

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ПОЛИТИКА БАНКОВ ПО ФОРМИРОВАНИЮ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

С.В. АНУРЕЕВ,

кандидат экономических наук,

старший преподаватель кафедры «Банковское дело» Финансовой академии при правительстве РФ

Ситуация с кредитными ресурсами отечественных коммерческих банков в 2000–2001 гг. характеризуется их существенной концентрацией в Сбербанке и дефицитом средств в распоряжении частных коммерческих банков. Если до кризиса 1998 г. ведущие частные банки реально конкурировали со Сбербанком, то сейчас даже в совокупности 20 ведущих частных банков обладают меньшими активами. Стало популярным мнение о появлении четвертой, наряду с Газпромом, РАО «ЕЭС» и МПС, естественной монополии в лице Сбербанка. Оставим за рамками вопрос о положительных и отрицательных сторонах монопольного положения Сбербанка и проанализируем причины столь разительного отставания частных банков.

До августа 1998 г. основными источниками кредитных ресурсов ведущих частных банков были средства крупных отечественных предприятий, межбанковские кредиты зарубежных банков, депозиты физических лиц и средства малого бизнеса. Пропорция между этими источниками складывалась примерно так: 50%–25%–17%–8%, с заметным преобладанием средств крупных предприятий. За прошедшее время основным толчком к изменению ресурсной базы частных банков была, во-первых, неудачная реструктуризация обанкротившихся кредитных организаций, подорвавшая доверие клиентов к банковской системе в целом; во-вторых, последовавшее за потерей денег существенное улучшение финансового менеджмента предприятий и инвестиционный бум, вызвавший в минимизации остатков на текущих счетах; в-третьих, совершенствованные технологий расчетов, ускорившее проведение платежей.

Неплатежеспособность крупнейших частных банков после августа 1998 г. безусловно была причиной сегодняшнего дефицита кредитных ресурсов, которые в основном просто перетекли в Сбербанк. Подорванное доверие придется восстанавливать много лет: по мнению оптимистов в пределах 5–7 лет, тогда как пессимисты указывают на необходимость смены поколений наиболее активной части среднего класса, ухода из бизнеса людей, пострадавших от коммерческих банков в августе 1998 г., на что потребуется 10–15 лет.

Оптимистичный взгляд наиболее уместен в случае привлечения западных межбанковских кредитов. До окончательного урегулирования долгов с зарубежными кредиторами, возникших в августе 1998 г., ожидать кредиты не стоит даже лучшим в настоящее время частным коммерческим банкам. Сейчас все стремления и декларации отечественных банков об ожидаемом прорыве на западном фондирующем — в лучшем случае рекламные трюки. Процесс урегулирования долгов растянется еще как минимум на 2–3 года, зарубежные банки вернут в лучшем случае 10–15% вложенных средств. По мнению оптимистов за 5–7 лет пройдет кадровая ротация в ведущих зарубежных банках: менеджеры, репутация которых пострадала от наших невозвратов, уйдут, а им на смену придут новые люди, которые будут искать высокодоходные рынки и взгляды кото-

рых не будут омрачены 1998 г. Подобная ситуация складывалась уже в начале 90-х годов, когда после фактического дефолта по советским долгам зарубежные частные инвесторы восстанавливали доверие к нашей стране до начала 1997 г. Быстро восстановлению доверия будет зависеть не столько от выплаты старых долгов (большую часть уже не вернуть), сколько от грамотной PR-компаниями российских властей, демонстрирующей активные действия по оздоровлению отечественной банковской системы и недопущению впредь ситуации с невозвратами долгов.

Если менеджеры западных банков распоряжались не своими деньгами, то физические лица теряли «кровные». Впечатления от таких потерь более стойкие, да и смена поколений состоятельной части общества будет происходить значительно медленнее, чем кадровая ротация в зарубежных банках. Здесь правы пессимисты, указывающие на более чем 10-летний срок до того момента, когда ведущие частные банки смогут реально конкурировать со Сбербанком за средства частного вкладчика. В этот период должны подрасти те, кого банки «кинули» в августе 1998 г. и у кого нет отрицательных впечатлений от результатов сбережений в ту пору. Причем смена активного поколения будет проходить существенно медленнее, чем в начале 90-х годов, ввиду отсутствия резких изменений экономической модели.

После потерь вкладов в 1991–1992 гг. так и не восстановлено доверие к этой форме сбережений. Люди предпочитают вкладывать деньги в доллары, недвижимость или зарубежные активы, да и экономический потенциал 40–50-летних подорван изменением экономической модели. В 1996–1997 гг. основными вкладчиками коммерческих банков были молодые люди в возрасте 25–35 лет, которые в начале 90-х еще не имели сбережений, они наилучшим образом вписались в новую экономическую модель, составив основу так называемого среднего класса. В середине 90-х они не имели тех денег, которые можно без существенных издержек размещать в зарубежные активы, но их заработки позволяли копить деньги на хорошие машины и квартиры, а также размещать вклады в крупных частных банках, дававших большой в сравнении со Сбербанком процент.

К сожалению, частные банки «кинули» именно молодое поколение, которое будет играть ведущую роль еще много лет.

Данный вывод вполне подтверждает статистика денежных агрегатов: объем частных вкладов 20 крупнейших коммерческих банков не превышает 6 млрд. руб. (210 млн. долл.), а объем наличных в экономике составляет порядка 230 млрд. руб. (80 млрд. долл.), т.е. банки сегодня привлекли менее 1% наличности. И это с учетом завышения объема частных вкладов минимум на 1/3 за счет налоговых схем.

Ситуацию с частными вкладчиками изменить сложнее, поскольку в сложившихся условиях для рядового вкладчика получать на депозит 0,5–0,8% в месяц — это пустяк в сравнении с вероятностью потери сбережений. Например, если чело-

век зарабатывает 1000 долл. в месяц и может сделать вклад на сумму 5000 долл., то для него ежемесячный доход в размере 25–40 долл. составляет всего 3% месячного заработка. Существенный рост вкладов в частных банках в 1996 г. сопровождался беспрецедентно высокими ставками, достигавшими 18% годовых, что примерно в 2 раза выше, чем сейчас.

В сложившейся ситуации частного вкладчика следует долго и методично обучать работе с коммерческими банками. Одним из действий в этом направлении могут стать зарплатные карточные проекты, аналогичные карточным проектам для студентов. Необходимо законодательно установить возможность выплаты заработной платы через пластиковые карточки. Здесь интересы частных банков и фискальных органов будут совпадать, что должно ускорить внедрение данной системы. Не обязательно осуществлять 100%-ный перевод расчетов между работником и работодателем на карточку. Важно, чтобы у каждого активного работника была карточка и на нее зачислялась ежемесячно хотя бы минимальная «белая» зарплата. Такой человек будет чаще приходить в банк, накапливая положительный опыт общения, и через 2–3 года уже не будет снимать деньги со счета сразу по зачислении, образуя устойчивые остатки, а затем и депозиты.

До августа 1998 г. бизнес крупнейших частных банков основывался в первую очередь на обслуживании денежных потоков крупных предприятий. Зачастую они привлекали на обслуживание целые цепочки контрагентов и даже отрасли. Платежи предприятий таких цепочек осуществлялись в основном внутри банка. Например, в крупных банках доля внутренних платежей достигала 60–70% валового объема. Подобные цепочки банки выстраивали годами, особенно если предприятия были разбросаны по стране и требовалось создание хорошо работающей филиальной сети.

Передел банковского рынка после августа 1998 г. привел к разрушению большинства таких цепочек. Прежде всего новые лидеры не обладали необходимой для обслуживания этих цепочек эффективной филиальной сетью. Менеджеры среднего звена, непосредственно выстраивавшие цепочки, «подмочили» свою репутацию из-за невозвратов средств предприятиям — участникам цепочек. Организации уже неохотно шли на сотрудничество с такими менеджерами, перешедшими на работу в выжившие банки, которые в тот момент не обладали адекватными собственными кадрами для оперативного перехвата цепочек без существенного их разрушения. В настоящее время многие цепочки нарабатываются вновь, однако отсутствие эффективно работающей филиальной сети пока останавливает их полное восстановление.

Создание такой сети возможно при достаточных инвестициях в развитие инфраструктуры и особенно в персонал. Платить высокую зарплату менеджерам филиалов можно при больших объемах бизнеса. При небольшом числе крупных предприятий в регионах, которых в средней области обычно 20–30, с учетом

ЦБ РОССИИ СООБЩАЕТ

№ 12-ОП
от 13 марта 2001 г.

ОФИЦИАЛЬНОЕ РАЗЪЯСНЕНИЕ

О некоторых вопросах применения положения Банка России от 01.06.98 г. № 31-П «О методике расчета собственных средств (капитала) кредитных организаций»

1. Указанием Банка России от 29.09.2000 г. № 833-У «О внесении изменений и дополнений в Положение Банка России от 01.06.98 г. № 31-П «О методике расчета собственных средств (капитала) кредитных организаций» внесены изменения в порядок включения в расчет собственных средств (капитала) кредитных организаций прироста стоимости имущества при переоценке.

В связи с поступающими вопросами Банк России разъясняет следующее. В целях исключения случаев завышения оценки зданий, вносимых в оплату уставного капитала действующих кредитных организаций (в связи с отсутствием ограничений на оплату уставного капитала действующих кредитных организаций материальными активами в виде банковских зданий), а также показателя собственных средств (капитала) кредитных организаций в результате включения в его расчет завышенной переоценки имущества территориальных учреждений Банка России в процессе осуществления надзорных функций должны проверять адекватность указанных оценок (переоценки) имущества.

Территориальные учреждения Банка России в ходе проверки принимают во внимание:

— наличие (отсутствие) оценок стоимости имущества, принадлежащего кредитным организациям, независимыми оценщиками. Оценщики, являющиеся аффилированными лицами по отношению к кредитным организациям, имущество которых оценивается, не могут рассматриваться в качестве независимых;

— соответствие цен, принятых при оценке стоимости имущества, документально подтвержденным рыночным ценам на соответствующее имущество. Так, при проверке адекватности оценок зданий следует исходить из средней стоимости квадратного метра аналогичных по классу зданий и т.д. В ходе такой работы рекомендуется взаимодействовать с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации;

— возможность реализации имущества по оценочной стоимости.

Неадекватность (завышение) оценки имущества, в том числе объектов основных средств, должна расцениваться территориальными учреждениями Банка России как искажение бухгалтерской отчетности. При установлении фактов завышения оценок территориальные учреждения Банка России вправе потребовать от кредитных организаций осуществления сторнировочных проводок, аннулирующих произведенную переоценку, и проведения повторной переоценки. В этом случае ранее проведенная переоценка не включается в расчет собственных средств (капитала) кредитной организации.

Примечание. Под фактом завышения оценки понимается вывод о завышении оценки, сделанный территориальным учреждением Банка России с учетом результатов проведенной проверки.

При установлении фактов завышения оценок стоимости зданий, вносимых в оплату уставного капитала кредитной организации, территориальные учреждения Банка России вправе возвращать кредитной организации документы по увеличению уставного капитала, представляющие сию в соответствии с требованиями Инструкции Банка России от 23.07.98 г. № 75-И «О порядке приснесения федеральных законов, регламентирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности», впрямь до уточнения стоимости зданий и приведения их к адекватным значениям.

2. В связи с поступающими вопросами о применении пункта 5.2 Положения Банка России от 01.06.98 г. № 31-П «О методике расчета собственных средств (капитала) кредитных организаций» (с изменениями и дополнениями) Банк России разъясняет следующее.

В соответствии с пунктом 13.16 Инструкции Банка России от 17.09.96 г. № 8 «О правилах выпуска и регистрации ценных бумаг кредитными организациями на территории Российской Федерации» стоимость имущества, внесенного в оплату эмитируемых акций, не подлежит включению в расчет обязательных нормативов до регистрации отчета об итогах выпуска. Учитывая, что значение величины собственных средств (капитала) используется в расчете обязательных нормативов, в расчет превышения стоимости основных средств над суммой источников собственных средств не включается стоимость материальных активов, внесенных в оплату акций кредитной организации, до регистрации отчета об итогах выпуска акций.

Указанный порядок расчета распространяется на кредитные организации, действующие в форме обществ с ограниченной ответственностью, до государственной регистрации изменений в учредительных документах общества в соответствии со ст. 19 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью».

3. Настоящее официальное разъяснение подлежит опубликованию в «Вестнике Банка России».

Заместитель Председателя Банка России
В.Н. ГОРЮНОВ

Продолжается подписка на газету
«БИЗНЕС И БАНКИ»
на второе полугодие 2001 года

Оформить подписку можно в любом
почтовом отделении России по каталогу Роспечати

Индексы издания:

Для индивидуальных подписчиков 50010
Для организаций и предприятий 32575

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Окончание. Начало на 2 с.

бизнеса Сбербанк, Внешторгбанк и 1–2 сильных местных банков, эффективно можно прокормить не более 1–2 филиалов крупных московских банков. Сейчас в большинстве областей работает 5–8 филиалов московских банков, которые значительно слабее филиалов лидеров банковского бизнеса 1997 г. Как показывает опыт, региональный филиал, как и средний местный банк, может эффективно работать при обслуживании не менее 6–8 крупных клиентов, обеспечивающих хорошую диверсификацию операций и образование устойчивых кредитных ресурсов за счет взаимного сглаживания колебаний платежей. Консолидация московских банков, создание 2–3 крупных частных банков с широкой филиальной сетью неизбежны. Только эти меры будут способствовать полному восстановлению цепочек предприятий.

Создание 2–3 крупных частных многофилиальных банков методом естественного рыночного отбора растянется на долгие годы и будет сопровождаться новыми банкротствами, не способствующими восстановлению доверия к банковской системе. Укрупнение должно стать одним из приоритетов политики Центрального банка, вплоть до принудительного закрытия неэффективно работающих филиалов. Эффективность филиала может определяться, например, объемом налоговых платежей в региональный бюджет. Искусственное увеличение прибыли регионального бюджета будет нецелесообразно, поскольку повлечет за собой реальные налоговые платежи. Многие филиалы московских банков вынуждены финансировать высокорисковые инвестиционные проекты региональных администраций, а замена таких инвестиций четко обозначенными налоговыми платежами 1–2 филиалов придаст большую стабильность и банковской системе в целом, и региональным бюджетам.

До августа 1998 г. многие крупные предприятия держали большие остатки на счетах в частных банках про запас. Так, предприятий с остатками свыше 10 млн. долл. было по разным оценкам до нескольких сотен. Большие остатки на счетах таких предприятий объяснялись, с одной стороны, двукратно большими процентами, которые платили отечественные банки по сравнению с западными; с другой — менее совершенными, чем сегодня, платежными технологиями банков и финансовым менеджментом крупных предприятий.

После августа 1998 г. крупные предприятия, как и частные вкладчики, перестали доверять отечественным частным банкам и стали хранить денежные резервы на счетах зарубежных банков. Сейчас большинство подобных предприятий держит остатки на своих счетах исключительно под текущие операции, расходуя деньги практически сразу по их зачислению. Остатки на текущих счетах крупных предприятий сейчас размещаются в лучшем случае под месячные овердрафты либо краткосрочные зарубежные МБК, тогда как до августа 1998 г. за счет этих денег предоставлялись кредиты сроком до 6 месяцев.

За прошедшие после кризиса 2,5 года стали заметно лучше технологии осуществления платежей как внутрибанковских, так и по расчетной системе Центрального банка. Так, в Москве действует многорейсовая система, и банки теперь не ждут бумажного подтверждения платежа для зачисления суммы на счет получателя. Раньше банки зачисляли деньги на следующий день после поступления соответствующей суммы на корсчет, поэтому клиент мог ими распоряжаться только на следующий день, и у банков образовывался неснижаемый остаток в размере среднесреднего дохода внешних платежей. Теперь реально созданы условия для оперативного оповещения клиента о поступлениях непос-

редственно в тот же день, а не на следующий, причем с возможностью представления платежного поручения на расходование суммы тем же днем. Внутренние платежи, когда плательщик и получатель являются клиентами одного банка, сейчас можно проводить в режиме реально времени, в результате одна сумма денег за один рабочий день успевает пройти через несколько счетов.

Сейчас VIP-клиенты банков, к которым безусловно относятся группы или цепочки предприятий, реально за один день получают внешнее поступление (причем как наличными, так и безналичным платежом), проводят его сумму через несколько предприятий — клиентов одного банка и в этот же день ставят его на внешний платеж последним рейсом. Раньше на проведение платежа через цепочку предприятий требовалось столько дней, сколько предприятий в цепочке, поэтому ее выстраивание становилось чрезвычайно выгодным — можно было подкредитовать одних участников группы деньгами других участников, поскольку образовывался устойчивый остаток средств. Частные банки, не имея возможности зарабатывать на размещении устойчивых текущих остатков в краткосрочные кредиты, не получают косвенные доходы за расчетно-кассовое обслуживание. Из-за конкуренции на банковском рынке прямых доходов банки не получают, поскольку тарифы за расчетно-кассовое обслуживание нулевые. Реально достигнутое за последнее время ускорение расчетов еще больше толкает частные банки к укрупнению.

Когда кредитные организации получают платежную систему, позволяющую проводить платежи по всей системе в режиме реального времени, происходит кардинальная революция в клиентской, тарифной политике и политике управления ликвидностью отечественных банков. Большинство частных банков к таким переменам не готово — ни технологически, ни с точки зрения эффективности организации бизнес-процессов. Дальнейшее совершенствование платежных технологий может привести к новым банкротствам, поскольку сокращение доходов вынуждает банки принимать на себя большие неоправданные риски ликвидности и кредитные риски. Центральному банку во избежание такой ситуации необходимо директивно установить минимальные ставки комиссионных за расчетно-кассовое обслуживание, чтобы сформировать сеть расчетных банков, которые в первую очередь будут специализироваться на менее рискованной операции — расчетно-кассовом обслуживании клиентов, включая спектр карточных расчетов по заработной плате, и лишь во вторую — на краткосрочных кредитных операциях. Это придаст необходимую сейчас отечественной банковской системе долгосрочную стабильность. Рост доходности — расчетно-кассового обслуживания позволит увеличить инвестиции в технологии этого направления банковского бизнеса, ускорив создание действительно эффективных систем расчетов по операциям с населением.

Столкнувшись с большими потерями средств на расчетных счетах в обанкротившихся банках, предприятия пошли по пути улучшения финансового менеджмента, целью которого стала минимизация остатков на их банковских счетах. Теперь предприятия более четко выстраивают свои денежные потоки, т.е. заранее знают об ожидаемых поступлениях и имеют многовариантные направления расходования средств. Предприятия считают, что выгоднее усилить централизацию финансовых потоков холдингов или отраслевых групп, улучшить платежную дисциплину контрагентов, чем иметь большие банковские остатки с высоким риском потерь. Крупные предприятия, имеющие теперь на порядок меньше реаль-

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

ные остатки на счетах, чем до кризиса, готовы работать с частными банками в основном при условии получения от них кредитов под низкие проценты. При возникновении у банка проблем можно зачесть в погашение кредита текущие остатки и ближайшие поступления. Крупные предприятия обслуживаются сразу в нескольких банках-конкурентах и готовы в любой момент изменить направления своих денежных потоков, уведя их из проблемного банка. Тесные связи теперь в большей степени, чем ранее, устанавливаются либо с крупнейшими государственными банками, либо через права собственности и введение в руководящие органы банка своих представителей, что не всегда приемлемо. Детально проанализировав состав основных клиентов крупных частных банков, выясняется, что большая часть связана с банком через институты собственности либо совместный бизнес.

Политическая стабильность и начавшийся реальный экономический рост привели к инвестиционному буму. Предприятия консолидируют свои активы, укрупняют масштабы бизнеса, выстраивают вертикально-интегрированные холдинги. Масштабные инвестиционные программы, реализуемые на большинстве крупных предприятий, требуют мобилизации имеющихся денежных ресурсов. Из-за инвестиционного бума обострился дефицит денежных ресурсов, крупные предприятия в настоящее время в основном являются нетто-заемщиками по отношению к банковской системе, тогда как в 1997 г. потребности одних предприятий покрывались за счет избытка средств других. Сейчас предприятия с избыточными денежными средствами практически нет: получаемые деньги сразу инвестируются.

Раньше при выдаче кредита крупному предприятию банк требовал перевода к себе и расчетно-кассового обслуживания всех предприятий группы, а за счет их денежных потоков рассчитывал на восполнение минимум 1/3 отвлеченных в кредитование данного предприятия ресурсов. Сейчас банк может рассчитывать в лучшем случае лишь на покрытие за счет устойчивых остатков на счетах заемщика не более 1/10 величины предоставленного ему кредита. Если раньше недостающие 2/3 восполнялись за счет залповых банков и частных депозитов, то в настоящее время такой возможности нет и клиентская работа, выстраиваемая по прежним стандартам, не дает ожидаемых результатов.

Привлечь стороннего крупного клиента, не имея общего бизнеса, сейчас весьма сложно, в частности из-за огромной конкуренции на рынке банковских услуг. Анализ статистики счетов с большими оборотами по московским банкам, периодически публикуемой журналом «Профиль», показывает, что каждый частный банк из числа первых 30-ти по величине активов имеет в среднем порядка 20 клиентов с оборотом более 10 млн. руб. в месяц. Причем их реальное число существенно сокращается из-за двойного-тройного счета оборотов по холдинговым компаниям и компаниям банковской группы. Поэтому для большинства частных банков уход из банка 2–3 крупных клиентов может оказаться смертельным. Клиенты пользуются этим, выторговывая минимальные тарифы и процентные ставки, зачастую находящиеся на грани или даже за гранью себестоимости соответствующих банковских услуг. Высокая конкуренция не позволяет кредитным организациям получать достаточно прибыли, чтобы реально наращивать собственный капитал и инвестировать в банковские технологии.

На период восстановления доверия к отечественным частным банкам, который может занять минимум 5–8 лет, для создания реальной конкуренции со Сбербанком и основой банковского кредитования не-

обходим поиск стабильных дешевых кредитных ресурсов. Конечно, нельзя говорить об их полном отсутствии у банков и неспособности кредитовать реальный сектор. Накопленный опыт частных банков, активно занимающихся краткосрочным кредитованием, превосходит опыт Сбербанка. Однако они вынуждены кредитовать предприятия, по разным причинам неинтересные Сбербанку или неспособные получить у него кредит, а это в основном средние по масштабам организации осуществляющие деятельность преимущественно в теневом секторе, с объективно более высоким кредитным риском. Крупные предприятия при хорошем управлении способны самостоятельно изыскивать источники финансирования своих инвестиционных программ, тогда как большинству средних предприятий, ориентирующихся на производство потребительских товаров, поддержка инвестиционных программ необходима. Такую поддержку целесообразно осуществлять именно через ведущие частные банки, обладающие реальным собственным капиталом и большим опытом кредитования. Такие банки могут реально страховать собственным капиталом кредитные риски, тогда как в Сбербанке государство несет ответственность за результаты его кредитования.

Большинство кредитных проектов модернизации предприятий, например пищевой, легкой промышленности, жилищного строительства и др., ориентированных на конечного потребителя, ограничивается 3–5 млн. долл. и сроком 2–3 года. Ведущие частные банки имеют в своем портфеле столько кредитов, сколько им позволяют имеющиеся «длинные» кредитные ресурсы. Тиражирование таких кредитов возможно посредством налоговых каникул для заемщиков или их частичного рефинансирования. Необходимость этих инструментов давно признана, а обсуждение лежит в плоскости построения конкретных механизмов их практической реализации. Например, наибольший опыт рефинансирования накоплен в кредитовании сельхозпроизводителей.

Сейчас набирает обороты кампания по продаже на аукционах различных квот, реализация которых принесет государству дополнительные доходы. Например, аукционы «сахарный» на 210 млн. долл. и «рыбный» на 7 млн. долл. или плановый «куриный» на сумму порядка 1 млрд. долл. Вырученных на «сахарном» аукционе средств было бы достаточно для модернизации десяти сахарных заводов. Поскольку доходы от аукционов пока являются нетрадиционными для федерального бюджета, планов расходования этих средств нет, целесообразно направлять выручку от них (хотя бы половину) через ведущие частные банки на модернизацию отечественных предприятий. Рыболовецкие предприятия и сахарные трейдеры охотнее будут покупать квоты, если половина заплаченно-

го вернется в виде кредитов на покупку рыболовецких судов или перерабатывающих предприятий сахарной отрасли.

Список продаваемых квот и целевых таможенных пошлин можно продолжить: квоты на ввоз мяса, сухого молока, других продовольственных товаров; пошлины на туристические поездки за рубеж (минимальные, например по 10 долл. за каждый день нахождения вне территории России). За счет этого можно финансировать и кредитовать строительство гостиниц в малых городах или осуществлять лизинг самолетов отечественного производства; квоты на ввоз импортных строительных материалов будут способствовать модернизации соответствующих отечественных производителей и импортозамещению по этой товарной группе. Основа импорта — это потребительские товары, для увеличения производства которых на отечественных предприятиях необходимо намного меньше средств, чем на модернизацию металлургических гигантов или нефтяных компаний.

Рефинансирование частных банков можно осуществлять частично, например до 70% от суммы кредитов, с условием первоочередного возврата средств государству, под залог этих кредитов. Страховка в 30% за счет средств самого частного банка будет достаточной для покрытия рыночных рисков заемщиков, способных повлиять на возвратность кредитов. Правильный выбор цели кредита, например на покупку ликвидной сельхозтехники или средних рыболовецких судов, которые можно легко реализовать на рынке, будет достаточным его обеспечением. Кредиты можно предоставлять по лизинговым схемам, что снизит юридические риски. Наличие четких источников финансирования покупки техники в виде банковских гарантий и затем частичного рефинансирования позволит заемщикам покупать технику с оплатой после ее поставки, снижая риск нецелевого или неэффективного использования кредита.

Создание таких источников рефинансирования позволит частным банкам переместиться в менее рискованное кредитование, сократить потери в кредитных операциях, а это усилит стабильность банковской системы в целом, без которой нельзя добиться реального восстановления доверия к ней со стороны населения и зарубежных финансовых институтов. Рефинансирование среднесрочных кредитов частных банков позволит им сократить операционную маржу, поскольку в ее составляющей весомую роль играют затраты на формирование ресурсной базы. Реальный уровень процентных ставок можно довести до 10–12% в валюте, что приемлемо для большинства предприятий реального сектора. Через такую систему рефинансирования удастся поддержать на высоком уровне возросшую за последнее время инвестиционную активность отечественных производителей.

Расценки на публикацию годовой отчетности в газете «БИЗНЕС И БАНКИ»

Печатный размер		Стоимость (руб.)
266×380	1/1	9 000
266×248	2/3	7 000
266×188	1/2	4 500

НДС не взимается.

Дополнительную информацию можно получить в редакции
Тел./факс: (095) 907-82-10, 907-82-01