



# финансы

<http://perm.kommersant.ru>

Четверг 31 марта 2011 №55 (№4566 с момента возобновления издания)

Несмотря на кажущееся многообразие платежных терминалов, пермский рынок поделен всего между тремя крупными операторами, два из которых — федеральные игроки. Причем все они уже давно прошли период экстенсивного развития, когда борьба за клиента шла за счет установки новых терминалов. Теперь потребителя надо привлекать расширением ассортимента услуг, и скоро через терминал можно будет расплатиться почти за все. При этом нешуточную конкуренцию традиционным игрокам начали составлять банки, которые также взяли за это направление.

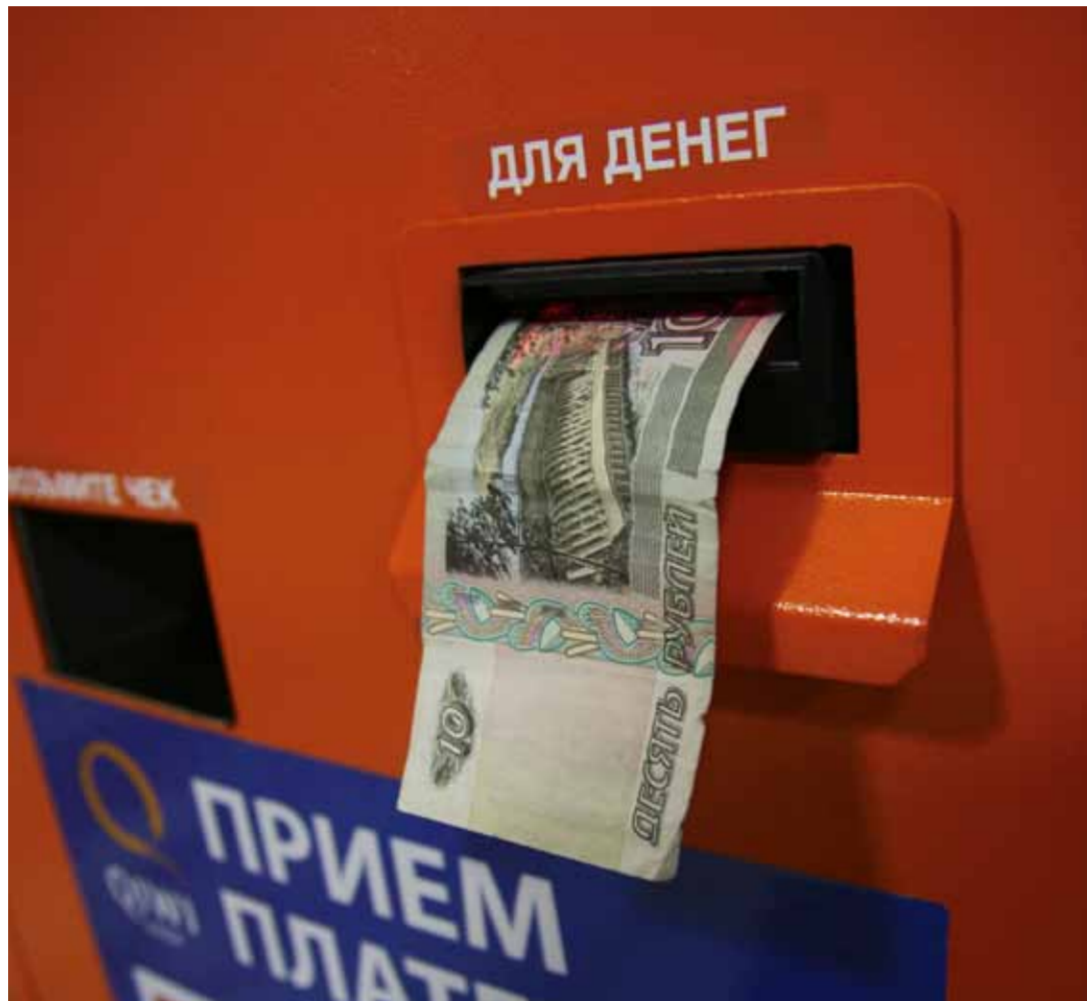
## Кэш отсюда

### платежи

#### Сыграли в ящик

Терминалы, принимающие моментальные платежи за все подряд, — сугубо российское ноу-хау. Сейчас за те услуги, которые в России оплачивают через терминалы, на западе все больше расплачиваются через Интернет. Граждане же нашей страны по-прежнему больше предпочитают наличные, отсюда — появление и рост такого рода терминалов, которые успешно выходят в соседние страны. Всемирный банк привел такую статистику по России: в ходе опроса выяснилось, что платежными терминалами для оплаты повседневных услуг пользуются почти все — 90% респондентов. Платежи через Интернет, несмотря на то что большинство типовых платежей не облагаются комиссией, популярности пока так и не ссыскали.

Как говорят участники пермского рынка, основных игроков, развивающих терминальные системы моментальных платежей, сейчас три. Это сети Qiwi, DeltaPay и «Свободная касса». Крупнейшей признается Qiwi, впрочем, они лидеры и по всей России — 45% рынка. Свою долю на пермском рынке сами они оценивают в 35%. В Перми работают около 400 автоматов, по всему краю их насчитывается более 1 тыс.



В компании обращают внимание, что это именно автоматы самообслуживания (аппараты, стоящие в магазинах, на улицах и т.д.), без учета POS, Win и Java-терминалов (терминалы на кассах, компьютерах и мобильных телефонах). В то время как другие операторы называют, как правило, общее

число точек. Сеть Qiwi развивает ЗАО «ОСМП». Структура акционеров компании выглядит так: менеджмент Qiwi — 63,7%, Mail.ru Group — 21,4%, японская Mitsui — 14,9%.

Следующий крупный игрок — тоже федеральный. Это сеть DeltaPay, которую в Прикамье развивает ООО

«Дельта Телеком-Урал» (является официальным представителем платежной системы «DeltaPay» в Пермском крае). В целом сеть, которая по количеству терминалов оценивается как третья в России, контролируется группой «Финам». По оценкам представителей Qiwi, доля «Дельта Телеком-

Урал» в Прикамье составляет 27%. В самой сети затрудняются оценить свое место на рынке, называя лишь общее количество терминалов — тактовых, подключенных к системе «DeltaPay», в Пермском крае более 3 тыс.

Наконец, третий ведущий участник имеет пермское происхождение, хотя давно уже вышел за пределы Прикамья. Группа компаний «Свободная касса» образована в 2005 году в Перми и сейчас работает в 24 регионах России. Сейчас сеть в Перми — 1800 терминалов и, по оценкам участников, это 20% местного рынка. Компании в разных регионах, объединенные брендом «Свободная касса», принадлежат различным владельцам. Пермское ООО «Свободная касса» ранее на 100% принадлежало компании «СК-Холдинг», зарегистрированной в Москве. «СК-Холдинг» имел дочерние структуры в разных городах (Киров, Казань, Ижевск, Уфа, Курган, Ставрополь), но в 2009 году часть «дочек» была продана — в Ижевске, Кирове, Краснодаре.

#### Вставили купюры

В целом рынок можно считать сформированным, говорят его участники. По словам генерального директора ООО «Дельта Телеком-Урал» Константина Смолякова, новые

точки сейчас появляются нечасто. При этом, например, контракты с ритейлерами, как правило, уже распределены, поэтому если открывается новая точка той или иной торговой сети, то там автоматически появляются и определенные терминалы. Так, в Qiwi своим последним достижением называют победу в тендерах компаний МТС, Мегафон и X5 Retail Group на установку платежных терминалов в их салонах продаж и магазинах по всей России (у X5 это «Пятёрочка», «Перекресток», «Карусель» и прочие). Это стало возможным благодаря новому проекту компании — Qiwi Retail, в рамках которого Qiwi проводит переговоры с крупными розничными сетями по аренде мест для установки терминалов и передает эти места своим агентам — владельцам терминалов Qiwi. «В Перми „Пятёрочка“ — одна из самых широко распространенных сетей, магазины которой есть в каждом районе города. В самое ближайшее время там появятся терминалы Qiwi. Возможность разместить терминалы в крупных ритейл-сетях привлекает не только наших агентов, но и агентов других платежных систем», — говорит руководитель представительства Qiwi в Перми Александр Киселев.

(продолжение на 11 стр.)

## Зона риска

### процентные ставки

**В 2011 году рублевые ставки по кредитам могут снизиться, а по депозитам — подрасти. Этому способствуют сразу несколько факторов: инфляция, усиление межбанковской конкуренции и выборы-2012. В такой ситуации для небольших банков жизненно важным станет вопрос поддержания уровня доходности.**

#### Шутка премьеры

У американских банкиров есть «правило 363»: берешь деньги под 3%, выдаешь под 6% и ежедневно ровно в три играешь в гольф.

Российские банкиры в конце 2010 года брали рублевые депозиты по средневзвешенной ставке 5,5%, а кредитовали предприятия реального сектора в среднем под 9,1%. (А в гольф играли только летом, и в лучшем случае в выходные, и очень немногие — во-первых, не умеют, во-вторых, полей в России недостаточно.) Вроде бы и ставки достаточно высокие, и маржа больше, чем в американском правиле, но банки сложившейся ситуацией недовольны. Недовольны и конечные заемщики: ставки слишком высоки, особенно по сравнению с аналогами в развитых экономиках.

Несмотря на полярные точки зрения кредиторов и заемщиков, фундаментальная, хотя и неосознаваемая, причина недовольства обеих сторон одна — инфляция. По причине значительной инфляции номинальные ставки кажутся заемщикам слишком высокими.

Хотя реальные процентные ставки (то есть те, которые рассчитываются с корректировкой

на инфляцию), напротив, находятся на крайне низком уровне и вот-вот опять вернутся в отрицательную зону, где находились до кризиса, тем самым оказывая давление на реальную рентабельность капитала в банковском секторе.

В условиях ускорения инфляции банки могли бы позволить себе пересматривать ставки по кредитам даже быстрее, чем ставки по депозитам, тем самым наращивая процентный спред и повышая общий уровень собственных чистых процентных доходов. Тогда бы они сохранили и даже немного повысили доходность своего бизнеса.

Но на 2011 год прогноз для банкиров не слишком утешительный: скорее всего, рублевые кредитные ставки снизятся, а депозитные — немного повысятся. Движущими силами такой динамики будут все та же инфляция, рыночная конкуренция и стимулирующие программы государства.

Казалось бы, это хорошо и для заемщиков, и для вкладчиков. Но дело в том, что в условиях высокой инфляции у нас не проходит американский вариант низких кредитных ставок и антикризисный вариант высоких депозитных ставок. Потому что большинство банков в такой ситуации оказываются на грани стабильной доходности и, как следствие, под угрозой закрытия или в лучшем случае поглощения.

В 2010 году инфляция в России, по данным Росстата, составила 8,8%. Прогноз Минэкономразвития на 2011 год — 6–7%. Однако уже на уровне высоких чиновников начинают звучать опасения, что 2011 год окончится с двузначной инфляцией.

(продолжение на 10 стр.)

### АВТО-ПРИКАМЬЕ

Уполномоченный партнер Лексус в г. Пермь

(342) 264-30-30

ул. Г. ХАСАНА, 81Б

[www.lexus59.ru](http://www.lexus59.ru)

Автомобили 2010 года с КАСКО и сигнализацией\*

Служба клиентской поддержки Lexus:

8 800 200-38-83

[www.lexus.ru](http://www.lexus.ru)

Новый ES от 6 860 рублей в месяц\*

\* Расчет произведен для автомобиля Lexus ES стоимостью 1 850 000 рублей (рекомендованная розничная цена ООО «Лайта Моторс», действительная на 22.02.2011 г.), исходя из следующих условий Программы кредитования: кредит в рублях, первоначальный взнос — 50%, остаточный платеж — 50%, срок кредита — 12 месяцев, процентная ставка — 8,9% годовых. Условия программы: при первоначальном взносе от 30 до 49,99% и сроке кредита 12 месяцев процентная ставка — 9,9% годовых; при сроке кредита 12-36 месяцев процентная ставка — 10,5% годовых. При первоначальном взносе от 50% и сроке кредита 12 месяцев — процентная ставка 8,9%; при сроке кредита 12-36 месяцев — 9,9% годовых. При сроке кредита 12 месяцев остаточный платеж — до 60%, при сроке кредита 12-36 месяцев остаточный платеж — до 40%. Комиссия за предоставление кредита 6 000 руб. КАСКО, ОСАГО обязательны. Минимальная сумма кредита — 90 000 руб. Проценты, начисляемые в случае просрочки платежа по кредиту — 0,2% от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки. Срок действия программы — с 22.02.2011 г. Программу кредитования осуществляет ЗАО «Лайта Банк» в регионах присутствия Банка, лицензия № 3470 от 21.06.2007. Предложение ограничено, срок его действия зависит от наличия автомобилей у дилера. Условия предложения могут быть изменены в случае изменения процентных ставок Банка или рекомендованных розничных цен. Данное предложение носит информационный характер и не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). Подробности — на сайте [www.lexus59.ru](http://www.lexus59.ru).

\*Срок действия предложения с 01 марта по 30 апреля 2011 г. Предложение ограничено.



# финансы

(начало на 9 стр.)

Предпосылки к этому есть. Засуха 2010 года вызвала скачок цен на продовольствие, очередной рост тарифов ЖКХ и естественных монополий дал эффект повышения цен во всей экономике.

Но есть существенные факторы, которые будут сдерживать повышательный тренд на кредитных рынках. Причем влияние инфляции на процентные ставки не ограничивается только визуальным эффектом. В России это влияние проявляется как минимум по двум направлениям — через денежно-кредитную политику Банка России (главным образом через ставку рефинансирования) и через изменение банковской процентной маржи.

Отвечая на вопросы о борьбе с инфляцией в России назначен ЦБ. Оставим в стороне разговоры об эффективности этой борьбы в условиях, когда многие факторы, вызывающие инфляцию, имеют немонетарный характер и не могут контролироваться Банком России. Отметим лишь, что ЦБ для замедления роста цен может пользоваться набором инструментов, находящихся в его распоряжении.

Один из подобных инструментов — повышение ставки рефинансирования, которая сегодня является точкой отсчета для определения многих ставок на банковском рынке. Еще совсем недавно ставка находилась на историческом минимуме — 7,75%. Как ответ на ускорение инфляции в начале 2011 года Банк России принял решение 25 февраля повысить ставку до 8%. Это первое повышение ставки с начала 2010 года. Но не исключено, что не последнее. Поскольку инфляция с начала 2011 года демонстрирует явное ускорение.

На повышение ставки рефинансирования одними

из первых должны будут отреагировать ставки по депозитам. С одной стороны, на всех уровнях банковской системы будут желать удержать вкладчиков, которые уже не удовлетворены резко упавшей после кризиса доходностью банковских депозитов. С другой — появится наконец формальный повод повысить ставки, не опасаясь жестких санкций со стороны ЦБ.

Важный сигнал к началу этого движения — диалог о процентных ставках, состоявшийся между премьер-министром Владимиром Путиным и главой Сбербанка Германом Грефом в начале февраля. Услышав, что разместить рубли в Сбербанке можно только под 6,5% годовых (кстати, названная ставка оказалась льготной, поскольку средняя депозитная ставка в Сбербанке — 4,5%), премьер в шутку назвал господина Грефа и его коллег «жуликами». После такого даже главный банк страны задумается о повышении платы за привлекаемые депозиты физических лиц. А затем последуют и остальные.

## Выборы-2012

Следует также упомянуть еще один вполне действенный, хотя и нерыночный фактор, способствующий понижению ставок на кредитном рынке. Это президентские выборы 2012 года.

Этот фактор вынуждает расширять государственные программы стимулирования кредитования, в первую очередь ипотечных кредитов и финансирования малого и среднего бизнеса.

Работа по обоим направлениям предполагает наличие двухуровневой системы рефинансирования, когда кредитующие банки получают доступ к относительно дешевым финансовым ресурсам от поддерживающих государственных институтов

(в случае ипотеки — Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), в случае малого и среднего бизнеса — Российского банка развития). Эта система также позволяет существенно снизить ставки для конечных заемщиков.

Российский банк развития в 2010 году направил около 100 млрд руб. на поддержку малых и средних предприятий через банки, лизинговые и факторинговые компании. В 2011 году объем программы предлагается расширить до 135 млрд руб. тем самым увеличив программу на 30–35%.

В 2011 году АИЖК планирует рефинансировать ипотечные кредиты на 67,6 млрд руб. Кроме того, в дополнение к программам реализуемым АИЖК, существует и программа рефинансирования ипотеки Внешэкономбанком (ВЭБ), который готов инвестировать до 150 млрд руб. в выпускаемые банками и АИЖК ипотечные облигации.

Ипотека и программы стимулирования кредитования малого и среднего бизнеса получают мощную поддержку на ближайшие два года. Поскольку президентские выборы состоятся в 2012 году.

## Конкурентный заемщик

Конкурентная борьба за заемщика во всех сегментах кредитного рынка ведется одинаково. И в корпоративном кредитовании, и в работе с малым и средним бизнесом, и в рознице, и в ипотеке госбанки после кризиса проявляют повышенную активность, выходя на рынок с явно более выгодными условиями предложениями и забирая себе самых качественных заемщиков. Остальные банки вынуждены конкурировать друг с другом за оставшихся клиентов.

В корпоративном сегменте давление на ставки по креди-

там дополнительно оказывают другие альтернативные инструменты привлечения средств, открывающиеся перед российскими компаниями.

Первый — рынок облигаций, на котором уже давно началось оживление. Большое число корпоративных клиентов вполне может переключиться с кредитов на облигационные займы, оставив банкирам еще меньший простор для работы.

Второй путь — иностранные займы. Потенциальный интерес к российским заемщикам со стороны иностранных кредиторов приобретает все более реальные очертания по мере повышения цен на нефть.

Межбанковская конкуренция, вытесненная в сегмент более рискованных заемщиков, становится очень жесткой (ведь зарабатывать то банкам нужно!). Игроки стараются перебить друг у друга клиентов, наперегонки снижая ставки.

Но ставка, как и цена любого товара, несет важную информационную функцию и отражает оценку рисков, связанных с кредитованием той или иной компании или физического лица. Когда государственные банки искусственно создают повышенную конкуренцию в отдельных сегментах, это означает, что они создают пониженные ставки.

Следовательно, риски, которые банковская система принимает на себя, не оплачиваются должным образом. Следующий вопрос, который должен возникнуть при сохранении текущей конкурентной среды в банковском секторе, — уже не вопрос снижения ставок, а поддержка уровня доходности, достаточного для стабильного функционирования системы.

Ольга Чернышова

## МЕРОПРИЯТИЯ ПО СПАСЕНИЮ ВАШИХ ДЕНЕГ



то депозиты, облигации — оптимальный вариант. Причем я бы выбрал депозиты, ведь сейчас процент по облигациям почти такой же. А если инфляция продолжит разгоняться, ставки все равно вырастут. И облигации, купленные вами, подешевеют, а депозит — нет.

— **Рисковать сейчас хотят немногие. Все же, что вы им посоветуете?**

— Рисковать, так или иначе, приходится всем. Рискует даже тот, кто хранит деньги в чулке или долларах, — с каждым днем на них можно купить все меньше. Как показывает наш опыт, долгосрочные инвестиционные портфели акций обгоняют другие инструменты и, соответственно, лишь они могут спасти от «выборочной инфляции».

— **Но ведь акции очень рискованны!**

— Да, риск есть. Но вот парадокс: после страшного провала в 2008 году акции выросли к своим максимумам, а недвижимость, например, не вернулась. А на рынке облигаций только за 2008–2009 годы инвесторы потеряли ВСЕ деньги более чем в 50 облигациях! Таких бумаг было до трети от общего количества! Можно вспомнить и панику 2008 года, когда люди штурмовали банкоматы... Если вы покупаете акции на несколько дней или недель — это игра в рулетку. Если ваш ориентир больше года, это уже инвестиции и мероприятия по спасению денег.

— **Например, жители таких близких к нам городов, как Березники и Соликамск, имеют акции «Уралкалия» или «Сильвинита». Вы это имеете в виду?**

— Да, здесь как раз сходятся вышеприведенные два условия: информация и ликвидность. Здесь проблема только одна: многие этим капиталом не управляют. Его и носит, как неуправляемую лодку в море: то 290 рублей, то 40 рублей, то снова выше 200. Кроме того, нелишне будет вспомнить старую поговорку: «Не клади все яйца в одну корзину». Когда у компании появляются проблемы и ее акции стремительно падают, гораздо спокойнее себя чувствуют те, у кого в эти акции вложено не более 15–20%.

— **Вы говорите про важность доступа к ключевой информации, ваша компания имеет его?**

— Да, у нас несколько дорогостоящих каналов проверенной информации. Сами по судите, мы управляем портфелями частных лиц с крупными инвестициями, кроме того, наш партнер, Пермская финансово-производственная группа, пользуется только нашими услугами.

— **Что касается доходностей на рынке: я недавно смотрел рейтинги ПИФов, и ваши паевые фонды не в первых рядах.**

— Сейчас не в первых, хотя наш фонд «Александр Невский» в 2009 году входил в первую десятку по доходности в России. Но посмотрите, кто «в первых», и отличиями ли они стабильностью, занимая эти места? Например отраслевые фонды. Их деньги вкладываются в акции компаний какой-то одной отрасли, скажем, телекоммуникационной. Очевидно, что каждый год какая-то из отраслей вырастает сильнее других и, фактически, какой-то из своих фондов компании всегда обгоняет рынок. Но как вы, инвестор, узнаете, какая отрасль в следующем году будет первой? И не тот ли это случай, когда «все яйца в одной корзине»? Кроме того, часто при покупке и продаже паев управляющие компании берут с вас дополнительные деньги. Этим она увеличивает свою выручку, а ваш доход уменьшается. У нас таких «поборов» НЕТ. Кроме того, вы всегда можете зайти на страницу нашей компании в Интернете www.parmafond.ru и увидеть, как изменяется цена наших паев по любому из фондов. Вся информация открыта для клиента.



ООО Управляющая компания «Парма-Менеджмент»  
614990, г.Пермь,  
ул. Орджоникидзе, 15  
Телефон (342) 210-30-05  
e-mail: info@pfc.ru  
www.parmafond.ru

## Дорогой мой кредит

Как выяснил «Б-Финансы», ни в одном пермском банке эффективная процентная ставка по потребительским кредитам не соответствует заявляемой. Напомним, банки по закону обязаны указывать именно эффективную ставку. Сейчас в некоторых банках она существенно отличается от декларируемых условий кредита. Самый большой разрыв в заявляемых и реальных условиях, например, у таких кредитных учреждений, как «Национальный Банк Траст» (разрыв — порядка 60 процентных пунктов), «Банк Сосьете Женераль Восток» (различия в 31,7 п.п.), банк «Союз» (31,1 п.п.). Наиболее близка эффективная ставка к заявляемой, например, у «МДМ Банка», Бинбанка, Перминвестбанка, «АК Барс», ИнвестКапиталБанка, банка

«Россия». Россельхозбанка (у них эффективная ставка отличается от заявляемой не более чем на 1,7 процентного пункта).

В целом лидерами по самым дорогим потребительским кредитам являются «Русфинанс Банк» (эффективная ставка — 99,3% годовых), «Хоумкредит» (97,2%) и Национальный Банк Траст (76,10%). Стоимость кредита в разных кредитных учреждениях города варьируется при прочих равных условиях от 12,7 до 99,3%. При этом ставки по вкладам в пермских банках почти везде весьма низкие. Разница между тем, под какой процент банки выдают деньги и под какой занимают их (то есть фактически их маржа), достигает в некоторых случаях 89,3% (Хоумкредит).

В исследовании, которое провела компания «Инвест-Аудит», попали 50 банков, работающие в Прикамье и выдающие потребительские кредиты физлицам. Для анализа брались только банки, выдающие потребительский кредит частным лицам. Исключались банки, кредитующие только юридические лица, работающие только с клиентами банка с положительной кредитной историей, выдающие кредиты только с помощью карт. В качестве первоначальных равных условий для сравнительного анализа взяты такие параметры заемщика: возраст — 25 лет, среднемесячный доход (по форме 2-НДФЛ) — 20 тыс. руб. Срок кредитования составлял один год, сумма запрашиваемого кредита — 50 тыс. руб.

## Заявляемые и эффективные ставки банков Перми по потребительским кредитам

Банк	Вид ежемесячного платежа	Заявляемая ставка	Эффективная ставка	Дополнительные сведения	Средняя ставка по вкладам	Разница между эффективной ставкой и процентом по вкладам
МДМ Банк, ОАО	аннуитетные	12,00%	12,70%	без комиссий	6,33%	6,37%
УралТрансБанк, ОАО	аннуитетные	14,00%	17,12%	единовременная комиссия 1%	5,50%	11,62%
Бинбанк, ОАО	аннуитетные	от 17%, устанавливается при рассмотрении	18,00%	без комиссий	8,70%	9,30%
Перминвестбанк, ОАО АКБ	дифференцированные	17,00%	18,20%	только с поручителем, без комиссий	7,40%	10,80%
АК БАРС, ОАО	аннуитетные	16,90%	18,30%	без комиссий	7,25%	11,05%
ИнвестКапиталБанк, ОАО	аннуитетные	18,00%	19,60%	без комиссий	8,50%	11,10%
Барклайс Банк, ООО	аннуитетные	18,00%	19,60%	сумма 60 тыс. руб., комиссий нет	5,58%	14,02%
Почтабанк, ЗАО АКИБ	аннуитетные	12,75%	20,25%	сумма 100 тыс. руб., обязательно поручительство, комиссия 3 тыс. руб.	5,35%	14,90%
РОССИЯ, ОАО АБ	дифференцированные	19,00%	20,40%	без комиссий	6,90%	13,50%
Еврограт, ЗАО КБ	аннуитетные	от 16 до 18%	20,67%	сумма 200 тыс. руб., под залог недвижимости, единовременная комиссия 1%	9,75%	10,92%
РОССИЯ, ОАО АБ	аннуитетные	19,00%	20,70%	только с поручителем, без комиссий	6,90%	13,80%
Россельхозбанк, ОАО	аннуитетные	19,00%	20,70%	только с поручителем	6,92%	13,78%
Балтинвестбанк, ОАО	аннуитетные	14,50%	21,20%	под залог недвижимости, на три года, на сумму не более 300 тыс. рублей, единовременная комиссия 20 тыс. руб.	7,25%	13,95%
Металлинвестбанк, АКБ	аннуитетные	20,00%	21,90%	без комиссий	9,00%	12,90%
ТрансКредитБанк, ОАО	аннуитетные	17-20,00%	21,90%	кредитуют только корпоративных клиентов и работников бюджетной сферы	5,65%	16,25%
ЮниКредитБанк, ЗАО	аннуитетные	20,90%	23,02%	без комиссий	3,50%	19,52%
Западно-Уральский банк Сбербанка России, ОАО	аннуитетные	21,40%	23,40%	без комиссий	4,50%	18,90%
УралСиб, ОАО	аннуитетные	21,50%	23,75%	без комиссий	6,80%	16,95%
ЛОКО Банк, ЗАО КБ	аннуитетные	13,50%	24,10%	единовременная комиссия 1% и ежемесячная комиссия 0,5%	8,88%	15,22%
Металлинвестбанк, АКБ	дифференцированные	20,00%	24,10%	единовременная комиссия 1%	9,00%	15,10%
ТрансКапиталБанк, ЗАО АКБ	аннуитетные	22,00%	24,30%	кредитует только корпоративных клиентов, единовременная комиссия 1,5 тыс. руб. при 50 тыс. руб.	6,33%	17,87%
Банк Москвы, ОАО	аннуитетные	22,00%	24,30%	без комиссий	5,72%	18,58%
Росбанк, ОАО АКБ	аннуитетные	22,90%	25,50%	без комиссий	5,28%	20,22%
Связь-Банк, ОАО АКБ	аннуитетные	19,00%	25,50%	комиссия 1 тыс. руб.	6,50%	19,00%
Урал ФД, ОАО АКБ	аннуитетные	19,90%	26,60%	единовременная комиссия 2%	5,40%	21,20%
НОМОС-БАНК, ОАО	аннуитетные	23,90%	26,70%	без комиссий	8,00%	18,70%
ОТП-Банк, ОАО	аннуитетные	19,90%	26,70%	единовременная комиссия 2%	8,00%	18,70%
ВТБ24, ЗАО	аннуитетные	24,90%	27,95%	без комиссий	6,75%	21,20%
ИнвестТоргБанк, ОАО АКБ	аннуитетные	22,00%	28,00%	под поручительство, единовременная комиссия 1%, также взимается комиссия 1% при снятии средств со счета (кредит выдается в безналичной форме)	9,25%	18,75%
Татфондбанк, ОАО	аннуитетные	27,00%	30,60%	без участия в программе добровольного страхования, комиссий нет	8,10%	22,50%
Банк Зенит, ОАО	аннуитетные	17,90%	31,80%	комиссия единовременная 1,5%, не менее 3 тыс. руб.	6,75%	25,05%
Агропромбанк, ЗАО	аннуитетные	28,00%	31,90%	без комиссий	6,20%	25,70%
Восточныйэкспресс банк, ОАО	аннуитетные	22,00%	33,10%	единовременная комиссия 3,5%	7,83%	25,27%
Банк Жилинфинанс, ЗАО	дифференцированные	26,00%	34,40%	единовременная комиссия 2%	8,00%	26,40%
РайффайзенБанк, ЗАО	аннуитетные	19,90%	34,40%	единовременная комиссия 2,5 тыс. руб.	3,30%	31,10%
СКБ-Банк, ОАО	аннуитетные	29,90%	34,40%	без комиссий	5,25%	29,15%
Свердловский Губернский Банк, ОАО СБ	аннуитетные	26,90%	35,40%	единовременная комиссия 1,9%	6,00%	29,40%
Камский коммерческий банк, ООО	дифференцированные	17,00%	37,80%	под поручительство, если есть супруг, он должен обязательно выступить поручителем, единовременная комиссия 5% (3750 руб.)	4,50%	33,30%
Промсвязьбанк, ОАО	аннуитетные	23,90%	39,90%	единовременная комиссия 2,5%, минимум 2,5 тыс. руб.	6,40%	33,50%
Соцгорбанк, ОАО КБ	аннуитетные	23,00%	41,50%	единовременная комиссия 2%	9,25%	32,25%
Открытие, ЗАО КБ	аннуитетные	32,00%	42,40%	единовременная комиссия 1,9%, ставка без участия в программе добровольного страхования	7,35%	35,05%
Банк Русский Стандарт, ЗАО	аннуитетные	36,00%	42,60%	без комиссий	8,13%	34,47%
Москоммерцбанк, ООО КБ	аннуитетные	22,00%	44,00%	единовременная комиссия 2%, не менее 3 тыс. руб.	9,88%	34,12%
Юниаструм Банк в г. Пермь, ОАО АКБ	аннуитетные	21,90%	46,90%	единовременная комиссия 3,4%	6,50%	40,40%
БТА-Казань, АКБ	аннуитетные	42,00%	51,10%	без комиссий	8,75%	42,35%
БыстроБанк, ОАО	аннуитетные	42,00%	51,10%	без комиссий	7,25%	43,85%
Банк Сосьете Женераль Восток, ЗАО	аннуитетные	20,00%	51,70%	минимальная сумма 75 тыс. руб., единовременная комиссия 8 тыс. руб.	4,30%	47,40%
Банк Союз, ОАО АКБ	аннуитетные	23,00%	54,10%	сумма кредита не менее 100 тыс. руб., комиссия 2%, но не менее 3 тыс. руб. и не более 10 тыс. руб.	8,33%	45,77%
Русь-Банк, ОАО	аннуитетные	44,90%	55,40%	без комиссий	7,58%	47,82%
Балтийский Банк, ОАО Пермский филиал	аннуитетные	37,30%	55,97%	кредитуют только корпоративных клиентов, единовременная комиссия 1%, ежемесячное обслуживание 0,3%	8,10%	47,87%
Национальный Банк Траст, ОАО	аннуитетные	16,00%	76,10%	единовременная комиссия 4880 руб. от 50 тыс. руб., ежемесячное обслуживание 0,9%	8,50%	67,60%
Хоумкредит, ООО	аннуитетные	69,90%	97,20%	без комиссий	7,90%	89,30%
Русфинанс Банк, ООО	аннуитетные	71,00%	99,30%	без комиссий	—	—

До приобретения инвестиционных паев можно получить подробную информацию о паевом инвестиционном фонде и ознакомиться с правилами, а также с иными документами, предусмотренными в Федеральном законе от 29.11.2001 N 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» в пункте приема заявок ООО УК «Парма-Менеджмент», расположенном по адресу: г.Пермь, ул. Орджоникидзе, 15, www.p-fond.ru, а также у агента — ОАО АКБ «Урал ФД», по адресу: 614000, г. Пермь, ул. Ленина, д. 64.

«Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доход в будущем, государство не гарантирует доходности инвестиций в паевые инвестиционные фонды, прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами».

Результаты деятельности доверительного управляющего в прошлом не гарантируют доходности и эффективности от управления ценными бумагами в будущем.

Доходность ИПИФ акций «Александр Невский» под управлением Управляющей компании «Парма-Менеджмент»: 3 месяца 17,02%; 6 месяцев 42,92%; 1 год 30,72%; 3 года 9,69%

Правила ИПИФ «Александр Невский» зарегистрированы ФСФР России за № 0041—52698547 от 10.04.2000 года

Лицензия ФСФР РФ профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 059-09779-001000 от 21.12.2006 года, без ограничения срока действия.

Лицензия ФСФР РФ на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00067 03.06.2002 года, без ограничения срока действия. Реклама



(начало на 9 стр.)

Константин Смоляков говорит, что расплатиться с помощью терминала сейчас можно практически уже за все что угодно. Но основная доля платежей — это, конечно, все-таки оплата сотовой связи, затем услуги интернета и телевидения. В то же время, отмечает господин Смоляков, многое зависит и от месторасположения терминала: «Если это, допустим, ТЦ, тогда, конечно, там большая доля платежей за коммунальные услуги». Исторически первыми платежами, которые проводились через терминалы, были платежи в пользу сотовых операторов, отмечает Александр Киселев. На сегодняшний день доля таких платежей в общем обороте Qiwi составляет более 70%. Однако она неуклонно сокращается за счет появления более «тяжелых» платежей в пользу других компаний: например, погашение банковских кредитов, оплата страховых взносов, авиа и жд билетов.

Бороться теперь за потребителя следует не количеством терминалов, а расширением ассортимента услуг, ведь гораздо удобнее совершать платежи в одном месте, считает Константин Смоляков. «Основными направлениями развития для нас в Перми являются расширение сети терминалов и подключение новых провайдеров региона, — добавляет Александр Киселев из Qiwi. — Работу по подключению пермских провайдеров мы ведем постоянно. Мы уже предоставляем возможность через терминалы Qiwi оплачивать счета за электроэнергию или коммунальные услуги, штрафы и госпошлины в Перми и многое другое».

**Кто куда, а я в сберкассе**

При этом в последние годы для рынка моментальных платежей характерна и новая тенденция. Ставку на терминалы теперь делают и банки — одновременно с установкой новых банкоматов. «Учитывая динамику потребности клиентов в быстром и каче-

ственным расчетном сервисе, Сбербанк России постоянно расширяет парк устройств самообслуживания, ежегодный темп прироста составляет порядка 20%», — рассказывает зампредела Западно-Уральского банка Сбербанка Татьяна Галкина. На сегодня в Перми функционирует 220 платежных терминалов, а в целом по краю — более 500. Все они оснащены функцией приема наличных и, таким образом, позволяют совершать платежи не только с банковской карты, но и наличными (как и в других терминалах, в них можно рассчитаться за сотовую и стационарную связь, за интернет, ЖКХ, пополнить электронный кошелек, оплатить налоги, штрафы ГИБДД, долги по постановлениям приставов т.д.).

Безусловно, такие терминалы составляют конкуренцию обычным терминалам платежей, отмечают в Сбербанке. «Устройства самообслуживания Сбербанка не уступают по своей функциональности не только аналогичным банковским терминалам, но и любым другим терминалам, предоставляющим услуги по приему платежей населения. Более того, некоторые возможности устройств самообслуживания Сбербанка уникальны. Это оплата налоговой задолженности по ИНН плательщика, оплата штрафа по постановлению судебных приставов, оплата индивидуальных платежей из «Личного кабинета», — описывает преимущества Татьяна Галкина. Немаловажную роль играет также и то, что большинство платежей принимаются без взимания комиссии.

«Банковские терминалы не могут охватить все. Вряд ли они будут размещаться в небольших магазинчиках в спальных районах. У них своя ниша и своя аудитория», — отмечает Константин Смоляков. А тот факт, что банки пока обслуживают без комиссии, по его мнению, это временная мера для наработки аудитории: «Все работает сначала на захват рынка, а уже потом на маржинальность».

**Дмитрий Астахов**

Снижение доходности традиционной банковской деятельности заставляет банкиров искать новые способы заработать. С этим эксперты связывают динамично растущий интерес банков к работе на фондовом рынке. Как оценивают банки этот вид деятельности и что думают о нарастающей конкуренции с ними руководители инвестиционных компаний, выяснила корреспондент «Ъ-Финансы» Надежда Емельянова.

## Банкиры сыграют в брокер

### Фондовый рынок

**Доплата к депозитам**  
Концепция «финансовых супермаркетов» (когда, кроме собственно банковского обслуживания, в банке можно приобрести и любые другие финансовые услуги — паевых инвестиционных фондов, услуги страховых компаний, факторинга и т.д.) была особенно популярна в начале 2000-х. Сегодня банки особенно активно продвигают свои продукты, связанные с торговлей на фондовом рынке. Причем не пассивные инвестиции — покупка тех же паев или облигаций, а именно брокерское обслуживание.

В 2010 году эти услуги в Перми предложил региональный филиал «Уральского банка реконструкции и развития» (УБРиР), а Западно-Уральский банк Сбербанка России (ЗУБСБ) существенно увеличил предложение. Так, в ЗУБСБ с марта 2011 года клиенты получили доступ к внебиржевому рынку.

Банкиры фиксируют растущий интерес клиентов к работе на фондовом рынке через них. «Только за период с начала 2011 года к середине марта число клиентов брокерского обслуживания увеличилось примерно на 35%. Клиентская база активно растет», — поясняют в пермском филиале УБРиР. В «ВТБ 24» отмечают, что в Пермском крае используют брокерское обслуживание почти 3 тыс. их клиентов, при этом ежегодный прирост составляет около 10%. Торговый оборот клиентов ЗУБСБ за 2010 год составил 9,4 млрд руб., прирост к 2009 году — 73,3%, сообщили в пресс-службе. За год заключено 983 новых договора (из них 538 — в



Банки пытаются активно теснить инвестиционные на поприще брокерских услуг. ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

Пермском крае). На 1 января 2011 года в Пермском крае клиентами этого направления Сбербанка являются более 5 тыс. человек, а с начала года было заключено 85 новых договоров.

Оказание брокерских услуг — один из способов увеличения непроцентных доходов, поскольку зарабатывать традиционным способом получается все сложнее. «После кризиса такая существенная часть банковских доходов, как процентные доходы (выплаты клиентам по банковским кредитам), сильно снизилась. Ухудшение качества кредитных портфелей и снижение спроса на кредиты со стороны компаний и частных лиц подтолкнули банки к наращиванию доходов по другим направлениям деятельности», — поясняет замначальника аналитического отдела «Инвесткафе» Александра Лозовая.

«С конца 2009 года ставки по депозитам имеют устойчивую тенденцию к снижению, и клиенты банков ищут другие возможности для вложения своих средств», — подтверждают в пермском филиале УБРиР.

**Рынка всем хватит**

Брокеры говорят о том, что банкиры осваивают новый рынок, предчувствуя ажиотаж со стороны населения. По словам регионального управляющего по Уральскому округу компании «Брокеркредитсервис» (БКС) Алексея Бушуева, в уральском отделении БКС сначала года в сравнении с первым кварталом 2010 года объем привлеченных денег вырос в 20 раз, а количество клиентов — удвоилось. Руководитель пермского филиала компании «Финам» Даниил Фадеев говорит, что за 2010 год количество

клиентов компании увеличилось примерно на 35%, а с начала 2011 года — на 10%.

«На данном этапе мы не ощущаем конкуренцию со стороны банков, потому что пока уровень сервиса и аналитики у них крайне низок. Если грамотно оказывать эти услуги, то рентабельность брокерского бизнеса гораздо выше, чем у банковских услуг», — поясняет Алексей Бушуев. Он говорит, что часто банки, не имея собственных возможностей, предлагают услуги инвестиционных компаний по субброкерской схеме. С несколькими такими банками работает БКС, но не в Пермском крае.

Еще один момент, который, по мнению брокеров, не продуман пока в банках — это качество доступа в торговые системы. Такие показатели, как скорость передачи данных и число сделок в минуту, зави-

сят от чисто технической стороны. У специализированных брокеров такие показатели (количество шлюзов, — «Ъ-Финансы») выше.

Опрошенные «Ъ-Финансы» представители инвестиционных компаний убеждены в том, что банки не заинтересованы в том, чтобы предлагать брокерские услуги массово. Для этого не хватит ни сил, ни аналитических возможностей. Поэтому брокеридж для банков так и останется одним из способов получения дополнительных доходов. С другой стороны, пользоваться брокерскими услугами банков выгодно клиентам, уже имеющим счета в данном банке, с точки зрения организации расчетов и перечисления денег.

**Цена вопроса**

Логично предположить, что усиливающаяся конкуренция на рынке брокерских услуг приведет к снижению комиссионных вознаграждений. «Для нас брокерский бизнес — основной, поэтому за счет больших объемов и эффекта масштаба мы можем снижать тарифы. Банки себе этого позволить не могут», — поясняет руководитель пермского филиала компании «Финам» Даниил Фадеев. Он говорит, что в среднем комиссия у инвестиционных ниже примерно на 20%, чем у банков.

«В отличие от многих российских регионов в Пермском крае очень конкурентные условия работы инвестиционных компаний. Комиссионные вознаграждения у компаний примерно на одном уровне, поэтому предложить что-то принципиально иное невозможно, иначе придется работать в убыток», — поясняет руководитель пермского филиала компании «Тройка Диалог» Игорь Вагизов.

Сегодня в Западно-Уральском банке Сбербанка России при обо-

роте клиента 0,5–1 млн руб. в течение дня он заплатит 0,15–0,1% в зависимости от используемой торговой платформы, поясняет начальник отдела по работе на фондовых рынках ЗУБСБ Игорь Безматерных. При этом, по словам господина Безматерных, никакие дополнительные плат банк не взимают, в том числе и за вывод денежных средств с брокерского счета.

В ВТБ при обороте до 1 млн руб. инвестор заплатит бы банку комиссию в размере 400 руб. (0,04% по наиболее подходящему для таких оборотов тарифному плану «Профессиональный стандарт»).

В УБРиР для всех клиентов существует трехмесячный низкий тариф. А далее комиссия зависит от оборота по сделкам и тарифного плана клиента, в среднем она составляет 0,05% и ниже.

И здесь, по мнению замначальника аналитического отдела «Инвесткафе» Александры Лозовой, выбор делает клиент. «Банки — одни из самых зарегулированных с точки зрения законодательства структур. С точки зрения прозрачности и надежности лучше выбрать в качестве брокера банк. С другой стороны, меньшая бюрократическая нагрузка на инвестиционные компании позволяет им предоставлять более гибкие тарифы и небольшой объем средств для открытия брокерского счета».

«Клиенты будут и дальше вкладывать деньги в разнообразные инструменты, и банки, безусловно, будут участвовать в этой гонке, пытаясь ухватить свой кусок пирога», — резюмирует Алексей Бушуев. — Но это для них не больше чем хороший тон — предлагать клиентам БКС разместить свои средства на депозитах в БКС-банке».

## Открыть новые финансовые горизонты

Российские инвесторы начинают мыслить глобально и все чаще присматриваются к иностранным активам. Начать работу на западных фондовых рынках удобнее вместе с российским партнером. Первой из пермских компаний в Пермском крае такие услуги предложила инвестиционная компания «Финансовый Дом». О том, какие рынки наиболее перспективны сегодня, рассказывает генеральный директор ЗАО ИК «Финансовый Дом» Юрий Гаврилов.

— Юрий Валерьевич, российские инвесторы все внимательнее присматриваются к западным финансовым рынкам. Зарабатывать на западных активах — это новый тренд?

— Да, думаю это так. Важно понимать, что страны конкурируют за приток денег (инвестиций). При чем ведут себя по-разному: стимулируют привлечение капиталов, как Россия, или сдерживают их, как сегодня действуют Китай и Бразилия. В этом смысле любой локальный рынок — России, Бразилии или Индии можно сравнить с банком. Если условия одного банка перестали вас устраивать, можно воспользоваться услугами другого. В этом смысле для инвесторов нет границ.

В то же время многие российские инвесторы пока ограничиваются одним «банком» — российским, тогда как другие рынки интереснее и позволяют зарабатывать с меньшими рисками. Например, чтобы действительно заработать на рынке недвижимости, в России необходимо эту недвижимость приобрести. На западных рынках давно существуют инструменты (например, открытые биржевые фонды недвижимости), которые позволяют зарабатывать на изменении цены недвижимости, не становясь ее собственником. Точно так же можно зарабатывать на изменении цены любого биржевого товара (золото, никель, хлопок, пшеница, кофе и т.д.) или биржевого индекса. В России же пока можно приобрести только фьючерсы на нефть и драгметаллы.

— А если выбирать между рынками развитых и развивающихся стран, кого предпочесть?

— Я считаю, что сегодня развитые рынки имеют больший потенциал. Впервые за пять лет фондовые рынки развитых стран (прежде всего США и стран Европы) растут быстрее развивающихся. За последние два года индекс широкого рынка в США (S&P 500) вырос в два раза. С августа 2010 года он показал рост более 50%, такого не было с середины пятидесятих годов прошлого века. То есть

развитые рынки демонстрировали лучшую динамику, чем развивающиеся в течение последнего полугодия. И тенденция эта довольно устойчива. Поэтому наибольший интерес инвесторов сейчас прикован к компаниям развитых стран. Крупные инвесторы понимают, что на развитых рынках есть хорошие перспективы для роста прибыли.

— Почему это происходит?

— Экономика большинства развивающихся стран постепенно восстанавливается после кризиса, спрос растет. В то же время рынки развитых стран находятся в очень умеренной инфляции. Финансовая ситуация там благоприятна, процентные ставки по кредитам во многих странах достигли исторических минимумов. Получается, что наибольший рост прибыли будут показывать компании, работающие в развитых странах, но ориентированные на потребление развивающихся стран. Это такие компании, как Siemens, Caterpillar. А вот в компании, работающие на развивающихся рынках, следует инвестировать с осторожностью, поскольку здесь высоки инфляционные риски. Например, в Китае инфляция в 2010 году превысила 5%. Для Китая это очень существенный показатель.

— Какие факторы надо брать в расчет, чтобы выбрать тот или иной инструмент для инвестирования?

— На иностранных рынках успех инвестора в большей степени зависит от степени его информированности о ситуации. Сложность в том, что инвестор должен учитывать множество специфических факторов: знать язык, законы этой страны и так далее. Кстати, я не разделяю стереотип, что западные площадки надежнее, чем российский фондовый рынок. Каждый рынок имеет свои особенности. Важно обладать достаточной аналитической поддержкой и быть включенным в повестку дня. Тогда инвестора ждет успех.

Чтобы чувствовать себя уверенно, следует взять в проводники профессионалов. Инвестиционная компания «Финансовый Дом» готова оказать консультационную и аналитическую поддержку пермским инвесторам, желающим работать на западных фондовых рынках.



238-34-96, 236-36-16

## Фондовый рынок — для тех, кто хочет большего!

ООО «Инвестиционная компания «ВИТУС» стабильно входит в ТОП-30 инвестиционных компаний в России по числу активных и зарегистрированных клиентов в рейтингах ММВБ. Благодаря чему вам это удастся? Какой он, клиент ИК «ВИТУС», сегодня?

Вы знаете, во взаимоотношениях с клиентами помимо очевидных факторов настолько много неосознаваемой тонкой материи, что невозможно со 100% уверенностью выделить именно те факторы, которые влияют на конечный выбор клиента. На мой взгляд, клиенты выбирают нас, потому что:

- Мы опытные. Наша компания работает на фондовом рынке с 1992 года и знает о нем все.
- Мы надежны. Мы выдержали все кризисы и помогли это сделать нашим клиентам. Мы входим в ТОП-20 инвестиционных компаний России по величине собственного капитала. Так, в 2010 году произошло увеличение собственного капитала еще на 140 миллионов рублей.
- Мы честны. Мы никогда не предлагаем клиентам тех услуг, которые не проверили на себе, и тех идей, в которые не верим сами.
- Мы гибки. Мы готовы и можем воплотить в жизнь любое инвестиционное желание клиента.
- Мы инноваторы. Мы предлагаем инвесторам все новые и новые идеи, продукты, услуги.

Наши клиенты — это, в основном, частные инвесторы, именно они наиболее многочисленны, мобильны, восприимчивы к новым идеям. Кроме того, есть не столь крупная группа инвесторов — юридические лица, которые за счет больших объемов операций занимают до 50% в деятельности нашей компании.

**— Какие услуги сегодня наиболее востребованы?**

Мы предлагаем дифференцированную линейку продуктов, при этом наибольшей популярностью пользуются три услуги:

- Во-первых, «Финансовый советник». К сожалению, в мире нарастает политическая дестабилизация, возникают природные катаклизмы, которые могут привести к непредвиденным последствиям на финансовом и фондовом рынках. В такой ситуации инвестору лучше заручиться помощью профессионала, сохранив при этом возможность контролировать принимаемые инвестиционные решения. Более того, средняя доходность портфеля наших клиентов в четвертом квартале 2010 года составила 7% годовых\*. Думаю, это достойный результат.
- Во-вторых, маржинальная торговля и сделки РЕПО. С помощью маржинальных сделок клиент может увеличить эффективность своих операций на фондовом рынке, используя заемные денежные средства или ценные бумаги, полученные от брокера. Сделки РЕПО дают инвестору возможность быстро получить денежные средства в обмен на имеющиеся ценные бумаги.
- В-третьих, структурированные продукты, которые представляют собой фантастическое объединение возможности получения высокой доходности и возвратности первоначального капитала.

— Действительно ли интересными для клиентов оказались структурированные продукты, которые вы предложили в 2009 году? Как изменился этот продукт за два года?

— Конец 2009-го и 2010 год — это период, когда практически закончилось действие договоров на банковские вклады и депозиты, заключенных в период финансового кризиса. В тот период банки давали достаточно привлекательные ставки, которые покрывали уровень инфляции. Сейчас ситуация иная: при среднем уровне 7,2% по банковским депозитам и официальном уровне инфляции в 8,8% у инвесторов нет возможности защитить свои сбережения только за счет одних банковских вкладов и депозитов. Альтернативными являются инвестиции в фондовый рынок, в частности, услуга «Структурированный продукт», которая предполагает защиту капитала при неограниченном потенциале доходности. К слову, доходность

по структурированным продуктам наших клиентов составляла от 20 до 39%\* годовых в четвертом квартале 2010 года.

Мы видим обратную зависимость между интересом к структурированным продуктам и величиной средней ставки по вкладам/депозитам. При снижении процентных ставок по банковским депозитам и росте инфляции спрос на структурированные продукты и услугу «Финансовый советник» увеличился в несколько раз.

— Каковы ваши прогнозы относительно динамики доходности фондового рынка в этом году? Какие продукты следует предпочесть, чтобы заработать хотя бы среднюю доходность по рынку? Планируете ли повышать цены на свои услуги?

— Если говорить о значении индексов, то мы ожидаем рост в пределах 15–20% годовых. В 2011 году я бы посоветовал инвесторам сменить в среднесрочные и краткосрочные ин-



вестиции с горизонтом квартал–полугодие. Сегодня наибольший эффект оказывают не экономические и фундаментальные факторы, а политические, как в нашей стране, так и в мире в целом. Существенное влияние на фондовый рынок могут также оказать трагические события в Японии.

Волатильность рынков в этом году будет достаточно высокой, поэтому у инвесторов есть реальная возможность получить доходность выше средней рыночной. В отношении конкретных акций все решается для каждого инвестора индивидуально со своим брокером.

С начала года биржи начали повышать свои тарифы по некоторым операциям, поэтому ряд брокеров начинает пересматривать свое ценообразование услуг в сторону увеличения, мы же в этом году не планируем повышать свои тарифы.

— Что представляет собой услуга «Биржевой тренер», которую вы вывели на рынок в прошлом году?

— Это своеобразное введение в фондовый рынок. На семинаре все желающие могут узнать о возможности фондового рынка, услугах инвестиционной компании «ВИТУС», а также познакомиться с реальными биржевыми торгами в программе QUIK. Семинар является бесплатным и проводится два раза в месяц по четвергам.

В собственном учебном центре мы готовим инвесторов для самостоятельной работы на фондовом рынке, предлагаем различные программы: бесплатные семинары, групповые курсы и индивидуальное обучение, позволяя начинающим инвесторам более грамотно оценивать рыночную ситуацию и принимать решения.

Ждем вас по адресу: г. Пермь, ул. Ленина, 50, тел. 2-184-184, www.vitus.ru.

ООО «Инвестиционная компания «ВИТУС» имеет бессрочную лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг, выданную ФКЦБ РФ. № 059-06665-100000 от 27.05.03 (на осуществление брокерской деятельности). № 059-07416-000100 от 27.01.04 (на осуществление депозитарной деятельности). № 1536 от 09.12.2010 (на заключение биржевым посредником в биржевой торговле ценными бумагами производными финансовыми инструментами, базисным активом которых является биржевой товар). \*Компания не гарантирует доходность. Результаты инвестирования в прошлом не являются ориентиром для оценки будущей результативности. На правах рекламы.



# финансы

Российские законодатели решили запретить передачу за границу любой информации, касающейся внутренних платежей с использованием пластиковых карт. В результате международным платежным системам может стать просто невыгодно работать в нашей стране, а им на смену придет доморощенная универсальная электронная карта.

## Пластиковый занавес

### карты

С наступлением весны вновь обострилась дискуссия о национальной платежной системе. На этот раз поводом для возврата к теме стали поправки к закону о национальной платежной системе, подготовленные ко второму чтению председателем думского комитета по финансовым рынкам Владиславом Резником. По его мнению, операционный центр, осуществляющий денежные переводы внутри страны, должен находиться на территории РФ и не имеет права передавать информацию об этих переводах за ее пределы (о случаях, когда российской картой производится оплата за границей, речь не идет). Это предложение сразу вызвало переполох.

Ведь сейчас при оплате покупки с помощью карт Visa или MasterCard авторизация платежа (проверка наличия необходимой суммы на счете клиента) идет через центры международных платежных систем, находящиеся за рубежом. И если этот закон принять сегодня, карты международных платежных систем в России работать не смогут. Как рассказал «Ъ-Финансы» глава российского представительства MasterCard Илья Рыбий: «У нашей компании один процессинговый центр обслуживает все операции с платежными картами MasterCard в мире. Этот процессинговый и операционный центр расположен в Сент-Луисе, штат Миссури, США. Благодаря процессинговой сети MasterCard Worldwide Network ежегодно обрабатывается более 23 млрд операций. Пропускная способность сети — 160 млн операций в час».

В России, конечно, такая пропускная способность не нужна. По



Если закон о национальной платежной системе будет принят в нынешнем виде, то Visa и MasterCard наперергонки побегут из России. ФОТО РОМАНА ЯРОВИЦИНА

данным ЦБ, в третьем квартале прошлого года случаем банковских карт было совершено примерно 785 млн операций. Для MasterCard Worldwide Network это пять часов работы (1 час 40 минут в месяц). Но для обработки такого объема информации платежным системам придется строить в России необходимую инфраструктуру. А если учесть, что на строительство сколько-нибудь крупного процессингового центра даже для банка уходит около года, понятно: времени подобная стройка займет немало.

Однако и сам Владислав Резник, и глава Ассоциации российских банков Грегори Тосунян, и помощник президента России Аркадий Дворкович в один голос

утверждают, что хождению карт Visa и MasterCard внутри страны ничто не угрожает. На чем может основываться их уверенность, явно противоречащая сложившейся ситуации и поправкам в закон о национальной платежной системе? Видимо, дело в том, что закон в части, касающейся запрета передачи информации за границу, вступает в силу через два года после опубликования. И они рассчитывают, что за это время либо платежные системы построят свои процессинговые центры, либо будет построен процессинговый центр для обработки данных по универсальной электронной карте, которому можно будет передать этот трафик.

Стоит напомнить: из тех 785 млн операций по картам в квартале около 90% приходится на снятие денег в банкомате. А из них примерно 90% — это получение денег с зарплатной карты в банкомате банка, эту карту выдавшего. Подобные операции проходят без авторизации через международные платежные системы. Если еще учесть, что время от времени держатель карты банка ходит в магазин, обслуживаемый этим же банком, то на операции, попадающие в «группу риска», остается около 15%. То есть около 120 млн операций за квартал (около 45 минут работы MasterCard Worldwide Network, 15 минут в месяц).

Другой вопрос, захотят ли Visa и MasterCard строить в России процессинговые центры. Во-первых, это дорого. «Построить хороший процессинговый центр с нуля с серьезным резервированием, с достаточной производительностью будет стоить порядка \$30 млн», — говорит директор процессингового центра «Альфа-банка» Вилен Тимирязев. «А готовы ли они дополнительно инвестировать в российский рынок? Окупятся ли данные инвестиции на взгляд платежных систем?» — спрашивает начальник управления пластиковых карт «ВТБ 24» Александр Бородин. И с учетом выше приведенной экономики — 15% общего оборота проходит через международные платежные системы — вопрос совсем не праздный.

Во-вторых, как рассказал «Ъ-Финансы» Илья Рыбий, «в некоторых странах, где работает MasterCard, есть процессинговые центры других компаний, но мы нигде не работаем через них». И это не прихоть: международные платежные системы не просто дают банкам право ставить свой логотип на их карты, а принимают на себя

риски и обязательства по прохождению платежей. Если они будут делегировать обработку транзакций и клиринг по картам другому оператору, то потеряют контроль за выполнением собственных правил. А значит, международные платежные системы не смогут гарантировать прохождение платежей, а это они вряд ли пойдут. То есть передача трафика Visa и MasterCard на обработку российскому оператору крайне маловероятна.

Да и вероятность того, что международные платежные системы будут строить в России процессинговые центры, тоже невелика. По крайней мере, до тех пор, пока под этой идеей не появится реальной экономики. «Платежные системы

практика их работы складывалась годами и работают практически во всех странах мира. Процессинговые центры работают на несколько стран сразу. Таким образом, происходит экономия размера: чем больше операций, тем они дешевле в обработке. Не совсем ясно, зачем заставлять системы переносить процессинг в Россию и заставлять эти компании либо строить процессинг в стране (а это колоссальные затраты), либо отдавать его на аутсорсинг локальным игрокам», — говорит руководитель департамента по работе с госорганами «Ситибанка» Наталья Николаева.

Получается, что международные платежные системы могут отказаться и передать процессинг по своим картам российскому оператору, и строить здесь собственный процессинг. Значит, вполне возможно, что картами Visa и MasterCard российского банка нельзя будет расплатиться в российском магазине.

Решение этой проблемы можно найти в международном опыте (если, конечно, не рассматривать вариант изменения закона). «Вряд ли зарубежных стран изначально развивалась локальная платежная система, которая затем выходила на международный уровень. Например, во Франции операции внутри государства по картам, выпущенным банками-резидентами, проводятся через локальную систему, а при выезде гражданина за рубеж карта начинает работать как Visa или MasterCard, поскольку совмещается с одной из международных платежных систем», — говорит замдиректора департамента платежных карт Промсвязьбанка Владимир Старков.

«Мы надеемся, что размер комиссий за проведение транзакций через российского оператора системы будет ниже, чем взимают сейчас международные платеж-

ные системы», — говорит заместитель председателя правления банка «Уралсиб» Илья Филатов. Понятно, что новый игрок, выходя на рынок, должен предложить его участникам более привлекательные условия, чем конкуренты, чтобы получить свою долю.

Но есть и еще один важный момент, который требует, чтобы российский оператор назначил заведомо более низкие комиссии, чем у международных платежных систем: универсальная карта должна позволять расплатиться за такие услуги, как, например, проезд в городском транспорте. Это означает, что с ее помощью можно будет проводить микроплатежи. А это исключает высокие комиссии со стороны платежной системы для банков и со стороны банков для торговых предприятий. Торговые точки будут стараться проводить платежи через платежную систему с наиболее низкими комиссиями. А поскольку сеть приема универсальной карты предполагается сделать даже шире, чем сеть приема карт Visa и MasterCard, то доля последних во внутрироссийском обороте должна стремиться к нулю сама собой.

Так для чего же тогда нужны были поправки в закон, запрещающие передавать информацию заграничным процессинговым центрам международных платежных систем? Владислав Резник заявил «Ъ-Финансы»: «Запрет не самоцель. Цель — регулирование. А это одно из необходимых условий. Возможно, мотивом было также обеспечение информационной безопасности. «Обеспечивать безопасность финансовых расчетов на порядок проще, если есть возможность контроля мощностей, на которых осуществляются данные операции», — уверен Александр Бородин. Можно предположить, что еще одной целью

могло быть желание пустить через процессинговый центр российской платежной системы трафик по картам Visa и MasterCard и тем самым немного заработать на комиссиях. «Инициатива не отдавать информацию о трафике за пределы страны и при этом не платить комиссии за его обработку в целом здравая и технически вполне осуществимая», — считает Вилен Тимирязев.

Но все эти резоны оказываются несостоятельными при логичном развитии проекта универсальной карты. Если весь внутренний трафик благодаря комиссионной политике пойдет через универсальную карту, то проблемы регулирования по сути государственного проекта вообще не существуют. Информационная безопасность, как и экономика, по тем же причинам будет целиком внутренним делом.

В таких условиях поправки могут разве что исключить даже попытку демпинга со стороны международных платежных систем в области комиссий. Ведь это могло бы заставить операторов универсальной карты опустить комиссии ниже, чем они планируют. Впрочем, пока платежи международным системам могут скорее вырасти, чем снизиться. Так, система MasterCard не так давно ввела новую комиссию для банков при расчетах по ее картам в своих торговых точках и банкоматах. А Visa запросила у банков информацию о таких операциях (пока только для статистики), но банкиры уверены, что и эта платежная система в ближайшее время готовится ввести подобную комиссию.

В результате, скорее всего, расплачиваться за новые инициативы законодателей придется клиентам банков.

**Максим Буйлов,**  
**Владимир Меркулов**

## Заявка на рекорд Сбербанк запланировал на 2011 год существенное увеличение финансовых показателей



Западно-Уральский банк Сбербанка России в 2011 году запланировал получение рекордной прибыли в 10 млрд руб. Таких результатов кредитная организация намерена добиться благодаря существенному усилению работы с корпоративными и частными клиентами. Сохранить лидерство и преумножить результаты Сбербанк намерен за счет новых интересных продуктов и внедрения в свою работу новых технологий, которые позволят стать ближе к клиенту. О планах на 2011 год и нововведениях, которые ожидают клиентов, рассказал председатель ОАО Западно-Уральский банк Сбербанка России Кирилл Брель.

— Кирилл Владимирович, 2010 год для банка был успешным? Мировой экономической кризис позади?  
— 2010 год был не совсем простой как для банка, так и для экономики России в целом. Несомненно, наметились какие-то позитивные тенденции: 2010-й стал переходным годом от критических явлений к стабильной ситуации. Год был достаточно успешен для Западно-Уральского банка, несмотря на то, что далеко не все удалось реализовать и далеко не все последствия кризисных явлений удалось преодолеть. Но в целом была заложена хорошая платформа для того, чтобы развиваться в 2011 году. Банк — это коммерческая структура, и главный показатель успешности — это прибыльность. Мы заработали в 2010 году около 4 млрд руб. прибыли. На фоне убытков 2009 года это подчеркивает, что пик кризиса пройден.

— Западно-Уральский банк традиционно занимал лидирующие позиции на рынке частного и корпоративного кредитования. В прошлом году удалось сохранить эти тенденции?  
— В прошлом году Западно-Уральский банк Сбербанка России продолжал удерживать достаточно серьезные позиции на банковском рынке в регионе. Мы сохраняем лидерство на рынке корпоративного кредитования. Доля Западно-Уральского банка Сбербанка России в этом сегменте состав-

ляет 55,4%. Это самый большой показатель в системе Сбербанка России. За 2010 год частным клиентам выдано порядка 31 млрд руб., что в 1,5 раза больше, чем в 2009 году. Кроме того, в прошлом году жителям наших регионов выдано 125 тысяч кредитных карт. Это значит, что фактически каждый 20-й работающий житель Западного Урала имеет кредитную карту Сбербанка. Достаточно позитивные тенденции в росте ресурсов банка: объем вкладов увеличился на 27%, прирост составил 34 млрд руб. Это одно из самых больших значений за последние годы.  
— Чего ожидаете от 2011 года?  
— Мы считаем, что рынки должны расти достаточно быстрыми темпами и мы сможем не только удержать свои позиции на рынке, но и укрепить их. Благодаря стабилизации экономики, интересной линейке продуктов, которые мы намерены предложить в следующем году, мы планируем достать достаточно серьезный рост кредитного портфеля частных клиентов. Кредитный портфель должен вырасти на 16 млрд руб. и составить 85 млрд руб. Кредитный портфель корпоративных клиентов в следующем году мы планируем довести до 150 млрд руб. То есть рост должен составить 18 млрд руб. или 17%. Итогом должна стать рекордная прибыль, чуть более 10 млрд руб.

— В прошлом году вы отмечали, что намерены тщательнее выбирать корпоративных клиентов и работать над качеством кредитного портфеля? Сегодня ситуация изменилась?  
— Мы считаем очень важным сохранить лидерство в сфере корпоративных клиентов. Уже на начало этого года мы реализовали ряд крупных проектов и наблюдаем достаточно серьезную активность со стороны корпоративных клиентов. Поэтому в планах достаточно серьезное укрепление наших позиций. Мы рассчитываем, что тенденции, которые были в 2009 году, уже завершены, и сейчас мы можем констатировать, что ряд тяжелых больших проектов, которые испытывали сложности, сейчас возвращаются в нормальное рабочее состояние. Мы надеемся, что в 2011 году

удастся значительно сократить долю просроченной задолженности.

— Для этого в части проблемных долгов физических лиц вы намерены сотрудничать с коллекторскими агентствами?  
— Мы закончили процедуру отбора коллекторских агентств, с которыми будем сотрудничать по выяснению просроченной задолженности физических лиц. Два из них московские — «Секвойя» и Столичное коллекторское агентство, одно пермское — Пермский долговой дом. Но это не значит, что они получили мандат навсегда, мы будем постоянно оценивать эффективность этих коллекторских агентств. Коллекторы будут работать с кредитными портфелями частных лиц. Коллекторам мы будем передавать не все проблемные портфели, а только те, которые отвечают определенным критериям. С частью кредитов мы будем продолжать работать самостоятельно.

Нужно сказать, что доля «просрочки» частных клиентов Западно-Уральского банка очень невелика, она составляет чуть более 1% от объема ссудной задолженности.  
— В 2010 году Западно-Уральский Банк Сбербанка России начал внедрение новых технологий в свою работу. В частности, был открыт центр сопровождения клиентских операций «Парма». В 2011 году запланированы еще какие-нибудь изменения?  
— Действительно, в прошлом году мы стали третьим банком в системе Сбербанка, в котором была проведена централизация операционных функций. В 2011 году Западно-Уральский банк станет пилотным банком, где будет реализован следующий этап этого проекта — централизация операционных функций. Этот этап связан с изменениями различных обслуживающих процессов. Речь идет об IT-технологиях, бухгалтерии, управлении персоналом и всем тем функционалом, который не связан непосредственно с продажами. Суть изменения только в том, чтобы освободить наши филиалы от выполнения функций, которые не связаны с выполнением главной задачи — обслуживанием клиентов.

— Какие качественные изменения можно ожидать клиентам Сбербанка в следующем году?  
— В ближайшие три-четыре года Сбербанк полностью изменит облик. Разработан новый брендбук. Изменения коснутся всего: рабочих мест, стандартов обслуживания. 36 офисов на территории Западно-Уральского банка к концу 2011 года начнут работать в новом формате. Это будут абсолютно нового уровня фисы, удобные для клиентов. Сотрудники банка станут гораздо ближе к клиентам, уйдут перегородки, окна, другие мешающие общению средства. Сбербанк продолжит становиться современной кредитной организацией, работа в которой будет организована по лучшим мировым стандартам.

# ТОРГОВЛЯ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ БЫЛА И ВСЕГДА ОСТАНЕТСЯ ТЯЖЕЛЫМ ПУТЕМ К ЛЕГКОЙ ЖИЗНИ

ДАЖЕФРИ СИЛЬВЕРМАН



**пермская  
Фондовая  
компания**

000 «Пермская фондовая компания»  
Россия, 614990, г. Пермь, Орджоникидзе, 15  
[342] 210-30-05, 210-59-89  
info@pfc.ru www.pfc.ru

Лицензия ФСФР России профессионального участника рынка ЦБ  
на осуществление брокерской деятельности № 159-05766-100000 от 10.12.2001

Реклама