВРОПОЛЬЕ»	РОССИЯ	194,0	61,6	30,0	314	«ИМИДЖ»	РОССИЯ	32,6	0,3	18,8
235	АЛМАЗЭРГИЗБАНК	РОССИЯ	154,0	62,8	30,0	315	ВОСТОКБИЗНЕСБАНК	РОССИЯ	34,4	17,1	18,6
236	МИА	РОССИЯ	182,9	0,0	29,6	316	«АЛЬБА АЛЬЯНС»	РОССИЯ	197,5	47,1	18,5
237	БАНК ХАКАСИИ	РОССИЯ	66,6	34,4	29,5	317	ХАКАССКИЙ МБ	РОССИЯ	51,8	28,9	18,5
238	ТВЕРЬУНИВЕРСАЛБАНК	РОССИЯ	124,5	61,8	29,5	318	«НИЖНИЙ НОВГОРОД»	РОССИЯ	129,3	47,1	18,5
239	ВЯТКА-БАНК	РОССИЯ	125,9	66,0	29,4	319	СТРОМКОМБАНК	РОССИЯ	61,0	26,1	18,3
240	ПЧРБ	РОССИЯ	646,3	83,8	29,4	320	«ДЕРЖАВА»	РОССИЯ	91,7	17,8	18,2

400 САМЫХ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВ РОССИИ И УКРАИНЫ (ОКОНЧАНИЕ)					
№	БАНК	СТРАНА	АКТИВЫ (\$ МЛН)	ДЕПОЗИТЫ ЧАСТНЫХ ЛИЦ (\$ МЛН)	КРЕДИТЫ ФИЗИЦАМ (\$ МЛН)
321	МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК	УКРАИНА	153,2	86,2	18,2
322	УКРАИНСКИЙ БИЗНЕС БАНК	УКРАИНА	77,0	30,1	17,8
323	АККОБАНК	РОССИЯ	115,2	45,1	17,6
324	«ДЗЕМГИ»	РОССИЯ	37,6	22,4	17,5
325	«ХЛЫНОВ»	РОССИЯ	120,1	62,4	17,5
326	ОБР	РОССИЯ	27,5	9,4	17,4
327	«ЮГРА»	РОССИЯ	221,9	119,1	17,4
328	СОЦИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	326,8	143,2	17,0
329	УКРКОММУНБАНК	УКРАИНА	68,8	28,6	16,9
330	«ЮНИКОР»	РОССИЯ	361,6	109,3	16,8
331	РСКБ	РОССИЯ	29,5	10,6	16,8
332	«НОГО-ВОСТОК»	РОССИЯ	81,2	34,7	16,8
333	СМП	РОССИЯ	392,7	27,2	16,7
334	ВЕГА-БАНК	РОССИЯ	86,1	36,3	16,7
335	МБА-МОСКВА	РОССИЯ	197,5	12,9	16,7
336	БЕЛГОРОДПРОМСТРОЙБАНК	РОССИЯ	86,9	41,6	16,4
337	МОБ	РОССИЯ	34,5	4,3	16,4
338	ВНЕШТОРГБАНК	УКРАИНА	478,4	5,7	16,3
339	ЭНЕРГБАНК	УКРАИНА	121,8	30,1	16,3
340	ПРОМТРАНСБАНК	РОССИЯ	41,6	27,1	16,2
341	ПЕРВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК	УКРАИНА	149,2	33,6	15,9
342	ГАЗИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	130,6	14,5	15,9
343	НИЖЕГОРОДПРОМСТРОЙБАНК	РОССИЯ	445,3	178,8	15,9
344	СУПЕРБАНК	РОССИЯ	27,4	15,1	15,8
345	ОБИБАНК	РОССИЯ	335,6	38,4	15,7
346	ВОЛЖСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ БАНК	РОССИЯ	47,5	16,2	15,7
347	СОЦКОМБАНК	УКРАИНА	73,9	19,8	15,6
348	ТРАНССТРОЙБАНК	РОССИЯ	62,5	7,7	15,5
349	ЧЕЛЯБОМЗЕМБАНК	РОССИЯ	103,2	15,8	15,3
350	ПРОМЭКОНОМБАНК	УКРАИНА	75,9	28,7	15,2
351	ПРОМСЕРВИСБАНК	РОССИЯ	143,6	50,6	15,1
352	«УРАЛФИНАНС»	РОССИЯ	53,5	15,1	14,8
353	МИБ	РОССИЯ	489,2	42,7	14,8
354	КУБ	РОССИЯ	24,5	5,2	14,7
355	НБР	РОССИЯ	123,0	38,2	14,6
356	МЕТРОБАНК	РОССИЯ	92,9	10,5	14,5
357	УКРАИНСКИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ БАНК	УКРАИНА	190,3	55,1	14,5
358	«СООТЧЕСТВЕННИКИ»	РОССИЯ	27,3	22,9	14,4
359	ВИТАБАНК	РОССИЯ	66,1	20,9	14,4
360	ФИНАМ	РОССИЯ	52,9	22,0	14,3
361	«ИПОТЕКА-ИНВЕСТ»	РОССИЯ	110,7	29,2	14,2
362	СЕВЕРНЫЙ НАРОДНЫЙ БАНК	РОССИЯ	113,1	34,9	14,1
363	ТЕМПБАНК	РОССИЯ	144,4	43,7	14,0
364	«НЕФТЯНОЙ АЛЬЯНС»	РОССИЯ	172,3	45,3	13,9
365	УРАЛФИНПРОМБАНК	РОССИЯ	111,0	55,1	13,9
366	ГРАНД ИНВЕСТ БАНК	РОССИЯ	187,3	52,3	13,9
367	МЕГА БАНК	РОССИЯ	30,9	3,0	13,9
368	ИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	113,7	70,9	13,8
369	РУСОГБАНК	РОССИЯ	87,9	31,0	13,7
370	ПСКБ	РОССИЯ	157,1	34,6	13,7
371	ПРОМСЕРБАНК	РОССИЯ	188,9	92,0	13,5
372	ДНБ НОР МОНЧЕБАНК	РОССИЯ	131,8	49,4	13,5
373	КАМЧАТПРОФБАНК	РОССИЯ	105,5	83,2	13,5
374	СТАРБАНК	РОССИЯ	91,3	24,4	13,3
375	ЭКОНОМБАНК	РОССИЯ	200,8	100,9	13,3
376	РИТ-БАНК	РОССИЯ	26,1	2,9	13,3
377	«СЕРВИС-РЕЗЕРВ»	РОССИЯ	42,1	6,4	13,2
378	МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОМБАНК	РОССИЯ	56,7	13,7	13,1
379	«СИБИРЬ»	РОССИЯ	105,5	4,0	13,0
380	ЛЕФКО-БАНК	РОССИЯ	333,2	25,3	12,9
381	ПОЧТОБАНК	РОССИЯ	36,2	18,4	12,9
382	НОЯБРЬСКНЕФТЕКОМБАНК	РОССИЯ	84,0	60,2	12,9
383	НБВК	РОССИЯ	55,3	3,8	12,8
384	БТФ	РОССИЯ	78,1	17,9	12,8
385	ПЕРМИНВЕСТБАНК	РОССИЯ	68,0	20,9	12,7
386	«СОЛИДАРНОСТЬ»	РОССИЯ	367,6	52,4	12,7
387	ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНК	УКРАИНА	116,5	34,7	12,6
388	МЕЖПРОМБАНК ПЛЮС	РОССИЯ	178,2	91,9	12,5
389	«ГРАНТ»	УКРАИНА	56,4	24,0	12,5
390	«НАЦИОНАЛЬНЫЙ КРЕДИТ»	УКРАИНА	96,1	32,7	12,4
391	«РОССИЯ»	РОССИЯ	1 709,3	102,7	12,3
392	«СТРАТЕГИЯ»	РОССИЯ	94,6	38,0	12,3
393	«БАШИНВЕСТ»	РОССИЯ	91,2	68,0	12,1
394	ФОРУС БАНК	РОССИЯ	63,7	0,0	12,1
395	«ЭКСПРЕСС-ТУЛА»	РОССИЯ	90,0	55,6	12,0
396	РЕГИОНБАНК РАЗВИТИЯ	РОССИЯ	102,6	57,0	12,0
397	СИБНЕФТЕБАНК	РОССИЯ	149,0	50,8	11,9
398	БАНК ВЕФК-УРАЛ	РОССИЯ	101,6	5,9	11,9
399	СТАРОКИЕВСКИЙ БАНК	УКРАИНА	54,3	18,4	11,8
400	ПЕТРО-АЗРО-БАНК	РОССИЯ	372,8	76,0	11,7

ТАБЛИЦА СОСТАВЛЕНА «ИНТЕРФАКС-ЦЭА». ПО ДАННЫМ НА 1 ИЮЛЯ 2007 ГОДА.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

КРИЗИС БРОДИТ ПО ЕВРОПЕ

Новизна ситуации, сложившейся сейчас в финансовом секторе СНГ, заключается в том, что нестабильность импортирована с развитых рынков. В условиях финансового кризиса, вызванного высокорисковыми ипотечными кредитами США, из всех стран СНГ в наибольшей степени могут пострадать самые интегрированные в мировую экономику финансовые системы — Казахстана, России и Украины. Практически не пострадают банки и банковские системы, которые не работали за рубежом.

КОРОТКИЕ ДЕНЬГИ Слабым местом для финансовых систем СНГ является их необкатанность в ситуации нестабильности на мировых рынках. Хотя опыт борьбы с собственными тяжелейшими кризисами у ряда стран СНГ есть. Например, в 1998 году, когда российское правительство объявило дефолт по большинству государственных бумаг, многие банки не только выжили, но и сумели через 2–3 года превзойти докризисные результаты. С того времени интегрированность в международную финансовую систему российских банков и банков стран СНГ сильно выросла.

Если на 1 января 1999 года все зарубежные активы российской банковской системы составляли чуть более \$25 млрд, то на начало 2007 года они превысили \$700 млрд. Этому способствовала и благоприятная конъюнктура цен на энергоносители, являющиеся основным продуктом российского экспорта, и синергетический эффект первоначально низкого курса российского рубля, стимулировавший экспорт и обеспечивший положительное сальдо торгового баланса.

Но, несмотря на бурное развитие финансового сектора, эффект «низкой базы» (поскольку расти пришлось почти с нулевой отметки) пока не позволил банкам приблизиться по основным показателям к развитым странам. В первую очередь это относится к ипотечному кредитованию. Так, на 1 июля 2007 года российские банки выдали ипотечных кредитов всего на 250 млрд рублей (около \$10 млрд), что составляет около 1% ВВП. Между тем в США, которые явились катализатором ипотечного кризиса, объем ипотечных кредитов составляет более 90% ВВП — порядка \$20 трлн.

Причина того, что доля ипотеки невелика не только в объеме активов российских банков, но даже в розничном кредитном портфеле, заключается в ограниченном доступе российских организаций к «длинным» деньгам. Инвестиционный рейтинг Россия получила только в 2004 году, а кредитная история у банков была очень короткая. Поэтому, когда в начале 2000-х началось бурно развиваться потребительское кредитование, банки в первую очередь сосредоточились на коротких ссудах, выдаваемых в торговых сетях.

К середине текущего года, когда кризис платежей по высокорисковой ипотеке в США стал оказывать существенное влияние на международные рынки, доля ипотеки в розничном портфеле российских банков составляла всего 13%.

В таком соотношении есть свои плюсы — поскольку в России совсем нет кредитов, которые подпадали бы под категорию subprime, тогда как в США их объем достигает \$1 трлн, в сложившихся условиях это оказалось большой удачей. А осторожность и высокие требования к платежеспособности клиентов не позволили кредитным организациям России и их коллегам из стран СНГ набрать большой объем «плохих» кредитов. К тому же инвестиций в западные ипотечные облигации российские инвесторы себе не позволяли, а объем внешних займов еще не стал настолько высоким, чтобы выросшие ставки сделали проблематичным их обслуживание. Поэтому можно сказать, что кризис ликвидности задел СНГ «по касательной».

РАНО РАДОВАТЬСЯ Впрочем, директор дирекции андеррайтинга банка «Глобэкс» Олег Семкичев полагает, что развивающиеся рынки, включая СНГ, все же порадовали: «Обычно при кризисных явлениях крупные международные инвестиционные корпорации закрывают свои лимиты именно на них». Его поддерживает зампред правления банка «БНП Париса Восток» Винсент Таррида, считающий, что кризис ликвидности уже сдерживает развитие долгосрочных кредитных продуктов — таких, как ипотечное и автокредитование. «Некоторые банки уже выдают кредиты за счет собственного капитала», — отмечает он.

Российским потенциальным заемщикам специалисты кредитного бюро «Фосборн Хоум» на всякий случай советуют поторопиться: «Сокращение числа банков, выдающих ипотеку на лучших условиях, может привести к очередям, и

сроки рассмотрения заявок еще больше затянутся. Если ставки во многих банках в скором времени действительно повысятся, то даже при улучшении ситуации на рынке, их понижение произойдет далеко не сразу».

Для российских заемщиков — особенно из числа предпринимателей — западный кризис уже начал оборачиваться финансовыми потерями. Причем потери эти выражены не в гипотетических цифрах недополученной прибыли.

Для юридических лиц ставки начали повышаться в августе, в сентябре на это обратил внимание новый премьер Виктор Зубков, а к октябрю, по данным ЦБ, стоимость займов по кредитам нефинансовым организациям выросла на 16%.

Для частных заемщиков кредиты подорожают не так заметно и не так скоро. Так, первый зампред Сбербанка Алла Алешкина заявила недавно, что банк на 20% поднял стоимость кредитов для юридических лиц, но не собирается повышать ставки по кредитам и депозитам для граждан. Однако специалисты уже фиксируют статистические изменения и в области банковского ритейла.

По словам заместителя начальника управления финансовых рисков Промсвязьбанка Алексея Когорев, «на сегодняшний день некоторые банки уже повысили ставки, закладывая в них свои потенциальные потери, связанные с удорожанием пассивов». Как свидетельствует недавнее исследование крупнейшего кредитного брокера «Фосборн Хоум», в сентябре и октябре средняя стоимость ипотеки у лидеров рынка начала расти. В октябре по рублевым кредитам по сравнению с первым полугодием средняя ставка выросла на 0,7%, а по валютным — на 0,3%. В кредитном бюро «Фосборн Хоум» это объясняют сокращением программ высококорисковых кредитов — без первоначального взноса и с неофициальным подтверждением дохода.

В любом случае, специалисты не ожидают, что банки решатся на существенное повышение цен на потребкредиты: «Благодаря высокой процентной марже они смогут предоставить премию в размере 200–300 базисных пунктов (б.п.) и при этом остаться рентабельными».

ИНИЦИАТИВА НАКАЗУЕМА По данным Европейского банка реконструкции и развития, России и некоторым другим наиболее развитым странам СНГ, среди которых Казахстан и Украина, грозит полномасштабный банковский кризис в случае замедления темпов их экономического роста, вызванного, в свою очередь, сокращением темпов кредитования.

При этом следует учитывать, что сейчас многие банки выжидают и ради сохранения клиентуры держат ставки на низком уровне. Ухудшение ситуации в экономике США и потери крупных международных банков говорят о том, что последствия кризиса будут только нарастать. По мнению директора департамента розничного кредитования Московского кредитного банка Павла Ильина, негативные последствия «еще не достигли своего пика, нет окончательной оценки понесенных убытков». «В ожидании годовых отчетов ведущих мировых финансовых компаний говорить о том, что все уже позади, преждевременно», — соглашается с ним старший специалист аналитического управления НОМОС-банка Александр Митус.

Соответственно, российские банки остаются уязвимыми перед кризисом, так как помимо снижения доступности внешних кредитных заимствований, возможно подорожание обслуживания уже существующих долгов. По прогнозу ИК «Ренессанс-Капитал», в 2008 году увеличение стоимости заимствований для банков, специализирующихся на потребительском кредитовании, вырастет на 100–300 базисных пунктов (то есть на 1–3%).

Директор департамента продаж потребительских кредитов «Юниаструм Банка» Алексей Калинин считает, что ситуацию «в целом можно охарактеризовать как некритичную, скорее выжидательную; участниками тщательно отслеживаются тенденции дальнейшего развития западных финансовых рынков и действия крупных игроков российского рынка кредитования». Как заметил Алексей Когорев из Промсвязьбанка, из стран СНГ сильнее других могут пострадать наиболее интегрированные в мировую экономику финансовые системы — Казахстана, России и Украины. «Не порадовали те, кто практически не занимали за рубежом», — сказал он. — Например, я сомневаюсь в том, что банковская система Белоруссии вообще почувствует на себе кризис на западных рынках или ипотечный кризис в США».

ЕВГЕНИЙ МИХАЙЛОВ

СКРЫТЫЕ УГРОЗЫ

ОБРАТНАЯ СТОРОНА РОСТА БАНКОВСКОГО РИТЕЙЛА — УЧАЩЕНИЯ СЛУЧАЕВ ФИНАНСОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА, ЖЕРТВАМИ КОТОРОГО СТАНОВЯТСЯ КРЕДИТОРЫ И ИХ ЗАЕМЩИКИ. ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК, БУДЬ ОН ПЕНСИОНЕРОМ ИЛИ СТУДЕНТОМ, МОЖЕТ В ЛЮБОЙ МОМЕНТ ОКАЗАТЬСЯ ЖЕРТВОЙ МОШЕННИКОВ, ВЗЯВШИХ НА ЕГО ИМЯ КРЕДИТЫ. ТАКАЯ СИТУАЦИЯ ЧРЕВАТА В ОСНОВНОМ ПОТЕРЕЙ ВРЕМЕНИ И УХУДШЕНИЕМ КРЕДИТНОЙ ИСТОРИИ. ОДНАКО ТОТ ФАКТ, ЧТО КРЕДИТ БРАЛ ДРУГОЙ ЧЕЛОВЕК, ЧАЩЕ ВСЕГО ДОКАЗАТЬ МОЖНО. ДРУГИМИ СЛОВАМИ, ДЕНЕЖНЫЕ ПОТЕРИ ПОНЕСЕТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО САМ БАНК. АЛЕКСЕЙ ДОЛЯ

ПСЕВДОКРЕДИТ Опасной угрозой является взятие кредитов на чужое имя. Ситуация становится особенно неприятной, если мошенники взяли кредит на ваше имя, и все свои претензии банк предъявляет вам.

Если говорить о России, то речь, конечно, не идет о крупных кредитах, типа ипотечного. Довольно редко такое случается и с автомобильным кредитом. Однако потребительский кредит в сумме до 500–600 тыс. руб. очень часто выдают без изощренных проверок, что в конечном итоге приводит к мошенничеству. Посмотрим, как это происходит.

Чтобы получить кредит, гражданин должен представить в банк ряд документов. Если сумма небольшая, то достаточно и только паспорта. Если на кону деньги побольше, то банк может попросить справку о зарплате, проверить кредитную историю и запросить какие-нибудь дополнительные документы.

Наиболее распространенная схема мошенничества предполагает, что у преступника есть практически все персональные сведения жертвы: паспортные данные, адрес регистрации, а также другая информация, если она потребуется. Используя одни только эти сведения, можно получить потребительский кредит прямо в магазине и закупить бытовой техники, правда, банковский служащий, оформляющий кредит, должен быть с преступником заодно. Ведь у мошенника нет оригинального паспорта с фотографией, поэтому идентифицировать покупателя невозможно.

Далеко не у всех мошенников есть такие подельники-инсайдеры, поэтому на практике используются и другие, более изощренные методы. Можно, например, подделать военный билет или паспорт, просто вклеив в него другую фотографию. Банковский служащий сделает ксерокс с документа и почти наверняка не сможет отличить оригинал от фальшивки. Или мошенник подыскивает жертву, внешне на него похожую, и крадет у нее паспорт.

Несколько сложнее получить кредит на серьезную сумму, скажем, в районе 500 тыс. руб. В этом случае банк может проверить кредитную историю заемщика, но и мошенник может воспользоваться одной из продающихся сегодня на черном рынке баз данных.

Например, в августе прошлого года в продажу поступила база данных заемщиков, бравших кредиты на приобретение товаров в торговых сетях. Размер базы был просто огромен — более 700 тыс. записей. Каждая запись базы содержала ФИО заемщика, его адрес, название торговой сети, где была совершена покупка в кредит, сумма покупки, размер первоначального взноса, размер кредита, срок кредита, размер ежемесячного платежа, объем просрочки и сумма санкций. За всю базу, которая содержит более 700 тыс. записей, продавцы запросили 90 тыс. руб., что не идет ни в какое сравнение с рыночной стоимостью кредитных историй — одна такая история в кредитном бюро стоит около \$0,4.

Все тем же летом 2006 года в свободной продаже ходила база частных клиентов банка «Первое ОВК» (ныне поглощен Росбанком), получавших кредиты в 2002–2003 го-

РАСПРОСТРАНЕННАЯ СХЕМА МОШЕННИЧЕСТВА ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО У ПРЕСТУПНИКА ЕСТЬ ВСЕ ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ ЖЕРТВЫ, С ПОМОЩЬЮ КОТОРЫХ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ, ПРАВДА, БАНКОВСКИЙ СЛУЖАЩИЙ, ОФОРМЛЯЮЩИЙ КРЕДИТ, ДОЛЖЕН БЫТЬ С ПРЕСТУПНИКОМ ЗАОДНО



ЕСЛИ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ НОМЕРА ФАЛЬШИВОЙ КРЕДИТКИ СОСТАВЛЯЕТ \$10 (£5),

ТО В КИТАЕ И ИНДИИ ОНА ПАДАЕТ ДО \$1.

РОССИЯ ЗАСТРЯЛА ГДЕ-ТО ПОСЕРЕДИНЕ

дах. Ее можно было купить всего за 900 руб. В ней были указаны заемщики, номера их домашних или мобильных телефонов, а в ряде случаев — паспортные данные и домашние адреса. То есть все, что необходимо для получения розничного кредита.

ПСЕВДОБАНК Фишинг подразумевает, что преступники рассылают по электронной почте фальшивое сообщение от лица банка, в котором призывают получателя зайти на веб-сайт и осуществить какие-нибудь операции со своим счетом. Ловушка состоит в том, что пользователи заходят не на сайт банка, а на поддельную страницу, которая полностью копирует элементы оформления оригинала. Только вот реквизиты для доступа к счету (например, пароль или номер карточки) отправляются напрямую на компьютер преступникам, которые потом смогут продать их своим заокеанским подельникам, изготовить фальшивую пластиковую карточку или просто перевести деньги вкладчика на свой счет через интернет.

Еще пару лет назад в нашей стране фишинг представлял угрозу лишь теоретически. Действительно, пусть боялись американцы и европейцы, а у россиян не так много кредитных карт, слабо развита система интернет-банкинга, да и достучаться до клиентов какого-то конкретного банка по электронной почте — проблема.

Между тем, уже в этом году два российских банка и одна платежная система подверглись атаке фишинга. Причем один из банков пострадал дважды. Это Альфа-банк, чьи клиенты стали объектом фишинга в марте и в сентябре. До этого весной пострадал Райффайзенбанк, а чуть позже пришла очередь платежной системы «Яндекс.Деньги».

В случае с Альфа-банком мошенники действовали по классической схеме. Пользователи электронной почты получили небольшое письмо с адреса ibank@alfabank.ru. В

ЗАКОН О КРЕДИТНОЙ КАРТЕ

Разросшиеся масштабы кредитования и финансовых операций с помощью кредитных карт к 70-м годам XX века потребовали более внимательного отношения со стороны властей США. Возникло много вопросов: каких правил придерживаться для исправления ошибок, происходящих по вине компьютерных систем, кто должен их устанавливать; что делать для защиты клиентов от

несовершенных операций; как определить ответственность клиента и обязанности эмитента при утере карты; по каким критериям оценивать возможности доступа разных клиентов к кредиту; что делать для обеспечения или ограничения доступа к кредитным историям миллионов владельцев карт. Федеральная комиссия по торговле в 1970 году приняла решение запретить рассылку по почте не затребованных клиен-

тских сообщений, в частности, утверждалось, что «в целях обеспечения безопасности денежных средств Вашей организации» необходимо получить некий «электронный ключ». А чтобы сделать это, гражданам предлагалось перейти по расположенной ниже ссылке и указать логин и пароль для входа в систему интернет-банкинга Альфа-банка.

Надо ли говорить, что ссылка вела не на корпоративный сайт банка, а на поддельный ресурс, который контролировали мошенники. После того как наивный пользователь вводил запрашиваемые данные, они мгновенно попадали в руки злоумышленников, которые использовали их для перевода денег с электронных счетов.

Вместе с тем, сегодня очень маловероятно, что конкретный клиент конкретного банка станет жертвой фишинга. Дело в том, что одновременно должны совпасть три обстоятельства. Во-первых, у человека должен быть открыт счет в банке. Во-вторых, для этого счета должна быть подключена услуга интернет-банкинга. В-третьих, именно этому клиенту банка нужно прислать фишинговое письмо от лица его конкретного банка. Чтобы повысить свои шансы, фишеры обычно рассылают миллионы и десятки миллионов сообщений от лица самых популярных банков. Они словно рыбки закидывают удочку и ждут, поймается ли кто. Если из миллиона хоть несколько человек оставят свой логин и пароль, то затея уже оправдалась.

Однако в России подобная схема не работает. У нас пока нет такого количества популярных гигантских банков, у которых десятки миллионов клиентов. Исключением является, быть может, Сбербанк, но своей огромной клиентской базой он обязан пенсионерам, которым интернет-банкинг точно никогда не понадобится.

Так на что же тогда делают ставку фишеры? В первую очередь на адресные атаки. Сейчас российские преступники только пристреливаются, но уже в самое ближайшее время последуют по стопам своих трансатлантических коллег и начнут рассылать сообщения только самой что ни на есть целевой аудитории.

Другими словами, фишеры должны знать, кто конкретно подключил к своему счету услугу интернет-банкинга, в каком это было банке и какой электронный адрес у этого человека. Получить всю эту информацию можно только через инсайдеров, т. е. сотрудников банка, которые сольют мошенникам все нужные сведения за деньги. Такие организационные преступные группы уже не раз разоблачали в США и Европе, причем все указывает на то, что в ближайшие два года этих преступников начнут ловить и в России.

Как защититься от адресной фишинговой атаки? С точки зрения банка все ясно. Надо лишь следить за своим персоналом и не давать ему красть конфиденциальную информацию. А с точки зрения клиента все еще проще. При получении письма от банка надо просто позвонить в этот банк, взяв номер телефона с официального сайта или из надежного источника (банковского договора, пластиковой карточки и т. д.). В подавляющем большинстве случаев клиент услышит по те-

лом карт. В 1972 году регулятором индустрии карт стала Федеральная резервная система. В последующие годы был принят закон, обеспечивающий защиту владельцев карт от несанкционированного использования счетов и информации по картам. Было также запрещено использовать расовую принадлежность, пол, вероисповедание, национальное происхождение или семейное положение

в качестве критерия для разрешения или отказа в кредите. Современные финансисты в один голос признают операции по картам самой значительной банковской услугой прошлого века. Ни один из банковских продуктов не смог завоевать столько приверженцев по всему миру, как пластиковая карта. В настоящее время пластиковые карты разных типов используют миллиарды людей, ежегодный мировой оборот

лефону, что банк никакой рассылки не осуществлял и реквизиты для доступа к счету ему, естественно, не нужны.

ПСЕВДОКАРТА Нет, пожалуй, более быстрого способа расстаться с деньгами чем через пластиковые карты. Зная номер карты, имя ее владельца, срок действия карты и так называемый CVV-код (последние три или четыре цифры, написанные на обратной стороне карты), можно делать покупки в любых интернет-магазинах. Имея на руках значительно меньшую информацию, скажем, только номер карты и имя владельца, можно изготовить поддельную пластиковую карту и снять деньги в любом банке.

Чтобы получить данные о чужой кредитке, мошенники иногда используют фишинг, но намного чаще «кредитная» информация крадется напрямую из баз данных компаний, обрабатывающих транзакции банковских карт. Примерами таких компаний могут быть банки, крупнейшие розничные сети или государственные организации. Для кражи «кредитных» данных мошенники подкупают сотрудников этих компаний, используют различные вредоносные программы (вирусы) или крадут технику физически (например, ноутбуки или жесткие диски).

Однако профессиональные мошенники редко занимаются «обналичкой», предпочитая продавать номера и имена владельцев чужих кредиток на черном рынке. Сегодня в сети существует огромное количество сайтов, предлагающих «кредитную» информацию по весьма приемлемым низким ценам. Так, ресурс <http://mccrack.narod.ru/> предлагает 10 «кредитных» записей всего за \$3,5, которые можно заплатить в платежной системе WebMoney (WMZ).

Некоторые мошенники идут еще дальше и вместо информации продают сами пластиковые карты, конечно, поддельные. Их можно обналичить в любом ближайшем банке. Согласно сведениям на сайте <http://kredit-kard.biz/>, стоимость одной такой карты составляет \$100–200 долларов (в зависимости от объемов покупки). На сайте имеется раздел «Ответы на вопросы», в котором утверждается, что среднее количество денег, которые можно снять с одной карты, колеблется в интервале от \$1500 до \$2500.

Конечно, в первую очередь приходит мысль, что этот сайт создали скорее спецслужбы, чем настоящие преступники. Однако анализ веб-сайтов не только в России, но и за границей показывает, что в любой стране мира и на любом языке существуют черные рынки номеров кредитных карт. Причем если в Великобритании средняя стоимость номера кредитки составляет \$10 (£5), то в Китае и Индии она падает до \$1. Россия, как видно, застряла где-то посередине.

Защититься от кардинга очень сложно. Здесь нет столь же простых рецептов, как и с фишингом. Однако эксперты советуют просто не хранить большую сумму денег на том счете, к которому прилагается пластиковая карта. В этом случае клиент просто ограничит объем потерь на случай мошенничества. Тем более что лишь редкие банки в этом случае возвращают деньги пострадавшим клиентам. ■

превышает \$3 трлн. Платежные системы VISA и MasterCard до сих пор доминируют в мире финансовых операций, осуществляемых посредством кредитных карт, а American Express лидирует в области туризма и развлечения.

ЕКАТЕРИНА ДУДАРЕВА



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

КОММЕРСАНТЪ КАТАЛОГ

ЕЖЕМЕСЯЧНОЕ ИЗДАНИЕ ФОРМАТА SHOPPING-GUIDE



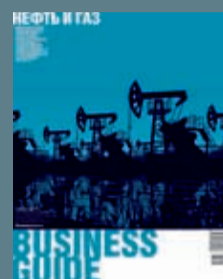
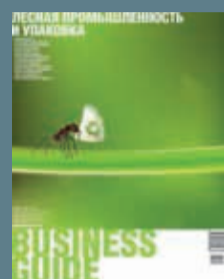
ДЕКАБРЬ 2007

«КОММЕРСАНТЪ КАТАЛОГ» РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ
ВМЕСТЕ С МОСКОВСКИМИ ТИРАЖАМИ ГАЗЕТЫ
«КОММЕРСАНТЪ» И ЖУРНАЛА «КОММЕРСАНТЪ ДЕНЬГИ».
ТЕЛЕФОНЫ РЕКЛАМНОЙ СЛУЖБЫ: (8 499) 943 91 08 / 10 / 00
WWW.KOMMERSANT.RU

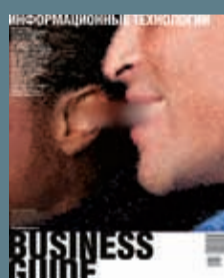
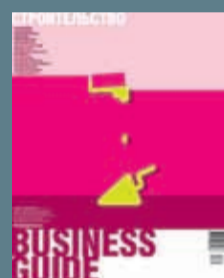
Коммерсантъ
каталог

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ

Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС



BUSINESS GUIDE