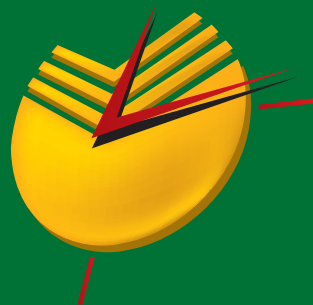


ВРЕМЯ сбережений



СРЕДНЕРУССКИЙ БАНК СБЕРБАНКА РОССИИ



БЛЕСК ТРАДИЦИЙ





НОВОСТИ

3

Снижены ставки по кредитам
Победа в конкурсе
Международные связи
Малому бизнесу



РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

4

Машина – сейчас, деньги – потом



ПРОЕКТ

10

О колбасе и финансах



ПЛАСТИКОВЫЙ МИР

14

250 000
В России
Набираем высоту
В защиту природы
В мире
Made in UK
Мыши в банке
2000000



КОНСУЛЬТАНТ

16

Как сохранить и преумножить?
Фондовый рынок в России



ДЕЛУ – ВРЕМЯ...

20

Призраки шоссе
Олдтаймер-вирус



2 000 000 КАРТ

В июне 2005 года Среднерусский банк отмечал выпуск 1000000-й карты. В мае 2007 г. банк вышел на рубеж в 2 млн карт. Для выпуска второго миллиона понадобилось меньше двух лет.

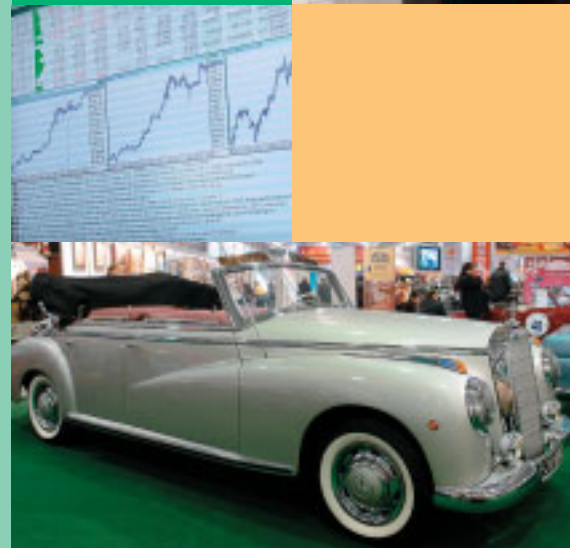
Акционерный коммерческий
Сберегательный банк Российской Федерации
(открытое акционерное общество)

Генеральная лицензия Банка России
на осуществление банковских операций
№ 1481 от 03.10.2002 г.

«Время сбережений»

Вопросы и пожелания направляйте
по e-mail: oos@srbsbrf.ru

Центр контактов
с корпоративными клиентами:
(495) 781-14-14



Срок действия предложений до появления
новой или дополнительной информации
из Сбербанка России – май 2007 г.

СНИЖЕНЫ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ

В целях повышения доступности наиболее востребованных населением видов кредитов Сбербанк России с 2 мая 2007 года устанавливает следующие процентные ставки:

1. По кредитам на цели приобретения, строительства и ремонта недвижимости:

- в рублях от 10,25% годовых (ранее от 11,8% годовых);
- в долларах США и евро от 10,75% годовых (ранее от 12,3% годовых).

По указанным кредитам увеличен максимальный срок кредитования с 20 до 30 лет. Размер процентной ставки зависит от срока кредитования и размера первоначального взноса собственных средств заемщика.

2. По «Автокредиту»:

- на покупку нового транспортного средства:
- в рублях, долларах США и евро от 9% годовых (ранее от 11,5% годовых);

на покупку подержанного автомобиля:

- в рублях, в долларах США и евро от 9,5% годовых (ранее от 12% годовых).
- Кроме того, Сбербанк России принял решение о существенном снижении процентных ставок по кредитам для физических лиц, связанным с национальным проектом «Образование». Ставка по «Образовательному кредиту» в рублях снижена с 17% годовых до 12% годовых.

Традиционно условия получения указанных видов кредитов в Сбербанке России не предусматривают ежемесячную уплату комиссий за ведение ссудного счета, запрет или штрафы за досрочное погашение, обязательного требования о страховании жизни заемщика.

Подробную информацию о новых процентных ставках, действующих с 2 мая 2007 года, можно получить в любом структурном подразделении Сбербанка России, а также на сайтах www.sbrf.ru, www.srb.ru.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СВЯЗИ

В конце апреля 2007 г. на базе Смоленского отделения Сбербанка России прошел семинар, в ходе которого смоленские и белорусские участники внешнеэкономической деятельности обсудили особенности валютного, налогового и таможенного законодательства России и Белоруссии. Состоявшаяся встреча стала частью подписанного в октябре 2005 года Соглашения о сотрудничестве между Среднерусским банком Сбербанка России и АСБ «Беларусбанк».

– Сегодня пришло время расширить взаимодействие двух банков, располагающих огромными финансовыми возможностями на территории Российской Федерации и Республики Беларусь, – отметил управляющий Смоленским отделением Сбербанка России Валерий Ефимов, – Причем привлечь к этому процессу и наших клиентов – с тем, чтобы и они смогли получить выгоду от нашего сотрудничества. Смоленская область – пограничная, многие наши клиенты занимаются экспортно-импортными операциями со своими контрагентами в Белоруссии. На территории нашего региона работает немало предприятий, созданных с помощью белорусского капитала и руководимых гражданами соседнего государства. Во внешнеэкономической деятельности клиентов Смоленского отделения Сбербанка России контракты с контрагентами Республики Беларусь составляют приблизительно 60% от общего количества обслуживаемых внешнеэкономических контрактов.

Для участия в семинаре в Смоленск прибыла внушительная белорусская делегация во главе с начальником Могилевского областного управления АСБ «Беларусбанк» Сергеем Ковчуром.



В ее составе – специалисты «Беларусбанка», Национального Банка Республики Беларусь, представители налоговых и таможенных органов. Российскую сторону представляли руководители и специалисты Среднерусского банка Сбербанка России, представители Главного Управления Банка России по Смоленской области, сотрудники Смоленской таможни и Управления Федеральной налоговой службы по Смоленской области, а также клиенты, занятые в сфере внешнеэкономической деятельности.

В работе семинара приняли участие первый заместитель начальника Главного управления Банка России по Смоленской области Михаил Семенов и директор Управления валютных и неторговых операций Среднерусского банка Сбербанка России Александр Арапов, посвятивший свое выступление постимпортному финансированию – услуге, нужной и полезной для любого участника внешнеэкономической деятельности.

Сергей Ковчур поделился планами провести аналогичный совместный семинар для клиентов «Беларусбанка» в Могилеве с участием специалистов Смоленского отделения Сбербанка России. Его оценка сотрудничества двух банков: «Мы многому учимся друг у друга, и, вне всякого сомнения, такое общение приносит пользу не только банкам, но и экономикам двух государств, на территории которых мы внедряем новые банковские продукты...»

ПОБЕДА В КОНКУРСЕ

10 апреля ОАО «ЦентрТелеком» подвело итоги открытого конкурса на право заключения договора по предоставлению компании возобновляемой кредитной линии с лимитом задолженности 3 000 000 000 рублей сроком на 2 года.

Согласно решению, принятому 6 апреля 2007 года на заседании конкурсной комиссии, победителем конкурса объявлено ОАО АКБ «Сберегательный банк Российской Федерации». Процентная ставка по кредиту установлена в размере 7,9% годовых. Кредит предоставляет и обслуживает Среднерусский банк Сбербанка России. Договор заключен в конце апреля.

В соответствии с условиями конкурса, который был объявлен 5 марта 2007 года, предельный уровень процентной ставки, определенной ОАО «ЦентрТелеком», составлял 9,5% годовых. Заявки для участия в конкурсе, кроме ОАО АКБ «Сберегательный банк Российской Федерации», представили ОАО Банк ВТБ и ОАО «Банк Москвы». Максимальная предложенная участниками конкурса цена договора составила 9,47% годовых.

По словам заместителя Генерального директора – финансового директора ОАО «ЦентрТелеком» Александра Луцкого, проведение конкурса позволило обеспечить прозрачность его процедуры на всех этапах и равные условия участия для всех претендентов, в результате чего уровень первоначально объявленной предельной ставки был снижен на 17%.

МАЛОМУ БИЗНЕСУ

В марте в Туле, на ул. Демонстрации, 2 открылся первый в регионе Центр кредитования малого бизнеса.

Центр предлагает новый формат обслуживания клиентов, и это очень серьезный шаг на пути дальнейшего развития малого бизнеса в Туле и области. Специалисты Центра помогут клиентам оформить кредиты, проконсультируют их по вопросам оптимального финансирования бизнеса, по ведению и составлению бухгалтерской документации, необходимой для получения кредита.

Как было сказано на церемонии открытия Центра, в ближайшей перспективе в Тульской области появится еще около десяти таких консультационно-кредитных пунктов – как непосредственно в городе Туле, так и в районах. Таким образом, современные банковские услуги для малого бизнеса станут доступны практически в любой точке области.



МАШИНА – СЕЙЧАС, деньги – потом

Кто-то по старинке остерегается брать кредиты, но таких уже меньшинство. Основная масса граждан по достоинству оценила все плюсы ситуации, при которой можно получить все и сразу и пользоваться этим. А расплачиваться потом, постепенно.

Справедливости ради отметим: порой противостоять соблазнам довольно трудно. Но между ненужными покупками и настоящим объектом мечты довольно легко провести жирную черту. Скажем, большинство согласится, что качественный современный автомобиль – самая что ни на есть насущная необходимость.

В прошлом году Сбербанк России сделал условия по автокредитованию более гибкими и интересными. А в мае этого года еще снизил процентные ставки по автокредиту. Банк кредитует покупку любого транспортного средства, все, на что распространяется государственная регистрация. На автокредит Сбербанка можно приобрести водный транспорт: яхты, катера, моторные лодки, гидроциклы. Любую спецтехнику, грузовики или целый парк автобусов. Только вот самолеты и крупнотоннажные суда под автокредит не попадают – как ни странно, они проходят по категории «недвижимость», являются территорией государства.



Итак, автокредит предоставляется в рублях и иностранной валюте сроком до 5 лет на приобретение как одного, так и нескольких транспортных средств. Банк может профинансировать 100% стоимости транспортного средства и дополнительного оборудования к нему.

– С большинством автосалонов-партнеров у банка налажен электронный документооборот с последующим курьерским сообщением, – рассказывает кредитный инспектор Управления кредитования частных клиентов Среднерусского банка Сбербанка России **Роман Малинин**. – Таким образом, удается сократить издержки, а за счет этого предложить более выгодные условия клиентам. Как правило, мы не организуем работу кредитного менеджера непосредственно в автосалоне, хотя и такие примеры есть, потому что это ведет к увеличению себестоимости предоставляемого кредита, что в свою очередь влияет на размер процентных ставок и комиссий за пользование кредитом.

Кредиты предоставляются по месту регистрации. А вот оплачивать кредит можно практически из любой точки земного шара. Роман Малинин даже вспомнил случай, когда человек, работающий в американском представительстве «Аэрофлота», переводил каждый месяц деньги прямо из США. Просто надо брать в расчет, в течение какого времени будет осуществлен перевод денег на счет в банке, чтобы не опоздать с платежом.

Примечательно, что клиенты Сбербанка могут внести платеж в любой день в тече-

ние месяца плюс еще 10 дней следующего месяца за платежным. В большинстве банков традиционно платежи принимают в фиксированный день. В результате, клиент, которому пришлось в нужный день покинуть город, может столкнуться с определенными проблемами.

К тому же за счет дифференцированной системы начисления процентов, а также их перерасчета в день внесения очередного платежа, кредиты Сбербанка России являются одними из самых выгодных. При расчете платежеспособности заемщика, помимо доходов по основному месту работы, банк может принять дополнительные виды доходов (в том числе доходы супруга или супруги).

Как рассказывают представители банка, сегодня в рамках партнерских программ с автосалонами в кредит можно купить любой автомобиль, представленный на российском рынке.

– Средняя сумма кредита, как и само приобретаемое транспортное средство, зависит в первую очередь от региональных особенностей. Например, при получении автокредита в отделениях Среднерусского банка Сбербанка России, расположенных в Московской области, средняя сумма кредита составляет 600-650 тыс. рублей, хотя и не редки обращения за кредитом в размере 3-5 млн рублей. При этом клиенты обычно настроены на приобретение новых автомобилей иностранного производства, – делится наблюдениями **Роман Малинин**. – В регионах же ситуация несколько другая. Сумма кредита, ввиду меньших доходов населе-

ния, составляет порядка 400-450 тыс. рублей, и основная часть приобретаемых автомобилей относится к отечественным маркам. На втором месте по популярности – иностранные внедорожники. Работу с каждым автосалоном Сбербанк старается выстроить индивидуально, учитывая особенности местоположения, специфику местного рынка и другие факторы.

Покупая авто, следует прежде всего позаботиться о страховании, чтобы не остаться с долгами у груды битого железа. Как известно, на дороге все равны и никто не застрахован от аварии. Например, рассказывают, что купленная в кредит «шкода» одной популярной московской актрисы попала в аварию шесть раз, причем последняя авария привела к списанию машины. К счастью, все расходы покрыл страховой полис. При автокредите страхование – обязательная процедура, так как автомобиль оформляется в залог.

– Между банком, заемщиком и страховой компанией заключается трехстороннее соглашение, – объясняет схему работы **Роман Малинин**. – Выгодополучателем в сделке объявляется банк. Именно его при наступлении страхового случая страховщики спрашивают, что делать. Если последствия аварии настолько плачевны, что не остается ничего другого, как списать машину, то банк получает компенсацию своих расходов. Оставшаяся сумма страхового возмещения достается клиенту. Кредит гасится, и клиент остается без долгов. На кредитной истории это никак не отразится.

В заключении отметим, что сегодня купить машину в кредит под силу даже людям со скромными доходами. Те, у кого доходы не самые скромные, могут выбрать то, что им действительно нравится, о чем мечталось, без оглядки на имеющуюся наличность или график поступления средств. Для статуса, для досуга, для коллекции, для всей семьи, для себя любимого.

АВТОСТРАХОВАНИЕ

– Одно из направлений нашей совместной работы – страхование машин, приобретаемых в кредит. Совместными усилиями специалистов обеих финансовых организаций создан и апробирован механизм страхования автокредитов, обеспечивающий полноценную страховую защиту кредитных операций банка и имущественных интересов заемщиков.

Партнерами Сбербанка России по страхованию залогов при выдаче кредитов являются более двух десятков страховых компаний. Одна из них – «ВСК-Подмосковье», филиал Страхового Дома ВСК, одного из крупнейших игроков на рынке национального страхования.

Директор «ВСК-Подмосковье» **Сергей Каменецкий** рассказывает о совместной работе со Среднерусским банком Сбербанка России и делится планами по дальнейшему сотрудничеству.



Несмотря на устоявшееся убеждение, что страхование кредитного автомобиля – не более чем бюрократическое требование банка, это не так. Это реальная защита, способная уберечь автовладельца от невосполнимых потерь. Физические лица, покупая автомобиль в кредит, одним из условий выдачи которого является страхование транспортного средства, получают, фактически, двойную защиту – с одной стороны, непосредственно от угона или ДТП, с другой – защиту своих денег.

Вот, например, в конце прошлого года в Дмитровском районе в достаточно серьезном ДТП пострадал автомобиль Ford Focus, находившийся в залоге у Среднерусского банка и застрахованный по КАСКО в нашем филиале. Автомобиль восстановлению не подлежал, но обязательства по выплате непогашенного долга у автовладельца остались. По этому случаю компания «ВСК-Подмосковье» погасила задолженность перед банком, а оставшаяся часть денежных средств перечислили на расчетный счет страхователя. Ни банк, ни клиент не потеряли своих денежных средств.

– На каких принципах строится работа со Среднерусским банком по страхованию машин, приобретенных в кредит?

– Совместно со Среднерусским банком Сбербанк России разработаны продукты, которые предлагают автодилеры в своих автосалонах. Среднерусский банк предоставляет свои кредитные ресурсы, «ВСК-Подмосковье» страхует риски «угона» и «ущерб» (автоКАСКО). Наша позиция в вопросах автострахования достаточно гибкая, мы стараемся индивидуально подходить к каждому клиенту и наиболее полно удовлетворять его потребности.

А для сотрудников и клиентов Среднерусского банка мы дополнительно предлагаем льготные условия страхования, которые заключаются в предоставлении скидок при страховании АвтоКАСКО: до 30% для сотрудников банка и до 15% для юридических лиц-клиентов банка.

– Мы по большей части на страховке привыкли экономить, всегда надеемся, авось ничего не случится. Какой пакет по страхованию автомобиля выбирают ваши клиенты чаще всего? Чтобы вы порекомендовали в плане страховки делать обязательно?

– Наиболее популярным и востребованным среди наших клиентов является пакет, включающий АвтоКАСКО и ОСАГО.

ВСК рекомендует комплексное страхование. Необходимо страховать не только ответственность, но и риски, связанные с угоном и ущербом автомобиля. В этом случае вне зависимости от того, кто стал

По итогам 2006 года по страхованию транспортных средств физических лиц филиал «ВСК-Подмосковье» выплатил своим клиентам более 64 млн рублей.

виновной стороной в ДТП, был ли автомобиль поврежден хулиганами, либо же его угнали, Страховой Дом ВСК полностью возместит причиненный ущерб или же отремонтирует автомобиль на специализированной сервисной станции.

Также мы рекомендуем не экономить на страховании ответственности автовладельца и расширять ее лимит. Стало уже ясно, что полис ОСАГО не может служить панацеей от всех бед, ведь максимальное возмещение ущерба за поврежденное транспортное средство по полису ОСАГО



Справка о компании

Работая на российском страховом рынке с 1992 года, Страховой Дом ВСК является одним из ведущих страховщиков.

Более 400 филиалов и отделений Страхового Дома ВСК во всех субъектах Российской Федерации позволяют компании оперативно и качественно сопровождать страховые договоры и урегулировать убытки по всей территории России вне зависимо-

сти от места заключения договора страхования. В числе клиентов компании – 10 федеральных министерств и ведомств, 85 тысяч предприятий и организаций всех форм собственности, более 10 миллионов россиян. Уставный капитал Страхового Дома ВСК составляет 1,7 млрд рублей.

На протяжении всего периода деятельности Страховой Дом ВСК уделяет повышенное внимание обеспечению надежности страховых операций. В 2001 г. рейтинговым агентством «Эксперт РА»

ВСК был присвоен высший национальный рейтинг надежности А++: «Высокий уровень надежности с позитивными перспективами», который был впоследствии подтвержден в 2002-2006 гг.

Помимо высокой оценки своей работы со стороны профессионального сообщества, Страховой Дом ВСК является одной из немногих российских компаний, удостоившихся наивысшей оценки своей деятельности – Благодарности Главы Российской Федерации В.В.Путина.



составляет всего 160 тысяч рублей. А если ущерб при ДТП составит не 160 тысяч, а значительно больше? В этом случае виновник ДТП недостающую сумму будет выплачивать из своего кармана, а обладатель машины премиум-класса рискует не получить полного возмещения при аварии.

– Опираясь на свой опыт, являясь крупным партнером автодилеров, расскажите, какие машины больше угоняют, ведется ли ВСК подобная статистика?

– Да такая статистика ведется, и она постоянно анализируется. Среди моделей, наиболее популярных у угонщиков: ВАЗ-2114, ВАЗ-2110, Toyota Avensis, Toyota Corolla, Toyota Land Cruiser, Toyota Camry, Toyota RAV4, Honda Accord, Porsche Cayenne. Многие страховые компании или вообще отказываются страховать такие автомобили или повышают тарифы.

Мы рассматриваем такие заявления на страхование, но в свою очередь выставляем обязательное требование при принятии на страхование КАСКО такой машины – это наличие электронного противоугонного устройства. Конечно, ни одно даже самое современное противоугонное устройство не гарантирует 100%-й гарантии от похищения, но шансы что ваш автомобиль не пополнит списки милицейской хроники угонов, намного увеличатся.

– И в заключении, расскажите, какие тенденции существуют на рынке автострахования сегодня, какие вы видите перспективы?

– При характеристике основных тенденций развития рынка автострахования необходимо отметить несколько направлений. Во-первых, это сращивание рынков КАСКО и ОСАГО. Во-вторых, это ужесточение требований страхового надзора к участникам рынка вообще и рынка автострахования в частности. Исполнение новых требований приведет к повышению

финансовой устойчивости и надежности участников автострахования. В-третьих, в АвтоКАСКО убыточность сейчас достигла такого уровня, что тарифная конкуренция абсолютно бесперспективна. Конкуренция в КАСКО среди основных игроков рынка сейчас в основном неценовая, она осуществляется за счет предоставления клиенту пакета дополнительных услуг. Нельзя не отметить и то обстоятельство, что существенно изменился состав клиентов по автострахованию. И в первую очередь это связано с благоприятной в целом общеэкономической ситуацией и с развитием автокредитования, что сделало возможным приобретение новых относительно дешевых иномарок клиентами, ранее сориентированными на российские автомобили. И эта новая клиентская масса хлынула на рынок автострахования. Такая ситуация заставляет даже крупные компании искать новые подходы к обслуживанию клиентов, предлагать новые виды сервисов.

БАНКИ – ПРИЧИНА ВСПЛЕСКА НА АВТОРЫНКЕ

– Вследствие ужесточения конкуренции массовым автомобилем сейчас становится автомобиль за 10-15 тыс. долларов. И это уже не «Жигули». Покупатель сегодня готов купить дорогой автомобиль, в том числе благодаря кредитам, – говорит генеральный директор компании «Калуга-Лада» **Илья Александров**, которого мы попросили охарактеризовать нынешнее состояние авторынка в регионах. – Главное для покупателя – соотношение цены и качества. В прошлом году, например, продавалось практически все. Спрос всегда превышает предложение, поэтому на ходовые марки довольно большая очередь. Покупатели ждут иногда до двух месяцев. А на популярные у нас в Калуге внедорожники спрос таков, что приходится ждать даже дольше!

Примечательно, что основную роль при формировании покупательского спроса, по словам автодилеров, играет реклама.

Как оказалось, сегодняшнее развитие отечественного авторынка во многом зависит от политики банков. Автокредиты подстегивают спрос, автосалоны расширяют свои предложения.



Нередко оказывается, что покупатели, приходя в салон, знают только те модели, которые видели по телевизору.

Сейчас большая часть автомобилей покупается в кредит. В отдельных салонах дело доходит до курьезов – купить машину за наличные оказывается значительно сложнее.

Каждый автосалон работает сразу с несколькими банками. Пока нет универсального кредита, способного устроить сразу всех покупателей. Один банк предлагает более низкие процентные ставки, у другого ниже требования к раскрытию информации, третий быстрее оформляет кредит. Работа с тем или иным банком автосалону никаких предпочтений не дает. Главное, чтобы банк

предлагал достаточно высокий уровень сервиса и выгодные ставки, способные удержать клиентов.

– У нас несколько точек, – говорит Александров. – Представлено пять-шесть банков. По нашим наблюдениям, Сбербанк привлекает в первую очередь людей знающих, как работает кредит, как считаются проценты, осведомленных о возможных скрытых комиссиях.

В автосалоне компании «Калуга-Лада» мы услышали и мнение непосредственно покупателя. Что любопытно, им оказался менеджер по продажам этого же салона, представившийся Алексеем. Узнать, что выбирают для себя профессионалы, было вдвойне интересно. Особенно учитывая, что у человека есть возможность присмотреться к работе каждого банка, представленных в торговом зале.

– Да, выбор банков есть, но я покупал машину в своем автосалоне, пользуясь услугами Сбербанка России. Мне понравилось отношение: недорого и в принципе быстро. Порадовала открытость банка. Кредит рассчитали на весь срок, показали, сколько придется платить. При этом нет никаких скрытых процентов. Менеджеры сработали

хорошо, качественно. Поэтому я и клиентам рекомендую Сбербанк.

Люди обращаются во многие банки, но чаще все-таки в Сбер, – делится профессиональными наблюдениями Алексей. – Прежде всего, думаю, потому что ниже проценты.

Впрочем, по его словам, отдельные виды услуг можно еще усовершенствовать:

– Сбербанку надо задуматься об ускорении оформления. Все понимают, что крупная покупка часто совершается в состоянии, похожем на эйфорию. Это состояние длится несколько часов, а потом уже могут возникнуть сомнения и неуверенность. Кроме того, представителю среднего класса, получающему зарплату в тысячу долларов, не всегда удобна падающая шкала. Ситуация, когда первые платежи составляют 20 000 рублей, практически съедая всю зарплату, чтобы ближе к концу платить всего тысячу, устраивает далеко не каждого. Даже несмотря на экономию в целом по сумме.

Для автосалона работа с банками, предлагающими наиболее популярные автокредиты, – это, в первую очередь, возможность привлечь максимальное коли-

чество новых клиентов. Страховые компании так же могут помочь привлечь покупателей, но уже по-другому. Как признают сами представители автосалонов, страхование машины вторично по сравнению с покупкой. В автосалон люди идут, чтобы купить новый автомобиль, а о том, где его застраховать задумываются уже после. Тем не менее, за счет партнерских программ можно донести информацию о себе до максимального количества клиентов страховой компании.

Как отмечают участники рынка, в обозримом будущем темпы продаж упадут, что отразится и на работе банков.

– На автомобильном рынке постоянно появляются новые автомобили, количество марок увеличивается... Но, по всем прогнозам, продажи стабилизируются к 2010-2012 году, – говорит Илья Александров. – На смену случайным и эйфорическим покупкам придут плановые замены автомобилей, и дилеры будут зарабатывать на сервисе. Поэтому уже сегодня дилерские сети стали модернизироваться, приходить к цивилизованным нормам. К тому моменту, когда произойдет насыщение рынка, все банки-кредиторы займут каждый свою нишу. И черновик этой картины можно видеть уже сегодня. ☺



– Автосалону достаточно сотрудничать с тремя-четырьмя банками, больше не надо, – утверждает другой наш калужский эксперт, директор компании «Дженсер-Калуга» **Владимир Кривошеев**.

По его словам, один из основных факторов – доверие к банку. Любопытно, что хотя он не удержался от того, чтобы пожурился Сбербанку России за нерасторопность, все же признал: «Сбербанк – уважаемая организация, мы работаем с ним и по автокредитованию, и по кредитованию бизнеса. Я имею в виду нашу работу по созданию сети современных станций техобслуживания». Как правило, автокредитование далеко не основное направление сотрудничества между банком и автосалонами. Большинство автодилеров

прибегали к его услугам задолго до того, как в линейке займов появились кредиты на покупку транспортного средства.

– На сегодняшний день основная часть оборота нашей компании идет через Сбербанк. Это наш главный финансовый партнер, – подтверждает генеральный директор «Калуга-Лада». – Да и коллектив Калужского отделения Сбербанка России мы считаем отличной командой. Кстати, неслучайно его руководитель Олег Макаров признан в области лучшим топ-менеджером прошлого года. В общем, мы активно сотрудничали с банком еще до того, как он стал активно развивать направление потребительского кредитования и теперь тем более рады, что он обратил внимание на этот рынок.



О КОЛБАСЕ и финансах

Точной даты возникновения Клинского мясокомбината сейчас, пожалуй, не знает никто. Но где-то в начале 1939 года появился убойный пункт, который был филиалом Московского комбината по переработке и заготовке скота, и лишь десятилетием позже, после войны, началось строительство полноценного мясокомбината. Таким образом, одному из старейших и известных российских «мясных» брендов в этом году исполнилось 68 лет – не за горами очередная юбилей. Наш корреспондент побеседовал с финансовым менеджером ОАО «Мясокомбинат Клинский» **Ириной Владимировной Дубровиной** и, несмотря на должность собеседника, разговор велся не только о финансах и кредитах...



– Во времена Советского Союза, плановой экономики и повального дефицита, пожалуй, у любого мясокомбината дела не должны были идти плохо. Совсем иное дело – 90-е годы, когда в стране стали практиковать другие способы хозяйствования. Клинский мясокомбинат не только выжил, но и сумел занять лидирующие позиции среди российских производителей продуктов из мяса. Каким это потребовало преобразований, как идет развитие и обновление фондов предприятия?

– Очень важное для нас событие прошедшего года – ввод в эксплуатацию трансформаторной подстанции, – рассказывает **Ирина Владимировна**, – С ее помощью мы можем теперь избежать тех вероятных убытков, которые были бы связаны с отключением электроэнергии. Как вы понимаете, производство у нас специфическое, любые неполадки могут сильно сказаться на качестве производимой продукции. Реализация проекта позволила полностью обеспечить электроэнергией существующие и вновь вводимые производственные мощности.

Близится ввод в эксплуатацию нового склада готовой продукции. На данный момент уже завершено строительство помещения площадью более 2 000 кв.м., закуплено оборудование, практически завершена его монтаж. Данный проект позволил увеличить пропускную способность зоны отгрузки до уровня, соответствующего планируемым объемам продаж, создать необходимые условия хранения переходящего остатка (температурный режим, влажность воздуха). Упорядочена отгрузка готовой продукции, улучшен сервис при ее отпуске.

Так что помещений у нас становится больше, и даже если во многих из них должно быть прохладно, но отапливать их все равно нужно. С этой целью произведена реконструкция котельной.

– Строительство новых площадей, реконструкция старых, любые нововведения, тем более, когда все надо сделать, сохраняя темпы выпуска и качество продукции, требуют привлечения заемных средств. Как вы используете кредиты?

– Мы кредитujemyся в Сбербанке России с 2003 года и очень активно. Все, что я перечислила, и кое-что помимо этого реализуется с использованием привлеченных средств – кредитов Сбербанка. Вообще мы в разное время кредитовались примерно в девяти разных банках, но на данный момент все кредиты у нас сбербанковские. Мы не можем сказать, что с другими банками больше сотрудничать не будем, но с Клинским отделением Сбербанка России у нас сложились хорошие отношения. Все наши просьбы и предложения всегда внимательно выслушиваются, и реакция следует достаточно оперативно. Хотя банкам в принципе оперативность не присуща – понятно, что свои деньги без тщательной проверки никто давать займы не хочет. Тем более что для инвестиционных проектов получить кредиты – всегда долгая история. Сначала проекты должны быть разработаны, потом принято решение об источниках финансирования, чтобы все привлечения были выгодны и обоснованы. Потом идет проверка банком, так что на все уходит несколько месяцев. А плановый бюджет

ПРОИСХОЖДЕНИЕ КОЛБАСЫ

Первое упоминание о блюде, похожем на колбасу, найдено в древнегреческой пьесе, написанной в 500 г. до н.э. Позднее упоминание этого блюда довольно часто встречается в греческих письмах. В эпоху расцвета католичества продукт становится одним из самых любимых. Его употребляют в больших количествах по праздникам.

Современное слово «колбаса» (sausage) произошло от латинского слова "salsus", что значит соленый. Вероятно, в древние времена этот термин имел более широкое значение и означал не только сосиски и колбасы в нашем представлении, но и все соленое или просто консервированное мясо. Если же говорить о русском языке, то происхождение слова «колбаса» до сих пор не ясно. Сегодня существует несколько версий: от украинского «ковбьяца» – «чурбан», от польского «келб» – «пескарь» (отдельные исследователи выдвинули довольно спорное



утверждение, что сначала колбаса была рыбной). Некоторые связывают этимологию со словом «колобок». Возможно также, что это заимствование из турецкого («кюльбысты» – жаренные на решетке котлеты). Наименее вероятной считается версия, что это слово заимствовано из иврита и в переводе означает «мясо, всякая плоть, живое существо».

КОЛБАСНАЯ СТРАНА

На самом деле сказать, в какой стране впервые отведали колбасу, нельзя – никаких данных история не сохранила. Неофициальной родиной колбасы считается Германия (хотя немцы авторских прав никогда не выдвигали). Впрочем, любя в Германии колбасу самозабвенно, не зря там даже родилась поговорка: «Все хорошее имеет один конец, и только у колбасы – два конца». В первую мировую войну был также популярен лозунг: «Зададим немецкой колбасе русского перцу!». Уделяя внимание колбасе и сам Отто Бисмарк, один из его главных афоризмов гласит: «Тот, кто любит хорошую колбасу и хорошую политику, не должен видеть, как делается и то, и другое». Любовь к колбасе порой играла с немцами злую шутку. Нередко собаки, обученные искать взрывчатку, останавливали германских турристов, прихвативших в дорогу килограмм-другой колбасы. И дело не в любви четвероногих саперов к мясным закускам. Оказывается один из компонентов колбасы – селитра, также часто используемая при изготовлении взрывчатки.



КОЛБАСА-ЧЕМПИОН

С давних пор разные страны и континенты соревнуются, кому удастся создать самую большую колбасу. Начало негласному конкурсу положили американцы, создав салами, длина которой 18,7 м, а вес 545,4 кг. Чуть внушительней смотрится белорусский рекорд – самая большая в мире колбаса по-крестьянски. Сделать этот гастрономический шедевр было совсем не легко. Для этого потребовалось 6 поваров и более 30 кг рубленого мяса свиной шейки. Длина колбасы составила 20 м. Но все эти достижения меркнут перед рекордом, который продемонстрировали миру мастера бельгийского города Льеж. Они изготовили свиную колбасу длиной 600 м. Для ее приготовления поварами понадобилось 800 кг свинины, а также яйца, сухари и специи. После замеров гигантская колбаса была распродана по кускам на цент-

ральном рождественском рынке Льежа. Но, как оказалось, даже это не предел. Сербские мясники изготовили колбасу длиной более 2 км.

Длина изделия составила 2 022 метра, что позволяет считать его самой длинной колбасой в мире, которая вполне может быть занесена в Книгу рекордов Гиннесса. Для изготовления колбасы был использован фарш, приготовленный из мяса 25 свиной. Явили миру чудо-колбасу на традиционном празднике сербских кулинаров «Колбасиада», который традиционно проводится в течение 22 лет в местечке Турья в 100 км севернее Белграда, собирает каждый год тысячи гостей из Сербии, но и из других стран – Венгрии, Хорватии, Румынии, Боснии и Герцеговины. Многочисленным гостям «мясного» праздника колбаса-рекордсменка продавалась на метры.

КОЛБАСА ПО-РУССКИ

В России колбасное производство появилось в конце XVIII в. Однако существуют свидетельства о более раннем изготовлении колбас. Татищев говорит, что русские умели солить мясо уже при Святославе, а по Карамзину ветчина появилась у нас в эпоху Владимира, окорока подавались на знаменитых пирах князя в Киеве. Непосредственно возникновение колбасного дела в России относится ко времени царство-

вания Петра I. Именно в эти годы в России появились немецкие колбасники, которые открывали свои лавки вначале в Петербурге, а потом и в Москве. В начале XIX века в продаже появилась знаменитая впоследствии угличская колбаса, изобретенная Руссиновым, русским учеником немецкого колбасника, в городе Угличе. После 1910 года в колбасном производстве началось повсеместное техническое перевооружение с помощью опять же немецких фирм, которые предлагали современное оборудование.

КАК ПОЯВИЛАСЬ «ДОКТОРСКАЯ»

Известная каждому «докторская колбаса» имеет свою славную историю. Впервые она появилась на столе трудящихся в 1936 году. Это был своеобразный подарок комбината имени А. Микояна к двадцатилетнему юбилею советской власти. Как говорилось в официальном заявлении, колбаса предназначалась «больным, имеющим подорванное здоровье в результате гражданской войны и царского деспотизма». Она специально изготовлена для людей с проблемами пищеварения, в ней очень мало раздражающих кишечник пряностей, и, что интересно, она в основном свиная, несмотря на то, что многие считают свинину мясом тяжелым и абсолютно

не диетическим. Отсюда и название – «докторская». Миф, связанный с этой колбасой, гласит, что в нее добавлял туалетную бумагу. В действительности, в колбасе было завышенное содержание крахмала, благодаря чему фарш мог впитывать больше влаги.



КОЛБАСНЫЙ ПАРАД

В истории Пруссии известен праздник Длинной колбасы. Правда отмечался он всего восемь раз и то нерегулярно. Семь раз в шестнадцатом веке и последний – в семнадцатом. Хронология такова: 1520, 1525, 1535, 1540, 1558, 1574, 1583, 1601. В шестви участвовали все подмастерья из цеха мясников. На своих руках они пронесли длинную колбасу по улицам трех городов, некогда существовавших на территории нынешнего Калининграда – Альтштадта, Лебениха и Кнайпхофа. Процессия отправлялась от постоялого двора мясников, и конечным ее пунктом был постоялый двор булочников: колбасу вкуснее есть с хлебом! Праздник обычно был приурочен к новому году. Разумеется, вся колбаса до булочников не доходила. По дороге большую часть раздарили чиновникам и уважаемым горожанам. Кстати, длинная колбаса в старой Пруссии по своему составу была довольно рыхлая. Набивали ее в обычные кишки, которые сшивали суконными нитками. В ответ, на Крещение прусские пекари устраивали день Длинного батона.



по финансовой деятельности предприятия, составленный исходя из плана платежей по инвестиционным проектам, определяет четкие периоды начала и окончания финансирования. Поэтому, как говорится, бывают ситуации, когда деньги нужны либо сейчас, либо никогда.

– Насколько жесткий контроль выдает банк за выделяемыми кредитными средствами?

– Все очень серьезно. Ведь банк не просто «высыпает» нам на расчетный счет деньги, которые там становятся обезличенными. Сумму выделяют под конкретный платеж, с целевым назначением. Мы направляем в банк платежные поручения, счет, а все организации, с которыми мы заключали договора, были проверены службой безопасности Сбербанка России. То есть, пока в кредитном отделе банка не просмотрят документы под конкретный платеж, деньги под него не выделяются. И так в течение всего срока строительства или реализации какого-то инвестиционного проекта.

– Как влияет кредитование на объем выпускаемой вами продукции?

– Сказать, что под влиянием дополнительных денежных средств объем продукции значительно увеличился, мы не можем. Дело в том, что оборудование в пищевой промышленности устаревает не только физически, но и морально: с помощью старого уже нельзя делать новые виды продукции. Поэтому мы привлекаем кредиты на покупку нового оборудования, заменяя им устаревшее и повышая, таким образом, качество продукции, и увеличивая ее ассортимент. Например, в 2003 году, когда произошел бум продаж сырокопченых колбас, мы с помощью Сбербанка реализовывали инвестиционный проект, связанный с увеличением объема выпуска данной продукции. Построено новое здание цеха, закуплено современное оборудование. Группа «Сырокопченые колбасы» является самой рентабельной в ассортименте ОАО «Мясокомбинат Клинский».

– С чем связан спрос на те или иные сорта колбасы и других мясных продуктов?

– Наш ассортимент не стоит на месте, он зависит от вкусов покупателей. Например, инвестиционный проект, который мы запустили для увеличения объема производства сырокопченых колбас, связан с тем, что на этот вид продукции возрос спрос. Почему? Наверно, повысился уровень благосостояния покупателей, многие из них теперь смогли позволить себе эту дорогую продукцию.

Ассортимент выпускаемой продукции периодически обновляется. Когда на тот или иной вид спрос снижается, производство прекращают совсем или этого ассортимента производят меньше, а параллельно с этим технологи создают новые виды продукции. Причем, спустя какое-то время, производство вида, попавшего под «сокращение», вполне может возобновиться. Все зависит от ситуации на рынке. Но во все времена всем хочется кушать, и особых труднос-

тей в реализации у нас не было. В течение года, конечно, бывают всплески: перед Новым годом, в майские праздники. Меньше реализуется в апреле, летом. Нашу продукцию нельзя закупить в прок, поэтому спрос практически стабилен.

– Кто основной потребитель вашей продукции?

– Это разные люди, с разными доходами и вкусовыми предпочтениями. Помимо колбас, мы производим мясные полуфабрикаты, блинчики, пельмени, сосиски, сардельки, копчености и мясные деликатесы. Наряду с элитными у нас есть и недорогие виды продукции, имеющие высокие вкусовые качества.

Я, почти все мои знакомые, да и большинство работников предприятия покупают продукцию именно Клинского мясокомбината, что объясняется разнообразием видов продукции и уверенностью в хорошем качестве. По телевизору есть передача «Контрольная закупка»,

где обычные люди и профессионалы пробуют и оценивают пищевые продукты, не зная, кто их производитель. Так вот, продукция ОАО «Мясокомбинат Клинский» очень часто оказывается в числе лучших.

Что касается регионов нашего распространения, то в основном это Москва и Подмосковье, а также Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Орел, Тверь. Это только те города, куда мы доставляем продукцию сами. На самом деле круг распространения гораздо шире, потому что часть продукции у нас берет самовывозом.

– А из чего производят продукцию на Клинском мясокомбинате?

– У нас собственный убойный цех, скот (свиньи и крупный рогатый скот) поставляют крупнейшие откормочные комплексы Тверской, Орловской, Тульской, Владимирской областей. Каждое животное у нас проверяют ветеринары. А вот вам и пример, связанный и со

Сбербанком России: короткие кредиты мы очень часто привлекаем на закупку живого скота. В 2006 году из сбербанковских кредитов мы на эти цели потратили более 200 млн рублей. Для производства некоторых видов продукции приходится пользоваться импортным мясом, поставляемым нам в виде мороженых блоков. Все партии блочного мяса проверяются санитарной лабораторией предприятия.

Что касается более «экзотичных» сортов мяса, то у нас были пробные партии колбасы и деликатесов из конины, но масштабный выпуск такой продукции пока не освоен. Не исключено, что когда-нибудь мы удивим покупателей Клинского мясокомбината новым и вкусным видом продукции.

– Иногда можно услышать, как люди жалуются на то, что со временем та или иная полюбившаяся колбаса меняет свой вкус. С чем это связано?

– Возможно, что это и вина конкретного производителя, но следует всегда учитывать, что даже хорошая колбаса может менять свои вкусовые качества по мере окончания срока годности. Разные партии одного и того же сорта тоже могут отличаться. Причины тут разные – от изменения или нарушения технологического процесса до того, какое сейчас время года и чем питались животные. Кроме того, на рынке встречаются и откровенные подделки с очень похожей на известного производителя этикеткой. Конечно, об их качестве говорить вообще не приходится. 😊





250 000

В апреле в Тульском отделении Сбербанка России состоялось знаменательное событие – вручение 250-тысячной банковской карты.

Счастливым держателем юбилейной карты Visa Electron стал **Олег Артурович Никитин** – наладчик оборудования цеха №2 Тульского патронного завода.

В 1997 году Сбербанк России выпустил в свет первую в Тульской области пластиковую карту. Сегодня, спустя 10 лет, Тульское отделение Сбербанка России удерживает лидирующие позиции в регионе в этом направлении. Примерно 50% банковских карт в области эмитированы именно отделением Сбербанка России.

Пластиковые карты с каждым годом становятся все востребованнее. Сегодня редкое предприятие выдает зарплату по старинке в кассе. Большинство уже давно переводит

деньги на карточные счета. Около 1000 предприятий и организаций Тулы и области заключили договоры о выплате зарплаты их сотрудникам на карты Сбербанка России.

Вручил «юбилейную» карту ее владельцу директор Управления банковских карт Сбербанка России **Андрей Соболев**.

– Темпы прироста портфеля пластиковых карт Тульского отделения Сбербанка России впечатляют! – сказал **Андрей Александрович**. – Обеспечить за неполный год такую внушительную цифру – почти 50 тысяч новых пластиковых карт – это серьезный шаг и итог немалого труда. Сегодня на счету Сбербанка России 19 миллионов пластиковых карт, и четверть миллиона их держателей проживает в Туле и области. Сбербанк России вошел в число 50-ти мировых банков, обладающих крупнейшими сетями банкоматов. И сегодня для Сбербанка России



на первый план выходит вопрос не количества, который уже успешно решен, а вопрос качества обслуживания каждого держателя карты Сбербанка России.

Для нас важно, чтобы в бумажнике наших клиентов был не просто кусочек пластика, а был бы ключ к высокотехнологичному круглосуточному сервису.

В РОССИИ

Запущен проект по организации приема карт в отделениях «Почты России». «Почта России» имеет 85 филиалов и 40000 отделений по всей стране, не за горами тот день, когда во всех из них будут доступны электронные платежи ●

ГИБДД будет собирать штрафы через систему моментальной оплаты. В Москве совсем скоро установят 200-500 терминалов, через которые автомобилисты смогут платить штрафы за нарушение правил дорожного движения, оплачивать услуги ГИБДД, связанные с прохождением техосмотра и получением водительских прав. Произвести оплату можно будет в крупных торговых центрах, магазинах и управлениях ГИБДД. Каким образом будут вводиться данные в терминалах, пока неясно. Зато будет создана единая база, своеобразный «черный список» оштрафованных нарушителей, в результате чего уклониться от штрафа станет сложнее ●

О создании национальной платежной системы «Сберкарта» сообщили в конце 2005 года, в апреле 2007 завершилась работа в тестовом режиме и началась промышленная эксплуатация «Сберкарты». Система построена на том, что чиповые сберкарты, которые до сих пор выпускал только Сбербанк, смогут эмитировать все желающие банки, вступившие в нее. На 1 января число сберкарт, выпущенных Сбербанком, превысило 3,1 млн. Их обслуживали 7200 банкоматов, 8 тыс. пунктов выдачи наличных и принимали к расчету 17 тыс. торгово-сервисных пред-

приятий. Договоры о намерениях стать участниками системы подписали 70 российских банков ●

Насмотревшись на банки, журнал «Банковское обозрение» вывел на рынок свои пластиковые карты – а именно скретч-карты подписки на журнал. Скретч-карта – это предоплатная карта, купив которую, необходимо стереть защитный слой, затем сообщить в редакцию код карты и адрес доставки. Подписной пластик будет продаваться в местах распространения финансовой литературы и периодики, на банковских мероприятиях, а также в редакции «БО». Цена скретч-карты полугодовой подписки – всего 700 рублей, что в два раза ниже каталожных подписных цен для юридических лиц ●



НАБИРАЕМ ВЫСОТУ



В период с 1 мая по 30 июня 2007 года для всех держателей карт Visa Classic Аэрофлот и Visa Gold Аэрофлот Сбербанка России проводится специальная поощрительная акция «Набираем высоту с картой Visa Аэрофлот Сбербанка России!».

При использовании карты Visa Аэрофлот для оплаты товаров или услуг в любой стране мира начисляются «двойные» мили по программе «Аэрофлот Бонус» за каждый потраченный доллар США/евро/30 рублей. При этом учитываются операции на сумму не менее 500 рублей/20 долларов/15 евро в зависимости от валюты счета карты – покупки в торгово-сервисной сети, оплата мобильного через банкомат, оплата услуг с помощью «Мобильного банка».

При оформлении новой карты Visa Classic Аэрофлот в период акции начисляется 3000 «приветственных» миль, при открытии Visa Gold Аэрофлот – 4000 «приветственных» миль.

По окончании акции 50 самых активных держателей карт будут награждены туристическими пакетами на отдых в сентябре-октябре в отелях сети Rixos (Турция, 5 звезд, «все включено», 7 дней/6 ночей, с перелетом).

В ЗАЩИТУ ПРИРОДЫ

Голландская банковская группа Rabobank совместно с MasterCard и Всемирным фондом охраны дикой природы (WWF) предлагает «экологическую» кредитную карту. Каждый раз при оплате по данной карте потребляющих энергию товаров и услуг ее держатель делает взнос в проект WWF по возмещению вредного воздействия на окружающую среду. Сумма пропорциональна вредному влиянию приобретаемого товара и рассчитывается исходя из воздействия конкретного товара на уровень глобального выброса CO2 – одного из основных парниковых газов, вызывающих глобальное потепление. Таким образом, взносы в WWF при оплате по карте бензина или авиаперелетов значительно превысят суммы, отчисляемые при ежедневных покупках в супермаркетах.



MADE IN UK

Отделение крупнейшего банка Британии HSBC в богатом районе Кэнфорд Клиффс, начиная с 11 июня, будет предоставлять расчетно-кассовые услуги только состоятельным клиентам. Всем остальным предстоит общаться с банкоматами. Отделение находится недалеко от района Сэндбенкс, выходящего на Пул Нарбор, цены на недвижимость в котором являются самыми высокими в Британии после Лондона ●

HSBC развивает сеть банкоматов, которые могут выдавать кредиты наличными клиентам банка в режиме on line ●

HSBC и его онлайн-подразделение First Direct запустили новую программу под названием Виртуальный Лес (Virtual Forest), направленную на сокращение использования бумаги для сохранения окружающей среды.

Все клиенты First Direct и HSBC, зарегистрировавшиеся в системе персонального интер-

нет-банкинга, получили возможность отказаться от получения ежемесячных выписок по текущему счету по почте. Клиенты HSBC могут также отменить получение квартальных выписок по сберегательным счетам и полугодовых выписок по ипотечным счетам, а вместо этого просматривать их в режиме онлайн.

В рамках программы для каждого клиента, перешедшего с бумаги на режим онлайн, банки посадят по онлайн дереву в Виртуальном Лесу. За каждые 20 виртуальных деревьев благотворительная организация Trees for Cities посадит по настоящему дереву на различных участках по территории Великобритании. В целом по программе посадят до 22 500 деревьев.

Более миллиона клиентов HSBC и First Direct уже отказались от получения выписок и, таким образом, сберегают более 13 миллионов листов бумаги и около 7 миллионов конвертов в год ●

В МИРЕ

В ходе пилотной инициативы с использованием MasterCard PayPass потребители могут просто коснуться своей картой Aduno Group MasterCard считывающего устройства PayPass, чтобы совершить покупку в нескольких ресторанах McDonald's в Швейцарии. Инновационная технология позволяет быстро, просто и безопасно совершать покупки на сумму менее 25 евро. Первую покупку с помощью карты нового поколения MasterCard PayPass, снабженной новейшей версией чиповой технологии MasterCard M/Chip 4, совершила Мисс Швейцария Кристина Риготци в цюрихском ресторане McDonald's Zurich Stadelhofen ●

Ассоциация операторов мобильной связи GSMA и MasterCard Worldwide объявили о заключении соглашения о запуске пилотного проекта по созданию системы международных денежных переводов с помощью мобильного телефона. Перевести средства в рамках новой системы абонент может со своего банковского или карточного счета или счета у оператора сотовой связи ●

Компания VeriSign заключила соглашение с Visa о поддержке мобильной платформы Visa для стимулирования быстрорастущего рынка мобильной коммерции.

Старший вице-президент по инновациям Патрик Готье (Patrick Gauthier) заявил, что платформа предоставляет мобильным операторам и финансовым организациям возможность быстро разрабатывать новые мобильные сервисы с использованием уникальных интерактивных качеств телефонов. По прогнозам недавнего исследования компании Juniper, в 2009 и 2010 году применение мобильных платежных приложений и сервисов возрастет, а всемирный объем мобильных платежей к 2010 году составит около 1 млрд долларов США ●

МЫШИ В БАНКОМАТЕ

В Эстонии внутри одного из банкоматов загадочным образом пробралась мышь. Прокладывая себе путь, она проела приличную сумму. Грызун был обнаружен после того, как один эстонец пришел в банк в Таллине и снял в банкомате деньги. Выйдя из здания, он взглянул внимательно на полученные банкноты и увидел, что они наполовину изгрызены. Сотрудники банка все еще выясняют, как мышке удалось пробраться внутрь банкомата.



2 000 000

В июне 2005 года Среднерусский банк отмечал выпуск 1000000-й карты. В мае 2007 г. банк вышел на рубеж в 2 млн карт. Для выпуска второго миллиона понадобилось меньше двух лет.



КАК СОХРАНИТЬ и преумножить?

Наличие свободных средств, стремление людей вложить деньги, чтобы они работали и приносили доход или, по крайней мере, защитить их от инфляции обусловили активное развитие банковских услуг в части розничного бизнеса.

Сегодня услуги банка по операциям с наличной иностранной валютой, дорожными чеками, драгоценными металлами (как в слитках, так и в виде обезличенных металлических счетов) и монетами из драгоценных металлов очень популярны у клиентов. Рассказывает начальник отдела валютных операций Управления валютных и неторговых операций Среднерусского банка Сбербанка России **Юлия Владимировна Юмашева**.

– Почему розничные услуги Банка стали так популярны?

– Во-первых, мы работаем по принципу супермаркета — можем предоставить комплекс услуг: помочь выбрать подарок, подготовиться к туристической поездке, предложить инвестиционный инструмент для вложения свободных средств. Современный ритм жизни весьма интенсивен, а мы помогаем экономить время, решая сразу несколько проблем клиента. Во-вторых, наши предложения интересны и выгодны для клиентов: монеты - красивый и необычный подарок, дорожные чеки — надежная защита денежных средств путешественников и любителей шопинга (а приобрести их можно без уплаты банку комиссионного вознаграждения и по курсу Банка России при покупке чеков за рубли РФ), предложенные в качестве инвестиционного инструмента драгоценные металлы — приносят доход.

В отделениях банка можно приобрести золото высшей 999,9 пробы в мерных слитках массой 1, 5, 10, 20, 50, 100, 250, 500 и 1000 граммов. Серебро в виде слитков весом 100, 250, 500 и 1000 граммов. Кроме того, в 2006 году появилась платина в слитках по 10 и 50 грамм. Палладий доступен пока только в обезличенном виде.

– Какие инвестиционные предпочтения существуют сегодня у населения, как сохранить свои деньги? Что вы, как банковский работник, можете посоветовать?

– Каждый человек решает сам, как распорядиться своими свободными средствами. Прописная истина о том, что при инвестировании средств не стоит пользоваться только каким-нибудь одним инструментом, давно всем известна. Диверсифицируя свои свободные средства (т.е. вкладывая

их в различные инструменты), Вы снижаете риск возможных потерь при возникновении сложных ситуаций на одном из секторов финансового рынка. Поэтому в качестве одного из инвестиционных инструментов мы предлагаем драгоценный металл.

Долгое время гарантией сбережения и умножения своих средств большинством клиентов воспринимался доллар США. Но сейчас доллар падает. Если взять курсы доллара по годам, проанализировать их и попытаться понять, сколько можно заработать, то станет понятно, что доходность отсутствует. Доллар не только не защищает от инфляции, но и приносит Вам убыток. Не удивительно, что в последние годы население в большинстве своем избавляется от доллара и традиционно сдает валюту больше, чем покупает.

Евро стал более популярен. Интерес к евро можно оценивать как следствие увеличения популярности поездок в Европу на отдых и в целях шопинга. Доля евро в общем обороте иностранной валюты выросла в 2 раза, однако учитывая, что и эта валюта не отличается особенной стабильностью курса, для целей инвестиций евро не стал полноценной заменой доллара США.

Итак, что мы имеем: снижение курса доллара и слухи о девальвации, рынок жилья с безумными ценами, фондовый рынок, который еще не стал для нас таким привычным инструментом для создания личных сбережений, как в США и европейских странах.

В данных условиях нестабильности клиенты по своим инвестиционным предпочтениям делятся на две основные группы. Первая — клиенты, предпочитающие тратить деньги (как свои, так и взятые в кредит) на покупку предметов быта и жилья.

Вторая — клиенты, предпочитающие копить деньги. При этом желающих накопить тоже можно разделить: на желающих быстро получить ощутимый доход и на тех, кто хочет сберечь деньги на длительную перспективу и накопить. Можно сказать, в моде «короткие» и «длинные» деньги.

Драгоценный металл (обезличенные металлические счета) — инструмент очень интересный. Обеспечивает иной раз доходность до 40% годовых. Это для тех, кто хочет много и быстро. Но чтобы получить доход, необходимо понять, как этот инструмент работает.

Обезличенный металлический счет в данном случае, как и любая инвестиция — не для слабонервных. Это инструмент для грамотного и не ленивого пользователя. Для получения дохода необходимо отслеживать котировки выбранного Вами металла и «ловить» взлет и падение цен, чтобы дешево купить и дорого продать. Риск, конечно, есть. Но в случае, когда вам обещают стабильный фиксированный доход, такой доход всегда недостаточно велик, как хотелось бы. Выбирать Вам: рискнуть и заработать или не рисковать, но остаться без заметной прибыли.

Если такие «игры» не для Вас, не расстраивайтесь. Вы тоже наш клиент. Если не принимать во внимание кратковременные скачки котировок металлов, а посмотреть на общую тенденцию в течение нескольких лет, то Вы поймете, что она имеет стабильную динамику роста. Таким образом, обезличенный металлический счет может быть выбран Вами и в качестве инвестиционного инструмента на длительный срок.

Конечно, рынок далеко не всегда однозначно предсказуем. Чтобы принять решение об инвестициях свободных средств ре-



Год	2004	2005	2006
Курс доллара, руб./\$	29,20 -27,71	27,71-28,77	28,77-26,65
Динамика, %	-5,3	3,8	-8,0
Золото	420-440	440-520	520-620
Динамика, %	4,7	18,0	19,2

Обезличенный металлический счет (ОМС) открывается в золоте, серебре, платине, палладии. Ведение счета осуществляется бесплатно. В сберкнижке отражается масса металла. Можно купить драгметалл в любом количестве, без привязки к номенклатуре слитков, и без НДС.

комендуем Вам изучать мнения аналитиков по данному вопросу, а также пользоваться информацией о котировках металлов в различные периоды, имеющейся на сайте Банка России www.cbr.ru и в отделениях Среднерусского банка. Банк, в свою очередь, идет навстречу интересам клиента и предлагает льготные, более выгодные котировки в зависимости от суммы операции.

Услуга банка по открытию и ведению металлических счетов физических лиц пользуется спросом, потому что она актуальна, доступна и выгодна для клиента. Пришло осознание, что в металл можно вкладываться. И если раньше было больше вкладов в серебре (более дешевом металле), то сейчас клиенты не боятся вкладывать средства и в другие, более дорогие металлы. Соотношение «серебряных» и «золотых» вкладов, например, можно оценить как «50 на 50».

– Обезличенные металлические счета — это, конечно, хорошо, но золото — это то, что просто приятно поддержать в руках...

– Физический металл (в слитках) на 18% дороже, чем в обезличенном виде, из-за НДС. Но это не смущает тех покупателей, кто не привык доверять счетам, банкам, наличным деньгам. Покупка мерных слитков в целях создания собственного золотого запаса очень популярна.

– Теперь к услугам по обмену валюты. Мы все достаточно активно пользуемся этой услугой, как справляетесь с объемом операций?

– На рынке иностранной валюты мы занимаем достаточно большую долю. Соответственно, пытаемся идти в ногу со временем, автоматизировать процесс. Электронные терминалы обмена валюты занимают

мало места, мы можем ставить их как в торговых центрах, так и на улице. Всего сейчас установлено 25 аппаратов, а до конца текущего появится еще порядка 50. Этим мы преследуем следующие основные цели: оказать услугу большему количеству клиентов, сократить время совершения операции (терминал делает это за 1 минуту, и не требуется паспорт), а также избавить клиентов от очередей. Единственное ограничение — терминалы работают только на покупку валюты. Но это дело времени. В ближайшее время ожидается подключение услуги по автоматической продаже иностранной валюты.

Так что объемы нас не пугают. Более того, для клиентов, которые совершают операции с наличной иностранной валютой, мы стараемся предлагать все новые и новые услуги по проверке Банком подлинности иностранной валюты. Несмотря на то, что операция совершается на платной основе, она сразу нашла своих клиентов. В большинстве случаев услугой по проверке подлинности иностранной валюты пользуются клиенты жилищно-строительного рынка.

– С некоторых пор даже ребенок сможет развлечь себя в серьезной атмосфере отделения Сбербанка, где в витринах выставлены красивые монеты разных стран из драгоценных металлов...

– Монеты — это привлекательный продукт. Во-первых, это тоже драгоценный металл, но так как при изготовлении современных монет применяются довольно сложные технологии — золочение, вкрапления камней, кристаллов Сваровски, цветная эмаль, то это повышает их стоимость. Кроме того, монета имеет еще и коллекционную, нумизматическую ценность. Поэтому цена монеты со временем растет.

На сайте Среднерусского банка www.srb.ru работает Финансовый супермаркет. Это интернет-магазин, в котором можно купить или продать банку монеты и слитки из драгоценных металлов, оставить заявку на выпуск банковской карты. Выбираете товар в магазине, а затем офис банка, в которой будет направлен этот товар.

Сейчас мы работаем как с монетами России, так и с монетами самой разной тематики из примерно 20 стран мира. Стараемся творчески подходить к выбору тематики поставляемых монет, потому что позиционируем монеты не только в качестве инвестиционных свободных денежных средств, а прежде всего, как подарок. Что подарить — всегда очень тяжело придумать. То не знаешь, какие у человека вкусы и предпочтения, то вроде бы все уже есть, банальным быть не хочется. А монета — это красота, которая останется навсегда, и при этом будет иметь реальную, увеличивающуюся год от года ценность.

– Какое можно сделать заключение из нашего разговора?

– Если подвести итог, то мы с Вами говорим о валютно-металлической корзине, о комплексе услуг, предлагаемых банком для диверсификации средств клиентов и сокращения их рисков на возможные финансовые потери.

А самый главный вывод заключается в том, что какие бы ни были Ваши инвестиционные и финансовые предпочтения, мы можем предложить то, что будет отвечать Вашим интересам.

Информацию о наших новых предложениях Вы всегда можете найти на сайте банка. Получить консультацию о предлагаемых услугах — в Управлении валютных и неторговых операций или в любом отделении нашего банка. 😊



Фондовый рынок В РОССИИ



В операционном зале Среднерусского банка был установлен монитор, на экране которого в режиме он-лайн отображается информация о котировках акций на российской фондовой бирже. Это послужило формальным поводом для беседы нашего корреспондента с директором Управления ресурсов Среднерусского банка Сбербанка России **Дмитрием Юрьевичем Комиссаровым** о сегодняшней ситуации на российском фондовом рынке.

– Как клиенты реагируют на ту информацию, которая появляется на экране монитора?

– Когда происходит снижение фондовых индексов, то у людей начинают возникать панические настроения. Потому что когда все хорошо, то вроде все так и надо. А когда акции дешевеют, начинаются звонки из серии «Мы потеряем все деньги!».

И мы решили наглядно, на графике, показать людям, как живет фондовый рынок: вот было снижение, потом акции поднялись в цене вот на столько-то процентов и т.д. Это позволяет людям увидеть и понять, что не бывает роста без каких-то коррекций и что падениями нельзя называть временные снижения, а это часто путают. Нужно дать понимание того, что инвесторам никто не может пообещать «золотых гор» на фондовом рынке, где чем больше доходность, тем и больше риска. И что котировки двигаются не только по экономическим показателям какого-то конкретного эмитента, но на них также влияют политическая и экономическая конъюнктура, вербальная интервенция и просто слухи.

– Поясните, что такое «вербальная интервенция»...

– Помните в интернете были сообщения о том, что 6 апреля начнется чуть ли не третья мировая война? Никакой войны не случилось, но цена за баррель нефти выросла, и конечно, потом быстро опустилась. Но рост-то был! И кто-то на этом заработал.

Мы установили информационный терминал для всех тех, кто приходит в наш опе-

рационный зал, чтобы они могли наблюдать за движениями на фондовом рынке, как меняются цены. Такие же информационные терминалы стоят во всех головных отделениях банка (Брянск, Калуга, Рязань, Смоленск, Тверь, Тула) с декабря прошлого года.

– Много ли людей сейчас вовлечено в фондовый рынок?

– Можно сказать, что люди проявляют все больше и больше интереса к такому способу распорядиться своими средствами. За 2006 год в Среднерусском банке количество клиентов удвоилось, а оборот утроился, что говорит об увеличении активности клиентов, их заинтересованности в данном виде бизнеса. В целом рост нашей клиентской базы и рост денежных объемов больше, чем у ведущих московских операторов. Этого мы добиваемся благодаря индивидуальному подходу при работе с каждым инвестором. К примеру, мы практикуем такой вид услуг, как «Персональный брокер». Это человек, за которым закреплено несколько клиентов, он ведет их постоянное консультирование, и эти услуги стоят не больше стандартной брокерской комиссии. Таких специалистов у нас в главном офисе 8 человек, 2-3 в каждом головном отделении, в подмосковных отделениях по 1-2.

Кроме того, во всех головных отделениях и в восьми отделениях по Московской области установлены торговые терминалы, которые позволяют подавать заявки на биржу в режиме он-лайн. В планах установка в ближайшем будущем таких терминалов непосредственно у клиентов. Разрабатывается система, которая позволит клиентам самостоятельно выставлять

заявки на торги, что не только снизит коммиссионные, но упростит и ускорит работу клиентов на бирже.

– Клиенты, пользующиеся брокерским обслуживанием – кто эти люди?

– Очень разные! Есть и пенсионеры, причем весьма неплохо разбирающиеся в том, что происходит сейчас на рынке. Есть много бизнесменов, руководителей предприятий, которые вкладывают деньги в ценные бумаги. Обычно, когда к нам на обслуживание приходит какая-то фирма, юридическое лицо, по прошествии некоторого времени, видя результат работы на бирже, весь топ-менеджмент этой компании открывает счета и на себя, уже как частные лица.

Что касается увеличения денежных объемов, то конечно, мелких инвесторов больше. Это те, кто внес первичных вложений примерно на 100 тысяч рублей.

– Банк предлагает одинаковые услуги по работе на фондовом рынке как для юридических, так и для физических лиц или есть какие-то отличия в пакете услуг и возможностях частного инвестора и компании?

– Банк активно осуществляет услуги андеррайтинга – организации выпуска облигационных займов юридическим лицам, а также поддерживает ликвидность на вторичном рынке, исполняя функции «маркетмэйкера».

По сути, что такое вторичный рынок? Это когда выпущенный займ уже распространился и осел у кого-то. А потом эти люди начинают торговать через биржу. И что-

бы котировки шли, их кто-то должен «шевелить», в противном случае они оседают мертвым грузом. А чем «мертвее» котировка, тем труднее купить и продать ценную бумагу, ликвидности нет. А когда ликвидности нет, то и доверия к этим бумагам нет, и эмитент сильно теряет. Поэтому кто-то должен поддерживать котировки, чтобы цена и покупки и продажи всегда присутствовала на рынке. Для этого на рынке работают так называемые «маркетмэйкеры». Это всегда крупная компания, которая может позволить за счет собственных ресурсов поддерживать ликвидность той или иной бумаги, живость передвижения ее котировок. Они ставят ориентиры, а потом рынок уже сам выбирает, в какую сторону двигаться. По облигационным займам в Москве маркетмэйкерами работают 15-20 крупных инвестиционных компаний. По каждому конкретному займу может работать один, реже несколько маркетмэйкеров.

– В чем выражается выгода банков при организации выпуска облигационного займа?

– Банки понимают, что крупные клиенты будут, естественно, стараться снизить стоимость своих заимствований. Банки борются за клиентов, предлагая удешевлять их заимствования. Те клиенты, которые не находят здесь дешевых ресурсов, обращаются на запад. Если могут. Потому что перед тем, как взять заем там, нужно сделать его тут, чтобы иметь публичную историю. Компания должна быть узнаваема, известна, понятна, прозрачна и открыта. Когда банки берут комиссию за размещение облигационного займа, то они, как правило, берут на себя и какую-то часть облигационного займа в свой портфель, имея доходы с процентов. Но они сознательно идут на снижение собственных доходов, потому что понимают, что если они их не снизят, то не получат вообще ничего, так как клиент от них уйдет.

– И многие компании начали выпуск облигационных займов?

– Сейчас идет буквально шквал облигационных займов, потому что компании поняли, что это выгодно и это, повторюсь – бесплатная реклама. Это не только хороший имидж и для банка и для клиента, но и равноправный тандем. Вы уже больше чем клиент, банк начинает разговаривать с вами как с партнером. При организации займа нужна гаран-

тия, что его кто-то купит, что компания получит деньги в обмен на эти облигации, которые не подкреплены залогом, но в обязательном порядке зарегистрированы в Министерстве финансов. Банку нужно подготовить инвестиционный меморандум для инвесторов, которые будут покупать эти акции. Подробное описание того, на что пойдут деньги. Это большая совместная работа на паритетных началах.

– В каком состоянии находится сейчас российский фондовый рынок?

– Российский фондовый рынок перестал расти теми высокими темпами, какими рос ранее. Скорость изменения котировок снизилась, наступила некоторая стабилизация, и все говорит о том, что наш рынок стал менее зависим от фондовых рынков других стран.

Приток средств российских инвесторов по сравнению с 2005 годом увеличился по отношению к иностранному капиталу, который участвует у нас на рынке. И если раньше иностранцы могли манипулировать нашим рынком, то теперь, когда доля российского капитала выше, мы сами в большой степени можем регулировать рынок.

Если сравнить 2005 и 2006 годы, то число российских инвесторов увеличилось в два раза. А если сравнить сегодняшние показатели с 2004 годом, то наблюдается пятикратный рост.

Можно констатировать очень большой рост числа частных инвесторов, а ведь именно частные инвесторы обеспечивают стабильность рынка. Потому что они, как правило, не ориентированы на быстрые спекулятивные действия. Дело в том, что эти люди вкладывают деньги в будущее свое или своих детей. Каждый американец среднего класса какие-то проценты из своего дохода несет на фондовый рынок и всегда в курсе, какие там сейчас котировки, что растет, а что падает. Из-за этого стабильность американского фондового рынка высока.

Если американский рынок падает на 1%, то бразильский или российский упадет уже на 4%. Но для них этот 1% – много, а для нас и 4% совсем не «смертельны». А еще совсем недавно развитие подобной ситуации складывалось по-иному: когда в США рынок падал на 1%, нас «мотало» на все 15%. Такое могло быть 4-5 лет на-

зад. Так что сейчас, повторюсь, можно говорить о значительной стабильности российского фондового рынка.

Но на ситуацию нужно смотреть трезво и понимать, что в условиях рыночной экономики могут быть экономические кризисы. Падения и взлеты неизбежны, и чем дольше не было падения, тем более сильным оно будет потом. Сейчас мы идем дорогой стабилизации фондового рынка и все большего осознания населением того, зачем это нужно – инвестировать деньги. И, конечно, в условиях стабильного фондового рынка нельзя говорить о бешеных доходах.

– То есть, на российском фондовом рынке уже не возможны масштабные спекуляции?

– Наш рынок все еще характеризуется большой амплитудой котировок акций, разбросом цен. По сей день остается большое количество лиц, пытающихся им «манипулировать». Но раскатать его все сложнее. Конечно, нам далеко до, скажем, европейских рынков, но по сравнению с той же Аргентиной нашу ситуацию можно назвать стабильной. Посудите сами: если раньше изменение котировок на 10% в день случалось раз в месяц, то сейчас изменение на 4% в день имеет место лишь раз в квартал.

– В какие ценные бумаги сейчас актуально и модно вкладывать свои деньги?

– Так как спекуляциями на стабильном рынке заработаешь мало, а с точки зрения инвестиций стабильный рынок – это хорошо, то сейчас часто вкладывают в государственные монополии, в энергетический сектор экономики. Среди участников биржевых торгов прочно закрепился стереотип, что это надежно. Кроме того, за последний год активизировались вклады в ценные бумаги телекоммуникационных компаний, да и вообще фирм, занимающимися высокими технологиями.

Хочется также отметить, что акции Сбербанка России традиционно считаются так называемыми «защитными» бумагами. Так говорят о тех ценных бумагах, чья стоимость в том случае, когда падает все, снижается меньше всех или вообще остается на месте. Поэтому, к примеру, если акции нефтяных компаний дешевеют, то немало инвесторов сразу переводят свои средства в акции Сбербанка. ☺



ПРИЗРАКИ шоссе

В романе «Три товарища» Эрх Мариа Ремарк описал по дешевке купленный автомобиль, под старым кузовом которого скрывался мотор гоночного автомобиля с турбокомпрессором. «Мы назвали машину «Карл», «Карл» - призрак шоссе. Маленький и стремительный, он мчался рядом со сверкающей никелем и лаком машиной, словно терьер рядом с догом. Слово заколдованный, прилепился к бьюику уродливый и неприметный Карл. Хозяин бьюика изумленно вытаращился на нас. Он не понимал, как это при скорости в сто километров он не может оторваться от старомодной коляски».

Современные производители автомобилей приспособились выпускать модели, как сотовые телефоны - разве что не по сезонам, а по годам. Срок службы новой модели - 5 лет. Но многим хочется иметь автомобиль, отличный от серийных моделей. Для любителей ретроавтомобилей есть два пути: реставрация или кастом*.

САМЫЕ СТАРЫЕ МОСТЫ

Антикварные автомобили – старше 50 лет, олдтаймеры – старше 30 лет, то есть послевоенные и даже до середины 70-х; янгтаймеры (15-летние автомобили) – направление, которое развивается на западе, но у нас как таковое не существует. Старение автопарка происходит в России достаточно медленно по сравнению с западом. Там специально для янгтаймеров устраиваются какие-то соревнования, конкурсы, пробег. В России такие автомобили еще ездят по улицам.

Как правило, на очень редких довоенных автомобилях не выезжают. «Довоенку» привозят на выставки на автозвезакуаторе, чтобы поставить за ограждения и «сдувать пылинки». Послевоенные автомобили 1950-60-х гг. покупаются в основном для участия в ралли старинных автомобилей, для «тусовок», ночных прогулок по городу. Послевоенные автомобили не доставляют столько хлопот в обслуживании, как довоенные. На них проще ездить: по своей эргономике, ходовым качествам, динамике они ближе к современным автомобилям.

Часто на старинных автомобилях водитель просто показывал рукой, куда он едет. Для езды по дорогам общего пользования на олдтаймер можно поставить временные поворотники, зеркала, чтобы его никто не зацепил. Когда же авто привозят на выставку или конкурс элегантности, владелец аккуратно снимает все лишнее. Не дай бог подойдет знаток с какими-то фотографиями или старыми проспектами и уличит в несоответствии. Это большой провал.

Зарубежных олдтаймеров в России не было. Большею частью они привозятся из-за рубежа специализированными фирмами. Довоенные автомобили, которые попадали в Россию как трофеи после войны, сейчас разыскивают, раскапывают. Еще есть какие-то заповедные уголки. Где-то «у дедушки, в сарае» можно что-то купить и сделать шедевр. Бывают очень интересные находки.

Сегодня можно назвать около десяти крупных фирм, которые занимаются привозом ретроавтомобилей, их предпродажной подготовкой, продажей, обслуживанием. Самые крупные – это «CHROMOV-COLLECTION»; «Партнер-АРТ», «Коллекционные автомобили» Вячеслава Лена (эта компания «сочетает» и привоз, и реставрацию), «Реставрационная мастерская Евгения Шаманского». Кстати, Евгений Шаманский решил создать собственную мастерскую, когда столкнулся с тем, у него слишком «завышенные» требования к реставрации, и ни один мастер не может их удовлетворить. Евгений поставил перед собой задачу собрать все советские автомобили и создать большой музей. Реставрационный центр «Молотов-гараж» также занимается советской классикой. Специализация – автомобили высшего класса, обслуживавшие когда-то лидеров страны, начиная со Сталина – ЗИСы, ЗИМы, «Чайки».

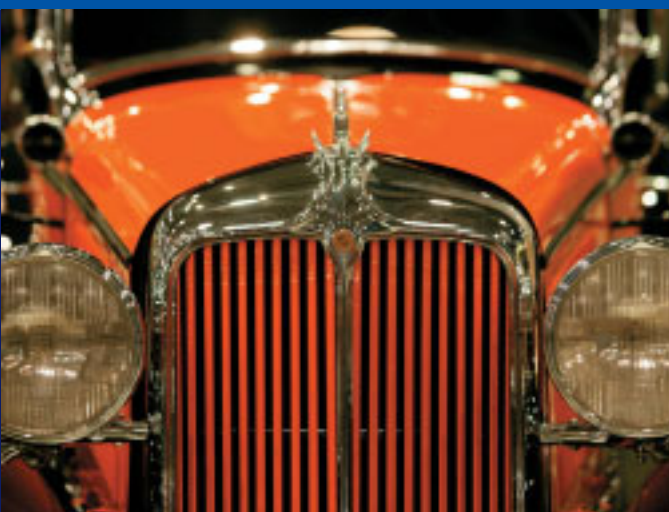
ВИДЫ РЕСТАВРАЦИИ

При классической реставрации сохраняют максимум оригинальных деталей. Находят и восстанавливают «родной» двигатель, который уже давно использовался в каче-

стве фундамента для дома – и такое бывает! Или служил якорем для лодки. В результате такой реставрации получается аутентичный автомобиль, полностью соответствующий своему состоянию на момент выпуска.

Ни в коем случае никакие узлы, агрегаты, детали не должны заменяться. Иначе автомобиль теряет свою коллекционную ценность, то есть денег на его продаже не заработаешь. А самое обидное, что его не допустят к участию ни в каких серьезных мероприятиях, особенно за рубежом. На самое знаменитое европейское ралли Mille Miglia («1000 миль») автомобиль может быть допущен по фотографии, но перед стартом его аутентичность оценивает строгая техническая инспекция. Если выясняется, что машина по таким-то критериям не соответствует, она выбывает.

Неискушенному человеку, который задумался о приобретении ретроавтомобиля и хочет «войти» в эту тему, очень важно по-



Леониду Ярмольнику на 50-летие супруга подарила кабриолет «Победа» - совершеннейшие «дрова». Реставрационная фирма «Олдтаймерсервис» пару лет восстанавливала машину. Актер принимал участие на всех этапах, дотошно во все вникал, и не принял работу, пока не нашлись свечные высоковольтные провода в тряпичной оплетке. Современные в пластике его не удовлетворяли. Сейчас актер покупает уже вторую ретромашину.



нимать разницу между классической, правильной реставрацией и «вариациями на тему». Есть разные направления кастомайзинга (кастома), и такие автомобили, как стрит-роды, хот-роды, мусклкары и т.п. Это другое увлечение, другая крайность.

Важно не совершить ошибку, купив автомобиль, который не представляет из себя ничего интересного ни с точки зрения реставрации, ни с точки зрения классического правильного кастома. Если «Волгу» поставить на литые диски, широкую резину и добавить плазменный телевизор – эта машина сразу выпадает из разряда классики, но тем не менее не попадает в разряд кастома, хотрода или мусклкара.

Ни в коем случае нельзя брать для кастома очень редкий автомобиль. Хорошо, когда таких еще много сохранилось.

Кастом – это штучная вещь, которая делается под заказ конкретного клиента.

А правильно восстановленный автомобиль – это определенный стандарт, известная вещь, имеющая свою цену. И когда через какое-то время владелец решит продать автомобиль, эта цена скорее всего вырастет.

В кастоме есть свои плюсы – за сравнительно небольшие деньги человек получает один-единственный автомобиль в мире. Чтобы купить единственный в мире классический автомобиль, понадобятся миллионы. Другая сторона медали, что, как правило, за кастом-автомобиль не удастся получить деньги, которые были вложены в его создание. Очень мала вероятность, что найдется второй человек, который бы также фантазировал. Проще взять сырье и сделать авто «под себя» - ведь удовольствие заключается в самом процессе визита к мастерам, обсуждения, выбора обивки, краски, деталей, аксессуаров.

Если автомобиль в плохом состоянии, не очень престижной марки, можно сырье ку-

пить за копейки. Иногда его просто дарят. Чем дешевле купишь сырье, тем больше вложишь в реставрацию. Если марка культовая, дорогая – то и сырье будет дорого стоить. Например, Мерседес 300 SL «крыло чайки» стоит порядка 1 000 000 евро в превосходном, реставрированном состоянии. Сырье тоже обойдется в десятки тысяч. Можно и в реставрацию «Запорожца» вложить сумму, сравнимую с восстановлением «Хорьха», если это будет стоить года работы бригады реставраторов. Экономия только на запчастях.

В советское время реставраторы-любители на специальном оборудовании «выстукивали» в гаражах копии старинных запчастей на «глазок», по памяти или по фотографиям (в кино используются именно такие, приблизительно восстановленные автомобили). Сегодня изменились возможности реставрации, появилось много вариантов уйти от «готовых» решений. Каждый решает сам, с какой целью он приобретает старинный автомобиль. 🍌



*Кастом-проект - старинный автомобиль, зачастую оснащенный современными узлами и агрегатами, позволяющими ездить на нем хоть каждый день. Часто заказчики требуют «улучшить» конструкцию автомобиля и оснастить его дополнительными опциями.

Хот-род (от англ. hotroad – «горячая дорога») – это старинный автомобиль с более мощным мотором. Считается, что такой «обман» придумали бутлегеры, чтобы скрываться от полиции в 30-е годы.

Реплики или новоделы - точные копии деталей старинных автомобилей. Реплика – «подделка» под историческую машину. Это современный автомобиль, близко повторяющий обводы кузова, интерьер какого-либо раритетного автомобиля.

Американский автомобиль Holsman 1908 года выпуска является самым старым автомобилем в России, способным передвигаться самостоятельно и единственным подобным экземпляром в Европе. «Хольсман» сохранился в первоначальном виде, полной комплектации и в хорошем техническом состоянии. Фирма «Хольсман» чикагского архитектора Генри Хольсмана просуществовала всего 7 лет - с 1902-1909.

Принято считать что каждый год олдтаймеры дорожают на 10-15 процентов.

Считается дурным тоном, если техника после реставрации не на ходу.



ОЛДАЙМЕР-ВИРУС

Российский рынок ретроавтомобилей развивается и становится интересным для иностранных участников. Крупнейшая в Восточной Европе выставка технического антиквариата под названием «Олдтаймер-галерея» проводится в московском выставочном центре «Крокус-Экспо» с 2002 г. Руководитель проекта **Илья Сорокин** десять лет назад создал Фонд изучения, сохранения и защиты памятников технической культуры «Вечный двигатель» и является его президентом. Фонд занимается такими проектами как «Олдтаймер галерея», проходящая два раза в год; несколько раз в году бывает «Олдтаймер-ралли». До недавнего времени издавался журнал «Олдтаймер - игрушки для больших».



Илья Сорокин коллекционирует старинные домкраты. Нельзя проходить мимо старых образцов. В коллекции Ильи Сорокина есть и танковые домкраты – от «Тигра» и т.п. Домкраты Ильи Сорокину дарят друзья, а самый старинный экземпляр коллекции – каретный домкрат кустарнойковки середины XIX был собственноручно привезен из города Майнхайма - родины Карла Бенца, с большой антикварной выставки. Коллекция домкратов «влилась» в тему ретроавтомобилей.



– Это и есть вся моя жизнь, – говорит Илья. – Я всегда тяготел к старине, склонен к сентиментальности, ностальгии. Люблю все настоящее, проверенное временем, добротное. С детства не пропускал ни одного мероприятия, связанного с олдтаймерами. Еще в советское время какие-то клубы собирались в Парке Горького, на ВДНХ. По образованию я инженер, авиационный механик. Занимался совершенно другим бизнесом, связанным с производством инструмента – домкратов, подъемного оборудования. И в какой-то момент я понял, что мне интересно заниматься ретроавтомобилями, оставил бизнес брату и переключился на эту тему. Не жалею об этом ни минуты, это безумно интересно и перспективно. Я знал, как делаются такие ралли, посетил большое количество зарубежных выставок, был подписчиком зарубежных журналов, знаком с людьми, входящими в эту «тусовку» здесь и за рубежом. В Париже есть «Retromobile», в Эссене – «Techno Classica Essen», в Падуе «AUTO MOTO d'EROSA», а в России не было таких выставок и ралли не проводились...

Сегодня среди разделов выставки «Олдтаймер-галерея» есть и «блошинный рынок», и дорогие «пафосные» стенды, и «ретро-базар», где частники выставляют свои авто в разном состоянии. Илья Сорокин входит в Комитет классических автомобилей при Российской автомобильной федерации. Фонд «Вечный двигатель» добивается, чтобы в новый закон о дорожном движении было внесено определение «старинный автомобиль» и введены особые правила.

В последней «Олдтаймер-Галерее», в марте 2007 г., одновременно участвовали представители 12 стран – Италии, США, Германии, Чехии и т.д. Привозили машины, рекламные стенды. Организаторы ралли, проводящихся во Франции, Германии, приехали за получить русских участников на свои мероприятия. Фирмам, которые занимаются запчастями для олдтаймеров, русский рынок тоже интересен. На западе очень много энтузиастов, владельцев старинных автомобилей, рынок «кустоставшийся». Но дальше не раз-

вивается так бурно, как у нас. На Западе владельцы старинных автомобилей в основном пожилые, уважаемые люди. Возраст российских коллекционеров – 30 лет или чуть больше. Это молодые, активные и состоятельные люди, которые задумываются о том, что надо получать удовольствие уже сейчас. И они начинают коллекционировать такие автомобили и ездить на них.

– У нас идет своего рода борьба за Восточную Европу с западными ретровыставками, – рассказывает Илья Сорокин. Мы продвигаем «Олдтаймер-галерею» на других выставках, даем рекламу во множестве зарубежных журналов. Чехи привозят к нам безумно дорогие машины, которые они могли бы привезти на ближайшую западную выставку – редчайшие «Феррари», «Роллс-ройсы», автомобиль исчезнувшей бельгийской марки MINERVA начала 1930-хх гг. Когда-то она продавалась в России – ее рекламу можно было увидеть в старой «Ниве». Сейчас «Минервы» нет ни в одной российской коллекции.

– По каким принципам собираются автомобильные коллекции?

– Больше коллекционируют зарубежную классику, так как там гораздо больше разнообразия. Очень много людей, «влюбленных» в американские автомобили 1950-х гг. – стиль «дейтройское барокко». Его характеризует излишнее обилие декоративных хромированных элементов, иногда на грани китча. «Аэрокосмический» стиль – фары в виде ракетных сопел, сзади авиационно-ракетные кили. «Форд», «Кадиллак», «Понтиак», «Крайслер» каждый год обновляли свой модельный ряд. Было выпущено неисчерпаемое разнообразие таких автомобилей. Собрать полную коллекцию невозможно – они не повторяются. Есть целый остров Куба, по которому такие автомобили ездят тысячами.

Кто-то собирает редкие машины вообще, кого-то интересуют только открытые машины – кабриолеты и родстеры. Коллекционируют автомобили определенной марки, как правило, исчезнувшей. Например, французские спортивные ма-

шины Delahue. Это название сейчас почти никому ни о чем не говорит. Но до войны эти машины блистали наравне с «Бугатти», побеждали на всех гонках. Коллекционер таких автомобилей ездит по миру, не пропускает аукционов, где они выставляются, пытается перекупить их у частных владельцев.

Довоенные спортивные автомобили – культовое направление коллекционирования. Итальянская «Альфа-Ромео» и т.п. Есть великие марки – независимо от того, возродились они или погибли. Например, «Бугатти». Сейчас ее возрождают – идет ли это на пользу марке? «Я думаю, это спекуляция на старом имени, – считает Илья. – В 1920-30-х гг. совершенно сумасшедшие итальянские парни рисковали головой, развивая безумные скорости на архаичных автомобилях. Огромные толпы болельщиков... Эти чемпионы были в Италии самыми популярными личностями – как сегодня Зидан для французов или Юрий Гагарин в 1960-е. Многие коллекционеры убеждены, что настоящие гонки были только тогда. А сейчас все слишком выхолощено, безопасно».

рян, никто не знал, где они всплывут. Это очень большое событие, таким не может похвастать даже эссенская «Техноклассика». Сразу приехали и финны, и немцы, и японцы. Даже арабский телеканал тут же прилетел снимать, что эти машины появились в России. За ними идет настоящая охота.

В свое время существовало такое правило: любой владелец Майбаха автоматически, по подтверждению своего владения, получал гражданство Австрии. Австрийцы берегут свою историю: издают справочник, где перечислены все Майбахи, сохранившиеся в мире – с фотографиями, местонахождением, именем владельца. Сегодня эти автомобили наперечет, это практически культурная ценность, как яйца Фаберже. Как только автомобили такого уровня «всплывают» где-то на аукционе или на выставке, тут же со всего мира слетаются сумасшедшие коллекционеры и начинают их друг у друга просто «вырывать».

Разновидностей советского автопрома выпускалось немного. Людей, коллекционирующих советские автомобили, тоже меньше. Но и тут есть множество интересных моментов. Дальновидные коллекционеры, собрав коллекцию известных, «заслуженных» автомобилей (ЗИС-101, ЗИС-110, Чайки (ГАЗ-13), «Эмки» (ГАЗ-М1), «Волги», «Победы» (ГАЗ-20М) и доходя до «горбатого» «Запорожца», продолжают покупать автомобили, которые еще катаются по улицам. Например, 24-ую «Волгу» выпусков начала 1970-х гг., или «Москвич-2140» в экспортном исполнении. Через какое-то время люди спохватываются, что этих ав-





Пока машина еще не очень редкая, есть шанс купить автомобиль, принадлежащий какому-то историческому лицу. У одного коллекционера есть 24-ая «Волга», принадлежавшая Льву Яшину. Он говорит, что ее время придет через 15-20 лет. Поставил в гараж и никому не показывает. Машина сразу обрастает какими-то легендами. Яшин очень часто давал автографы на капоте своего автомобиля, и если присмотреться к краске под определенным углом, то она якобы вся испещрена следами его ручки.

томобилей не осталось. История марки закончилась – а у коллекционера есть экземпляр.

Предмет особого «фанатизма» – автомобили конца XIX - 1920-х гг. Во всем мире это особая тема, к которой очень трепетно относятся. Французы, американцы, немцы берегут историю своих марок – первые «Бенцы», «Даймлеры» и т.п. В автомобильном музее французского города Мюлуз целый зал таких автодревностей: с керосиновыми или карбидными фонарями, с рулем в виде рычага или поводка, без всякой электрики; трехколесные, или «визави» – когда пассажир сидит спиной по ходу движения, лицом к водителю. Если проводится какое-то ретромероприятие, такие автомобили торжественно выезжают первыми. Даже устраивают специальные ралли только таких авто – например, «Лондон-Брайтон» для машин, выпущенных не позднее 1 декабря 1905 г. У них особый шарм, это антиквариат в чистом виде. Легкие, ажурные, они сделаны совершенно по другим правилам, как кареты. Это уже не автомобиль, а

предмет восхищения, ближе к игрушке или ювелирному изделию.

К сожалению, Россия лишена такого раздела своей истории. Марки «Лесснер», «Пузырев», первый русский автомобиль Яковлева и Фрезе – мы их не сберегли. У нас было так: откатал свое – в переплавку. Сохранились лишь два автомобиля самой известной марки «Руссо-Балт». Один находится в Политехническом музее, второй в Рижском музее. Больше в мире их нигде нет.

В этом году мы делали на выставке грандиозную экспозицию «К столетию Императорского гаража» совместно с Кремлевским гаражом Особого Назначения. В 1907 г. Николай II издал указ об учреждении Собственного Его Императорского Величества гаража. Мы столкнулись с тем, что в нем есть только автомобили «горбачевского» и «ельцинского» периодов. Машины, возившие Брежнева, Хрущева, Сталина, не говоря о царском периоде, были «благополучно» списаны или утилизированы. Сохранившиеся единицы были проданы

в начале 1990-х в частные коллекции. Благодаря собирателям сохранилась та самая «Чайка», на которой встречали Гагарина, бронированный ЗИС Сталина, открытый фаэтон ЗИС-110 Хрущева. Это страшные редкости!

В частном владении сохранился маленький «Пежо «ВЕВЕ» цесаревича Алексея, который после революции использовался в Доме Пионеров как учебный автомобиль. Потом он попал под бомбежку и якобы сгорел. И вдруг появился в Гараже на балансе. Сейчас идут споры, тот ли это автомобиль. Кстати, конструктором модели был Этторе Бугатти. И еще сохранился английский электромобиль «Колумбия» 1901 г., выпущенный в двух экземплярах – один был подарен английской королевой вдовствующей императрице Марии Федоровне.

Не сохранился царский «Форд-Т» – пришлось поставить на выставке «такой же»; зато сохранился трицикл немецкой фирмы Coudell, на котором ездил царская охрана. Любимый автомобиль Николая II, который мы можем видеть на

«Вас баюкает в мягкой качели голубая «Испано-Сюиза», - пел Александр Вертинский в парижских ресторанах. Машины этой марки были сконструированы швейцарцем Марком Биргиктом. Он начал свою деятельность в Барселоне, потом переехал в Париж. В названии марки запечатлелась его память и об Испании, и о Швейцарии. Автомобили Биргикта имели явное внешнее сходство с самолетами - маленькие окна, капот намного длиннее кабины. На машине стоял легкий авиационный двигатель.



Микроавтобус «Старт» снимался в последних кадрах фильма «Кавказская пленница» - героиня на нем уезжает. Маленькую партию этих автобусов - порядка 100-200 штук - сделали на Донецком автобусном заводе. «Старт» был выполнен в необычном для советского производства стиле. Футуристический американский дизайн – авиационные закрылки, кузов из стеклопластика. А все агрегаты - от 21-й «Волги».

всех фото – Delaunay-Belleville – сохранился лишь во Франции. Автомобиль носит название TSAR. Николай II заказал его, но произошла революция, и до России автомобиль не дошел. Автомобиль нельзя было ни продать, ни передать кому-либо. Французы долго думали, что с ним делать – и теперь его можно увидеть в музее города Мюлуз.

Даже среди советских автомобилей есть очень редкие. Например, микроавтобус «Старт» – он фактически потерян. И вдруг его находят, реставрируют и получают совершенно уникальную вещь. Ради этого коллекционер готов очень много. На любой выставке это самый лучший «шоу-стоппер» – экспонат, мимо которого невозможно пройти.

– Станут ли современные автомобили раритетами для коллекций в будущем?

– Тут есть два противоположных мнения. Одни считают, что автомобильная классика закончилась где-то в 60-е годы, когда начался энергетический кри-

зис. Я придерживаюсь другой точки зрения. Главная движущая сила любого коллекционера – желание иметь у себя что-то единичное, редкое. Пока современных машин много, пока они ездят, они неинтересны. Чем меньше их будут беречь, тем больше шанс у единичных сохранившихся стать раритетами.

Человек, родившийся в 1940-50-е, не застал эпоху довоенных, дореволюционных автомобилей. Понимание, что это классика, это надо коллекционировать, скорее от разума идет. От сердца идет то, что человеку близко. Вторая движущая сила коллекционирования – это все-таки ностальгия. Человеческая память – удивительная субстанция.

Только ортодоксальные коллекционеры считают, что собирать нужно только «Бугатти», «Хорьхи», «Майбахи», а остальное все – «мусор». Многие люди заказывают реставрацию семейной реликвии, на которой их когда-то катал дедушка. По фотографиям подбирают похожий автомобиль, причем стараются сделать все «как тогда» вплоть до накладок на педали, цвета обивки. И когда в результате человек садится в автомобиль, возвращаются все тактильные ощущения, все воспоминания. Кожаные сиденья от солнца нагрелись и пахнут так же как в детстве, блики солнечные точно так же ложатся... Человек как будто возвращается. Коллекционирование – это свойство человеческой природы.

Я считаю, что когда человек достигнет определенного возраста, его потянет к своему первому автомобилю. Или к тому, который ассоциируется со старой

Москвой, какими-то приключениями, поездками с друзьями молодости. Даже если он не коллекционер.

В Лейпциге был показ маленьких автомобильчиков конца 40-х гг. Messerschmitt, Henkel – то, что у нас называется мотоколяской или инвалидкой. Некоторые были настолько маленькие, как BMW Икетта, что их можно было припарковать не параллельно дороге, а поперек. В то время они были уродцами, а сейчас выглядят забавными. Как букашки, как маленькие самолетки без крыльев. Надо было видеть, как тепло на них реагировали пожилые немцы – ведь это их молодость, ушедшая жизнь...

Сбербанк России выступил спонсором «Олдтаймер-Галереи» Ильи Сорокина, проходившей с 8 по 12 марта в «Крокус Экспо». На стенде банка работали специалисты по кредитованию частных лиц Красногорского отделения Сбербанка России.

Илья Сорокин видит очень большое будущее для российской олдтаймер-индустрии. На «Олдтаймер-галерею» приходит много актеров, политиков, звезд шоу-бизнеса. Илья спокоен по поводу того, что время пройдет, и половина людей «отмахнется» от этого увлечения. Если эта мода естественна, она становится стилем жизни. Все больше посетителей выставки подхватывают олдтаймер-вирус. Приходят посмотреть - что-то в душу запало, хочется такой автомобиль или мотоцикл купить себе или как роскошный подарок кому-то. За каждым автомобилем – история. Люди, эпоха, открытия, дизайнерские находки. Овеществленное время.



Карты! Отдых! Хорошо!



В любой точке мира

- покупки и наличные
- скидки, бонусные и рекламные программы
- «Мобильный банк» и другие дополнительные услуги

