

СТОЛИЦА

иллюстрированный еженедельник



«К ПРОЦВЕТАЮЩЕЙ
РОССИИ – ЧЕРЕЗ
ЧЕСТНЫЙ БИЗНЕС
И СВОБОДНОЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

«ЛУЧШИЙ БАНКИР ГОДА»

Товары от «Аниса»

В нашем фирменном магазине,
а также одежда, обувь, парфюмерия, продукты —
от разных фирм мира



Москва, южный вход гостиницы «Россия»
Телефон/факс (095) 298-15-82

Анис МУХАМЕТШИН:

«БИЗНЕС — ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ»



Анис Мухаметшин — генеральный директор
совместного акционерного предприятия «АНИС»
Родился в 1954 г. Закончил Московский
государственный институт культуры
Женат, есть сын Руслан

Занимаясь шоу-бизнесом, я усвоил простое правило — определенная психологическая ситуация может самым невероятным образом преобразить человека, а потом уже он сам будет в состоянии изменить свою судьбу. Разумеется, речь идет только о переменах к лучшему. Именно по этой причине я решил проводить ежегодные конкурсы под общим названием «Российский бизнесмен» и дать каждому участнику шанс публично заявить всем о своих возможностях и способностях.

Первый этап состоялся год назад, и тогда жюри определило лучшего бизнесмена России. А когда началась подготовка ко второму этапу, я, честно говоря, колебался, выбирал: кто должен соревноваться на этот раз? Фермеры или банкиры? Вроде бы в ситуации, когда нас постоянно пугают голодом, очень интересно и полезно показать людей, способных прокормить не только себя, но и очень, очень многих. Но потом я понял — не будет у нас ни лучшего бизнесмена, ни фермера до тех пор, пока в стране не появится цивилизованная банковская система.

С чего она начинается? С дисциплины, почти что армейской. С ювелирной точности в финансовых операциях. С профессионализма служащих.

С хороших зарплат, которые не обесцениваются инфляцией. Наконец, с уверенности, что только «родная фирма» способна защитить от социальной неустroенности.

Это идеал. Мне бы не хотелось добавлять традиционную в таких случаях фразу — «и к этому идеалу нужно стремиться». Пожалуй, конкурс способен сделать более точную работу: показать, кто на каком уровне находится, что есть сегодня хорошего в банках и в каких конкретно.

Но конкурсы не исправляют недостатки, они, повторяю, демонстрируют преимущества, а также дают повод публично обсуждать проблемы, которые обязано решать государство. Банковская система сегодня нуждается в элементарном наведении порядка. Разве это нормально, когда деньги из Центрального операционного управления идут месяцами в расчетно-кассовое управление, хотя два этих подразделения Центробанка России занимают соседние этажи. Из-за подобных «накладок» акционерная компания «Анис», например, понесла убытки в 1992 году на сумму в один миллиард триста миллионов рублей.

По-прежнему нет и разумной кредитной политики. Бизнесменов, владеющих частным производством, государство постоянно подозревает либо в мошенничестве, либо в неспособности отдать кредит. При этом ог-

ромные кредиты попадают тем государственным предприятиям, которые и прежде благополучно пускали на ветер миллионы.

Сегодня, увы, можно с утра до вечера повторять, как все плохо, какой ужасной стала наша жизнь и т.д. Но можно выбрать другой путь. Например, «за круглым столом» (и подготовительный этап конкурса это предусматривает) обсуждать самые неприятные явления, давно переставшие быть единичными. Чем больше мы будем знать о коррупции, хищениях, махинациях в банках, тем быстрее каждый гражданин примет решение — где ему быть клиентом, а где лучше не быть вообще.

Бизнес — это образ жизни. Рабочий день бизнесмена не ограничен определенным временем, но так же не ограничены возможности, которые человек открывает в себе, занимаясь бизнесом. Если вокруг полный хаос, это вовсе не означает, что подобное состояние должно быть внутри каждого из нас. Собственная мораль, культура должны быть залогом стабильности внутреннего мира.

Гарантией же социальной стабильности общества всегда были, да и есть банки. Видите, как все тесно связано: банки — часть бизнеса, бизнес — часть жизни, а жизнь — это культура и мораль, которую мы передаем из поколения в поколение. ■



Сегодня в специальном номере «Столицы» мы рассказываем об истории и современных проблемах банковской системы России, о конкурсе «Лучший банкир—92», о банках, прошедших отборочное «сито» этого конкурса.

В НОМЕРЕ



После многотрудного и тщательного изучения материалов, присланных на конкурс «Лучший банкир 1992 года», который организовало совместное акционерное предприятие «АНИС», экспертная комиссия определила десять банков, чьи достижения в минувшем году позволяют их руководителям претендовать на почетный титул.

В финал вышли:

МОССТРОЙБАНК, г. Москва	8	АВТОВАЗБАНК, г. Тольятти	38
КУБИНБАНК, г. Краснодар	10	КУРСКБАНК, г. Курск	44
«СИБНЕФТЕБАНК», г. Тюмень	18	СРЕДНЕВОЛЖСКИЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК, г. Самара	46
«ВОСТОК», г. Уфа	20	«КОЧУБЕЕВСКИЙ», с. Кочубеевское, Ставропольский край	50
КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК ДЕЛОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА, г. Москва	36	«ВИТАБАНК», г. Санкт-Петербург	52

Финальный тур конкурса будет транслироваться по телевидению в конце февраля!

Москва, 101425, ГСП, К-51, Петровка, 22
Телефоны: 928-23-49, 921-67-45
Телефакс: 921-29-85
Телекс: 413739 autp

Еженедельник «Столица» учрежден Моссоветом 2 июня 1990 г.
Зарегистрирован Государственным комитетом СССР по печати.
Свидетельство о регистрации № 84

Мнения авторов не всегда совпадают с точкой зрения редакции. При перепечатке ссылка на «Столицу» обязательна. Редакция в переписку не вступает.

С предложениями о размещении рекламы звоните по телефону:
923-19-71, 928-83-40

По вопросам распространения обращайтесь по телефону:
928-27-69

Главный редактор: Андрей Мальгин

Заместители главного редактора:
Петр Смирнов, Владислав Старчевский,
Владимир Цыбульский

Коммерческий директор: Юрий Бычков

Директор издательства: Борис Рабкин

Ответственный секретарь: Анатолий Остроухов

Главный художник: Владимир Петров

Отдел общественно-политической жизни:

Александр Касатов

Отдел экономики и науки: Елена Эрикссен

Отдел правовых и морально-этических проблем: Елена Салина

Отдел искусств: Татьяна Савицкая

Отдел международной жизни:

Консуэло Сегура

Отдел оперативной информации:

Кирилл Рыбак

Отдел писем: Наталья Туровская

Номер набран и сверстан в фотонаборном центре еженедельника «Столица» на системе «Скантекст—2000», поставленной фирмой «Аутопан» (ФРГ)

Номер подписан в печать 29.01.1993 г.

Тираж 100.000

Цена договорная

Над номером работали:

В. Старчевский, С. Панов, Р. Катеева

© «Столица», 1993

Отпечатано в издательско-полиграфическом комплексе «Московская правда», ул. 1905 г., д. 7. Зак. 0201



В.Геращенко:

Всегда у нас так — ломаем быстро, восстанавливаем долго.

6

Ролан Быков:

Я нахожу много общего у настоящего, честного бизнеса с искусством. Законы, действующие в них, одни и те же — это законы успеха.

22



А.Ефимова:

Во Внешэкономбанке чуть ли не в штате, едва ли не в должности «экстрасенс» трудятся две целительницы.

41

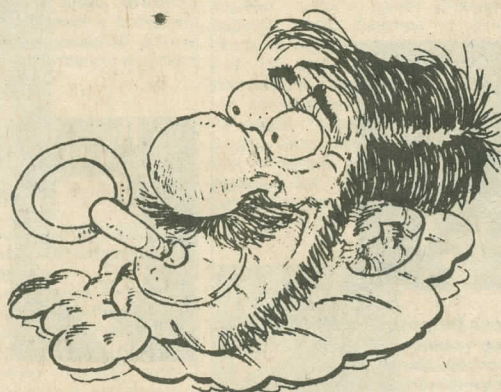


БАНК

МЛАЩЕНЦЕВ

Комиксы Владимира Сакова и Михаила Колобова

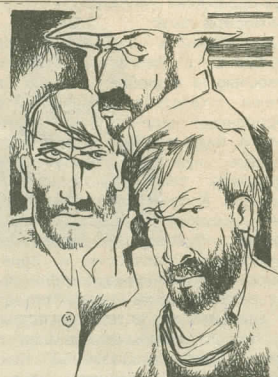
25



К.Рыбак:

В одной из охранных фирм мне сообщили: как только какой-нибудь их клиент или сотрудник пострадает из-за несовершенства навязанного государством оружия — они тут же вчинят правительству иск на сумму со множеством нулей.

48

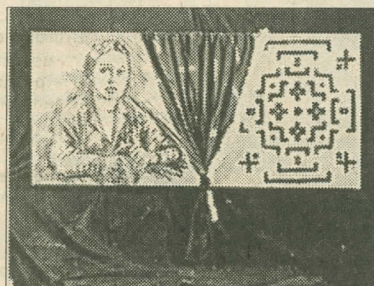


Ежи Эдигей:

Когда чемодан был заполнен, один из бандитов закрыл его и перевязал ремнем, вытянутым из кармана плаща.

— Черт, какая тяжесть, — прохрипел он, пытаясь приподнять добычу.

57



М.Каминарская:

Два крупных банка, «Московия» и Инкомбанк, уверены: деньги, вложенные в картины, окупаются сторицей.

61



Станислав Сергеевич ШАТАЛИН, академик, председатель фонда «Реформа», ученый секретарь отделения экономики Академии наук России:

«Главное, что надо сделать правительству в самое ближайшее время, — это добиться полного и своевременного поступления налогов в бюджет. Между тем положение здесь не улучшается. Нужны нестандартные меры. Надо привлечь к решению этой проблемы, например, коммерческие банки».



Жан ФОГЛИЗЗО, полномочный представитель Международного валютного фонда по Российской Федерации:

«Я работал управляющим нескольких банков на Западе, а в Россию приехал для того, чтобы помочь своим опытом. Что касается моей оценки работы российских банкиров, то мне хотелось бы прежде всего выслушать мнение других экспертов и уже потом скромно высказать свое».



Алексей Михайлович ЕМЕЛЬЯНОВ, академик ВАСНИЛ, зав. кафедрой агроэкономики экономического факультета МГУ, член Консультативного совета при президенте России:

«Сельское хозяйство не может обойтись без банковской поддержки — даже в цивилизованных аграрных странах. Поддержка банка тем более важна для нашей деревни, где идет становление новых укладов, делающих крестьянина хозяином. Как понимать такую поддержку? Ведь по своей природе банк — коммерческая структура, а не благотворительная. Кредиты надо возвращать, да еще с немалыми процентами. За счет чего? За

В любом конкурсе самая незавидная участь все-таки у членов жюри: кто-то обязательно на тебя обидится, сочтет твое мнение предвзятым. Представляя сегодня участников экспертной комиссии «банковского» конкурса, тех, кто отбирал десятку финалистов, мы хотим подчеркнуть — это все люди высшей квалификации и, полагаем, абсолютно объективные. Вот что они думают о финансовой ситуации в России, о месте и роли банков, о банкирах образца 90-х годов.

А СУДЬИ КТО?

счет дохода, полученного на основе разумного использования кредита. А это возможно, если цены позволяют селянам получать достаточный доход. Но цены у нас и раньше-то складывались не в пользу крестьян, а сейчас, в условиях реформы, произошел полный обвал. Деревне нужна государственная поддержка. Она широко используется и странами со стабильным сельским хозяйством. Банковская поддержка является частью государственного регулирования сельского хозяйства».



Василий Петрович КОЛЕСОВ, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета МГУ, зав. кафедрой зарубежной экономики:

«Банковское дело может и должно быть органично включено в университетское образование. Для одних студентов изучение его расширит кругозор, обогатит экономическое мышление. Для многих других это станет основной профессией, ибо все больше наших выпускников становятся банкирами».



Валерий Иванович РЫБИН, академик Академии

естественных наук России, профессор, зав. кафедрой финансов и кредита экономического факультета МГУ:

«Переход к рынку требует существенного повышения роли банков, увеличения денежного оборота и сбалансированных товарных и денежных потоков. Деньги становятся мерилем почти всех процессов, проходящих в стране. В этих условиях экономический факультет МГУ стал обращать особое внимание на анализ деятельности банков. Не так давно на факультете была создана кафедра финансов и кредита, которая пользуется большим интересом у студентов и слушателей».



Александр Андреевич ХАНДРУЕВ, заместитель председателя Центрального банка России:

«Денежно-кредитная политика должна быть увязана с приоритетами структурной политики. Если отрасль приоритетная и ее надо поднять до мирового уровня, какое-то время придется финансировать и убыточные предприятия».



Сергей Ефимович ЕГОРОВ, президент Ассоциации

российских банков:

«Переход к новой рыночной экономике требует от нас создания принципиально новой банковской системы. Основы такой системы в России уже есть. Сейчас в Российской Федерации действует 1700 коммерческих банков. Они организуют Ассоциацию российских банков, основной задачей которой является защита прав и представительство интересов коммерческих банков. Однако, учитывая, что строительство этой системы только начато, ассоциация прежде всего занимается созданием условий для ее становления».



Геннадий Степанович ЛИСИЧКИН, доктор экономических наук, главный научный специалист Института международных экономических и политических исследований Академии наук России:

«Наши банки и международная политика? Наши банки настолько слабы, что я не знаю, как они смогут вмонтироваться в международную политику и экономику. Чтобы выходить на люди, надо иметь приличный костюм. А у наших банков нет даже твердого крахмального рубля. В тех обноскох, что сейчас на наших банках, выйти на люди невозможно...»



Владислав Борисович СУДАКОВ, президент Международного московского банка, вице-президент Российской банковской лиги:

«Деятельность банкира всегда сопряжена с огромной ответственностью, и в любой ситуации он должен оставаться банкиром. Это предполагает наличие у него таких качеств, видя которые клиент проникается чувством уверенности, ощущением стабильности и надежности. К этим качествам я бы отнес высокий профессионализм, широкий кругозор и эрудицию, контактность, честность и порядочность. Немаловажную роль играет разборчивость в знакомствах как делового, так и личного плана. В интеллектуальном плане банкир должен сочетать разумный консерватизм и взвешенность суждений с высоким уровнем креативности и способностью к неординарному видению сложных ситуаций».



Виталий Васильевич ЛОГИНОВ,
вице-президент Международного
центра банкира и финансиста:

«Всем понятно, что экономика России сейчас нуждается в модернизации и реконструкции. Что, в свою очередь, требует значительных средств. Такие средства должны аккумулироваться в банках. Соответственно банкир становится одной из ключевых фигур. Могут сказать, что сегодня гораздо важнее строить дома, сеять хлеб, варить сталь. Это, несомненно, так, но с помощью банкиров все эти проекты будут реализованы быстрее и эффективнее. От квалификации банкиров во многом зависит успех наших реформ».



Владимир Алексеевич ДРОВОСЕКОВ, генеральный директор Государственной внешнеэкономической ассоциации:

«Наши банкиры сейчас более изобретательны, чем западные. Они не так зашорены всевозможными условиями, более инициативны. Но вообще наши и западные банкиры находятся как бы в разных весовых категориях. Наши банкиры не смогут работать на Западе, не пройдя специального курса обучения. Правда, и западные высококвалифицированные специалисты у нас долго не проработают: им просто не хватит выдумки».



Михаил Борисович ХОДОРКОВСКИЙ, президент Международного финансового объединения Менатеп:

«Банкир не может быть специалистом во всех направлениях. Для него главное — чутье, а оно либо есть, либо нет. Либо человек понимает деньги, либо не понима-

ет. Либо чувствует, что именно принесет прибыль, либо не чувствует. И этому невозможно научить».



Павел Иванович ЖИХАРЕВ, президент Сберегательного банка Российской Федерации:

«Критерии, по которым следует определять лучшего банкира, давно уже выработаны на Западе.

Лучший банкир прежде всего обладает высочайшей работоспособностью. Далее, этот человек твердо знает, что можно обещать клиентам и партнерам, а чего обещать нельзя. Он неукоснительно соблюдает взятые на себя обязательства. Если его банк акционерный (а таких — подавляющее большинство), лучший банкир всегда действует, исходя из интересов своих акционеров. Кроме того, этот человек прекрасно разбирается не только в банковском деле, но и в экономике вообще».



Владимир Иванович АРХИПОВ, редактор газеты «Деловой мир» по отделу финансов:

«Коммерческие банки — это идеальный инструмент, с помощью которого Центральный банк России может и должен стабилизировать финансовую систему страны. И здесь основная проблема вот в чем: коммерческие банки у нас в основном мелкие, промышленность же держится на гигантах, на громадных монопольных группировках. Так что одна из первоочередных задач Центробанка и правительства — способствовать, с одной стороны, появлению крупных коммерческих банков, с другой — демополизации промышленности».



Михаил Семенович ЗОТОВ, председатель Ассоциации

банков топливно-энергетического комплекса:

«Банкирам в России работать сейчас очень трудно. Производителям, впрочем, тоже приходится несладко. С одной стороны, падает производство, денег никому не хватает. С другой — инфляция, нестабильный курс рубля, да еще огромные процентные ставки по ресурсам Центрального банка. Банки не могут инвестировать средства в долгосрочные проекты, промышленность не может платить те проценты по кредитам, которые требуют банки. Если государство не сможет заинтересовать банкиров в инвестировании средств в промышленность, стабилизация экономики никогда не наступит».



Валерий Вячеславович САХАРОВ, кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой финансов и кредита экономического факультета МГУ:

«У нас практически нет институтов, где бы готовили банкиров. В этом направлении делаются пока первые шаги: создан Международный центр банкира и финансиста, Московская школа банкиров. Но нам следовало бы присмотреться к опыту Японии — страны, которая никогда не открывала на своей территории иностранные банки, зато приглашала зарубежных специалистов для помощи в становлении национальной банковской системы».



Валерий Иванович НЕБРОВ, президент многопрофильного концерна «Гермес», победитель конкурса «Российский бизнесмен—91», президент фонда «Российский бизнесмен»:

«Очевидно, что неудовлетворительная работа банковской системы стала не последней причиной инфляции. Если сравнивать экономику с кровеносной системой, то она серьезно «забита тромбами». Я считаю, что конкурс за звание лучшего банкира 1992 года в какой-то мере может привлечь внимание к этой проблеме. Новое правительство должно прекратить войну против банков — иначе некоторые принимаемые решения нельзя и назвать».



Виктор Васильевич МУЖИТСКИХ, председатель правления коммерческого банка развития электроэнергетики «Электробанк»:

«Большинство отечественных банков создано на базе старых советских государственных структур: Жилсоцбанка, Промстройбанка... Появление же новых банковских учреждений сдерживается многими факторами. В России нет еще вторичного рынка ценных бумаг, крайне нестабильна финансовая ситуация. Банки лишены многих налоговых льгот, которые государство предоставляет, скажем, промышленным предприятиям. Кроме того, вклады клиентов большинства наших банков еще и облагаются налогом. Так что ситуация не слишком-то радостная».



Вадим Осипович БИРЮКОВ, главный редактор журнала «Деловые люди»:

«Чтобы начать новое производство — выпекать хлеб, печатать газету, собирать автомобили, — нужен дешевый кредит. Наши банки пока, к сожалению, не могут предоставлять встающим на ноги деловым людям долгосрочные кредиты, процент по которым был бы ниже показателей инфляции. И это, по-моему, одна из основных бед нашей экономики».



Юрий Александрович КИРПИЧНИКОВ, главный редактор газеты «Деловой мир»:

«Итак, в России проводится конкурс на звание «лучший банкир». Это значит, что отечественная банковская система меняется в лучшую сторону. Когда всеми финансами страны ведал один лишь Центральный банк, ни о каких состязаниях, естественно, речи быть не могло. С кем состязаться монополисту?»

Несколько лет назад я предложила Виктору Геращенко написать материал о нем самом. И даже придумала красивый заголовок: «Банкир». Председатель правления Госбанка СССР отреагировал в свойственной ему вежливо-насмешливой манере: дескать, написать можно, но лучше не писать вообще. Честно говоря, я вовсе не собиралась создавать комплиментарную сагу о главном банкире страны. Просто, слушая его выступления на заседаниях Совмина Союза, воспринимала председателя как одного из самых прогрессивных членов консервативного кабинета. Он выделялся профессионализмом, спокойствием, знанием каких-то потрясающих воображение деталей из банковских систем других государств и прогнозами на ближайшее будущее.

Когда коммерческие банки легко было по пальцам пересчитать, он говорил, что через год-два их будет множество, предсказывал, чем обернется бесконтрольность финансовой деятельности, и с досадой констатировал — за все просчеты всегда расплачивается тот, кто ходит по тротуару. Короче, рядовой налогоплательщик.

Потом системой Центробанка стали руководить другие люди из другого здания. Потом от них освободились. А потом на завтраке для избранных, в «Президент-отеле», председатель Центрального банка России В.Геращенко растолковывал предпринимателям и журналистам, как, на его взгляд, должна развиваться банковская система. Присутствующие были шокированы — главный банкир пугал консерватизмом взглядов. Будто прожил он год с небольшим в некоей оболочке и не знал, не слышал о стремительных переменных в жизни. И вступление в должность тоже началось со скандала — с известной телеграммы, вроде списывающей с предприятия долги, как грехи. Не изменилась разве что вежливо-насмешливая манера разговора да обстановка в кабинете — и третье издание сочинений В.И.Ленина с небезызвестными комментариями на прежнем месте в шкафу, и любимая с сингапурских времен картина на стене...



НА ВОПРОСЫ «СТОЛИЦЫ»
ОТВЕЧАЕТ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ
ВИКТОР ГЕРАЩЕНКО

Разговор с «умеренным консерваторм»

— Виктор Владимирович! Вы опять заняли пост председателя, но теперь нашу экономику уже называют рыночной...

— Рыночной экономики без нормально функционирующей финансовой и банковской системы не бывает. А наша система не подготовлена к рынку. К тому же все проблемы, подобно болезням, связаны между собой. Я подразумеваю общее состояние общества, когда чуть ли не каждый гражданин помимо неустроенности (она была всегда) чувствует теперь и неуверенность. В такой обстановке трудно ожидать быстрой стабилизации.

— Неуверенность в чем, в завтрашнем дне, что ли? Так нам ведь внушили, что уверенность и не должно быть при рыночной экономике?

— Внушить в «кашпировские» времена, знаете, можно что угодно. Обратите внимание — неуверенность-то охватила самые разные категории граждан: и бедных, и богатых, и демократов, и коммунистов...

Пожалуй, только сравнительно молодым людям, как и детям, неведомо это чувство, они о нем еще не задумываются. Отчасти страх перед будущим вызван непримиримой, зачастую нелогичной конфронтационностью общества.

— Между кем и кем конкретно?

— Между желанием демократизировать, децентрализовать многие процессы и невозможностью сделать это в одночасье. Мы даже не хотим вспомнить историю Государства Российского. А в ней достаточно примеров попыток революционных перемен при просвещенных монархах. Все правители сталкивались с одной и той же проблемой — практическое воплощение идей редко совпадало с первоначальным замыслом.

Современное «перестроечное» реформаторство постигла та же участь — людей, психологически, социально готовых к резким переменам в экономике и последующему расслоению, мало. Они не определя-

ют так называемое общественное мнение, в обществе преобладают в основном отнюдь не оптимистические взгляды на будущее.

Что же касается уверенности для всех при рыночной экономике, то это очередной миф, создаваемый нашей славной прессой. Стабильность граждан «там» подкреплена не только отработанный банковской системой, но и существованием других видов цивилизованных социальных структур: и страховых фондов, и пенсионных... Расходы бюджета можно перераспределять определенным образом, чтобы поддержать определенную группу людей. Но все это происходит в постоянной борьбе, конфронтации и поиске консенсуса между трудом и капиталом, а не так, само собой, как нам часто здесь представляется. Поэтому наши белые революции, или, так сказать, «а-ля шахские» реформы «сверху», обернулись слегка не тем, что ожидалось.

— **А почему они «белые»?**

— Потому что бывают еще и «красные», в результате которых проливается кровь, — когда император или царь, генсек или президент считают, будто все в жизни будет происходить так, как задумано. Суть наших проблем от непонимания — власти предполагают одно, граждане ощущают на себе совсем другое. Трудно и опасно на ходу пересаживаться из одной машины в другую, если их скорости и тем более векторы движения не совпадают.

— **Вы можете конкретно проанализировать — почему провалилась финансовая стабилизация?**

— Анализ займет слишком много места в вашем журнале. Поэтому если коротко, то причина провала очевидна — люди, пожелавшие достигнуть финансовой стабилизации, не знали или не захотели узнать, как функционировала экономика прежде. Например, объявив о либерализации цен, правительство по собственной воле обогатило монополистов — цены подскочили невероятно, и сверхприбыль сама упала в карман производителей — без улучшения качества продукции, без увеличения выпуска...

— **Сейчас все рассуждают о просчетах Е.Гайдара. Особенно в критике преуспели предприниматели. Но вот был на Рождество в Санкт-Петербурге бал. Устроили его, видимо, не бедные люди. Пригласили других богатых. Увидела я там и Егора Тимуровича. Застенчивый человек, смущается, если его фотографируют... И, представьте, зал рукопашал Гайдару стоя, когда он хотел произнести символическое приветствие.**

— Вполне объяснимо. Прошедший год позволил наиболее активной, если не сказать нахрапистой, части общества собрать кое-какой капитал. И за это они благодарны главе так называемого реформистского правительства. Но ведь делать деньги только на торговле или перепродаже — слишком короткое упражнение. Без инвестиций в долгосрочные финансовые программы, в производство страна по-настоящему богатой не станет. Егор Тимурович, надо отдать ему должное, был доступен и демократичен. Он с интересом прислушивался к разным мнениям, в том числе и предпринимателей. А

в такой знаменательный день, как сочельник, его присутствие было воспринято как некий символ положительных перемен в экономике. Вообще-то я думаю, что в поисках положительного опыта обязательно должен быть и период «негатива». Надо только иметь смелость признать ошибки и еще большую смелость для их исправления.

Например, я никак не пойму вроде бы элементарную вещь — люди свободно могут разъезжать по заграницам, когда страна в принципе позволяет себе этого не может. Развитие демократии? Но с нашим экономическим положением, с платежной, а точнее — неплатежной ситуацией мы разрешаем себе вести неподобающий образ жизни.

— **Так большинство на свои деньги катается!**

— Вряд ли их можно назвать большинством, и эти деньги ими не заработаны.

— **Может, если бы не катались, то действительно ни доллара не заработали. И, простите, разве входит в функции Центробанка определять, кто из граждан и каким образом заработал СКВ?**

— Общеизвестно, что до сих пор основным видом экспорта у нас являются природные ресурсы. Ничего другого в столь больших количествах мы по-прежнему не в состоянии продать — ни оборудования, ни изобретения, ни технологии.

— **Мозги можно продавать в комплексе с их владельцами.**

— Но разве жаждут в основном не ученые мужи, а те, кто занимается посредничеством в торговле природными ресурсами.

— **Посредники и торговцы всегда и везде участвуют в первой стадии накопления капитала.**

— Замечательно! Но если проанализировать опыт, скажем, Англии (или другого европейского государства), то вы обнаружите весьма любопытные эпизоды. В связи с плачевным положением платежного баланса в 1966—67 г. Англия ввела сверхжесткие ограничения для конвертируемости фунта. Отдых за границей даже для состоятельных англичан был просто невозможен в течение какого-то периода.

— **Разве валютные траты, связанные с загранпоездками, сравнимы с общим количеством зарабатываемой валюты? Если бы вы привели статистические данные — мол, «прогуливают» половину экспортных валютных поступлений, тогда можно было бы понять вашу озбоченность.**

— Знаете, у нас, к сожалению, чем дальше реформы, тем «скромнее» описывает их итоги и последствия наша статистика. Да дело ведь не только в чрезмерных валютных тратах на личные прихоти. Часть валюты оседает на счетах зарубежных банков. Деньги немалые — по оценкам экспертов, общая сумма может составлять около пятнадцати миллиардов долларов. И называть, как принято, это явление бегством капитала некорректно — это обычное воровство в современном беспределе.

— **Мне всегда казалось, что для прояснения подобных фактов существует МБ, а функции ЦБ иные.**

— Функции действительно разные, и нам чужих функций не надо, но должен же наконец действовать закон о валютном регулировании. Его должны были принять еще летом, а потом вдруг взяли да наложили на него вето. А на крики: «Автора, автора!» нет ответа.

— **Как вы оцениваете профессиональный уровень банкиров, которых сегодня у нас много, как никогда?**

— Уровень разный, он зависит от опыта, образования, человеческих качеств. Первоначально, что большинство банков сегодня присущ дух этакого ростовщичества. Американцы называют такое явление «мани шаркс» («акулы аппетиты»). Когда деньги в кредит дают под неоправданно высокие проценты.

— **А Центральный банк разве предоставляет кредит под маленький процент?**

— Мы даем под процент, признанный целесообразным в нашей нынешней экономической концепции. Но если вернуться к разговору о профессионализме, то многое хорошее было разрушено в последние годы. Зачем было ломать такие структуры, как Агропромбанк, Промстройбанк? Теперь вот ведут речь о создании Банка реконструкции и развития. А он может быть быстро и эффективно воссоздан только на обломках Промстройбанка. Всегда у нас так — ломаем быстро, восстанавливаем долго.

— **Назначение Виктора Черномырдина премьером предполагает какие-то гарантии финансовой стабилизации?**

— Вообще-то я ничем не отличаюсь от традиционно настроенного советского человека — и со сменой руководства всегда питаю дополнительные надежды на светлое будущее. Но я не хотел бы отделаться такой формулировкой. У Черномырдина есть несколько выгодных качеств — это прагматизм и знание отечественной экономики. К тому же он уже продемонстрировал свою готовность к переменам — оставил кресло замминистра несколько лет назад и возглавил концерн. Я знаю также, что он был одним из немногих, кто спорил, если требовало дело, с союзным премьером — а тогда для этого требовалась определенная смелость и уверенность в себе.

— **Виктор Владимирович! Существует определенное представление — банкир должен быть консерватором. Скажите, собрание сочинений Владимира Ильича на книжной полке — это своего рода проявление консерватизма?**

— Когда меня «уходили» из этого кабинета, свои книги я забрал. Ведь многие из них получил в наследство, многое еще не успел прочитать и жалко было бы «на помойку». К тому же издание редкое, с интересными комментариями. А вообще-то я, наверно, «workaholic» и поэтому, видимо, «лейборист», хотя, скорее всего, я умеренный консерватор.

Елена ЭРИКСЕН



ПЯТЬ ПРИНЦИПОВ ПРЕЗИДЕНТА



Михаил ЖУРАВЛЕВ,
президент Московского
акционерного коммерческого
банка строителей

— Наша лучшая реклама — это наши клиенты, — говорит Михаил Иванович. И невозможно с ним не согласиться. Их, клиентов, сегодня несколько тысяч. И среди них такие, как Единый заказчик Москвы.

— А бывает, что вы отказываете клиенту, на ваш взгляд, ненадежному?

— Последнее время — нет.

— Почему? Неужели всем доверяете?

— Как раз наоборот. Наши профессионалы очень подробно беседуют с потенциальными клиентами, стараются понять, что те из себя представляют. И, как правило, понимают. Поначалу нас действительно не раз пытались обмануть. Сейчас же репутация банка настолько определена в этом смысле, что всякие махинаторы обходят его стороной — нас стало очень сложно провести. Как же банк этого добился?

Он был создан в 1989 году. Его учредитель — Моспромстрой, организация, специализирующаяся на промышленных объектах, специальных объектах и прочих непростых сооружениях. Уставной капитал составлял сначала 6 миллионов рублей.

Михаил же Иванович — человек опытный и в финансах, и в строительстве. Работал первым заместителем управляющего, а затем управляющим Стройбанком Москвы.

Москва — строится. Строится несмотря ни на что. И новые объекты — институт Бакулева в Кунцево, госпиталь в Бабушкине, пятизвездочная гостиница «Академинвест» на Тверской, деловой центр на улице Станкевича, «Москва-Сити» на Пресне — известны горожанам. Их ждут, им радуются или на них ругаются, о них спорят — словом, о них говорят.

Но опускают лишь один вопрос: чьи деньги там работают, на какие средства развивается наш город? И сегодня у нас есть возможность рассказать об инвесторе этих проектов, о Московском акционерном коммерческом банке строителей, или Мосстройбанке. И о его президенте и председателе правления Михаиле Ивановиче ЖУРАВЛЕВЕ.

— Можно ли Мосстройбанк считать его фактическим преемником?

— Можно. Точнее, одним из преемников. Кроме нас есть, например, еще Мосстройэкономбанк. Мы первые взяли себе такое простое и запоминающееся название, остальным же пришлось туда что-то вставлять, — улыбается президент.

Михаил Иванович с самого начала вывел пять основных принципов, которые легли в основу Мосстройбанка. Он прекрасно понимал, что для нормального развития дела нужно иметь:

1. Постоянную и стабильную базу клиентов.
2. Квалифицированный коллектив.
3. Современную банковскую технологию.
4. Возможность оказать клиенту практически любую услугу.
5. Помещение для самого банка.

Рассмотрим этот список с конца. Помещение — целая песня. Банк расположен в самом центре Москвы, в доме 21 по улице Чехова, бывшей Малой Дмитровке. В 1860-х годах тут жил С.Рачинский, профессор Московского университета, впервые в России выпустивший скандальную по тем временам книгу Чарльза Дарвина «Происхождение видов». После революции здесь разместился клуб «Коммуна». В

нем проводили свои партсобрания коммунисты района. После чего здание передано Институту журналистики.

Пока в краеведческой литературе в качестве особо симпатичного архитектурного обстоятельства отмечается, что в 1912 году дом по проекту архитектора В. Кузнецова облицевали керамической плиткой. Но, видимо, в путеводителях будущего этот факт признают незначительным по сравнению с тем, что сделал со зданием Мосстройбанк. Все интерьеры — светильники, мебель и даже решетки на окнах — выдержаны в благородном модерне. На белых стенах — картины, а банальный чердак переоборудован в уютнейший маленький зал.

— До нас здесь размещалось Управление комплектации строителей, — вспоминает Михаил Иванович. — Если бы вы видели, что они оставили после себя! Разруха! Помойка! Скольких сил нам стоило разгрести все это!

В доме и сегодня — ощущение новоселья. Некоторые помещения еще на ремонте, так непросто было их восстановить. Зато все остальное — дворец. А во дворце клиент, естественно, почувствует себя уютнее. Забота о нем ощущается с самого начала. Здесь нет ставшего, увы, привычным неприглядного «предбанника», где подпирающие стену посетители ждут, пока им выпишут пропуск, или тщетно пытаются выяснить, как можно позвонить в интересующий их отдел. Вместо этого — уютный холл с диванами и даже с цветным телевизором. На стене — современный, удобный телефонный аппарат с подробным списком внутренних номеров. Отсюда можно позвонить и «в город», разумеется, бесплатно — не заставлять же уважаемых гостей «стрелять» пятнашки.

— Прежде банковская система диктовала клиентам свои «правила игры», свои условия, — объясняет Михаил Иванович. — Конечно же, не по своей воле — банки просто были поставлены в такие обстоятельства. А сейчас все изменилось. И наша психология — «банк для клиента».

Этот лозунг — не только слова. От клиентов почти не поступают жалобы на сотрудников. А если вдруг поступит — то к ней отнесутся с огромной серьезностью, которой, может быть, недостает иным вульгарно-«демократичным» учреждениям.

Но дело, конечно, не только в культуре обслуживания. Банк имеет государственную генеральную валютную лицензию. Он проводит все возможные расчетно-кассовые операции — как наличные, так и безналичные, как рублевые, так и валютные. Здесь работают с восемнадцатью валютами, но в основном, конечно, с долларами, дейчмарками и иенами.

Банк открывает свои филиалы — Шереметьево, Зеленоград, Чехов... И даже отда-

ленные — Екатеринбург, Владивосток и Сочи.

Открываются корреспондентские счета за рубежом — Вашингтон, Берлин, Вена, Лондон, Париж, Цюрих...

— Может быть, вам покажется, что мы чересчур консервативны, — говорит Михаил Иванович, — но мы действительно работаем, как правило, лишь с хорошо известными нам клиентами, общения с неизвестными стараемся избегать. Зато «своих» клиентов обеспечиваем сполна.

Процент, под который ссужаются деньги, зависит от нужд клиента. Если на торговлю — то доходит и до ста процентов годовых. А под производство, на проекты, жизненно важные для нашей экономики, — от 8 до 25 процентов.

— Но ведь при нашей инфляции это не то, чтобы не очень выгодно, а просто-напросто убыточно для банка, — удивляюсь я.

— Ну и что? Да, для нас это убыточно. Но мы свой убыток покроем торговыми ссудами, зато для государства — выгода огромная.

Как-то не хочется после этих слов называть «благотворителями» спонсоров различных телешоу.

— Один из таких интересных проектов, — оживает Михаил Иванович, — разработка накопителей тока для автомобилей. Во-первых, с ними будет легче завести машину, а во-вторых, они позволят впоследствии уменьшить камеру сгорания без снижения мощности двигателя. Следовательно, станет меньше выхлопных газов, улучшится экология. Впрочем, эти накопители можно будет ставить не только на автомобили. Благодаря им меньше будут простаивать комбайны в полях, локомотивы... А иногда мы вообще даем беспроцентные ссуды.

Вот так.

Хорошо быть клиентом Мосстройбанка. И с каждым месяцем — все лучше. Открываются новые филиалы, новые корреспондентские счета за рубежом. Появляются новые услуги: например, скоро банк начнет принимать на хранение личные вещи — золото, ценные бумаги, что угодно.

Разумеется, банк может развиваться только при наличии современных технологий. Это — один из пяти принципов президента Мосстройбанка. Технологии и поначалу были не из худших, и при этом постоянно совершенствуются.

— Мы изучили очень много иностранных технологий, — рассказывает Михаил Иванович, — и в конце концов остановились на немецкой. Она наиболее рациональна в наших условиях. Ее-то мы и станем внедрять в нашем банке и «тиражировать» в филиалах. А это — прямой путь к международной системе «Свифт», войдя в которую, мы сможем работать практически с любым иностранным банком. При этом будем экономить время наших клиентов: перечислили сегодня деньги в какую-то страну — сегодня же их там можно и получить.

Скоро банк перейдет на работу с магнитными карточками, уже запускаются специальные аппараты. А это еще больше сократит время обслуживания клиента. Хотя очередей здесь и без того практически не бывает.

Конечно же, Мосстройбанк не испытывает нужды в клиентах — он авторитетен, влиятелен. Его уставной капитал вырос до 1 миллиарда 500 миллионов рублей, а годовой оборот должен составить около 450—500 миллиардов.

И все это — только начало. Ведь банку всего лишь три года.

Александр КАЛИСТРАТОВ





КУБАНСКИЕ БАНКИРЫ

— Любовь Ивановна, Кубинбанк возник на базе бывшего Агропромбанка, став акционерной структурой. Выиграли от этого крестьяне?

— Думаю, что да, выиграли... Раньше главной задачей было — соблюсти инструкцию, а не наладить взаимовыгодные отношения с клиентами. Часто бывало так: мы видели, что тому или другому клиенту надо помочь, и ресурсы для этого есть, и польза будет государству, но — не смей делать шаг влево или вправо за рамки инструкции! Сейчас появилась свобода маневра, а значит, и возможность давать крестьянам кредиты. Но лишь тем из них, кто не только вовремя возвращает деньги, а и получает от ссуды, необходимую отдачу — мы ведь инновационный банк. Есть, конечно же, и проблемы: у нас, например, начинающего коммерсанта никто не знает, даже домашний адрес у него липовым бывает. В кармане пусто — одни идеи. И хотя в уставе его фирмы записано, что она собирается производить товары, ссуду берут под «купи-продай». Понять их можно: нужен стартовый капитал, а откуда он у наших «начинающих», которые жили на одну зарплату. Но при чем тут мы, банки? У нас ведь тоже имеются свои интересы: бизнес не терпит филантропии! А с другой стороны, не поддержки мы их сейчас — рынок товарами не наполнится. Как тут найти золотую середину? Выдашь ссуду, а потом ночи не спишь — вернет деньги или не вернет? На первый взгляд, повода для беспокойства нет: имея 215 миллионов уставного капитала, мы к 1 января 1993 года выдали краткосрочных кредитов на 62 млрд. рублей. Половина этой суммы — наши собственные деньги, остальные приобретены в Центральном банке под достаточно высокие проценты. Собственные ресурсы обходятся нам в 20—30 процентов, а фермеров мы обязаны ссу-

Еще несколько лет назад в Краснодаре было только два банка,

Государственный и Стройбанк. Сейчас же их — более тридцати.

Хорошо это или плохо, если учесть, что каждый из них ищет выгоду для себя? Кто он, нынешний кубанский банкир — профи, умеющий предвидеть или только деньги считать? Борется ли он за своего клиента, а если борется, то как?

В надежде получить ответы на эти вопросы я встретился с Любовью Ивановной КАЧУРИНОЙ, заместителем председателя Кубинбанка, который обслуживает отрасль, находящуюся в агонии, — агропромышленный комплекс... Наша беседа прерывалась телефонными звонками, то и дело заходили клиенты — шел обычный банковский день.

жать под 8 процентов — себе в убыток. Для вольных крестьян мы покупаем ресурсы в Центральном банке под 80 процентов. Правда, из бюджета нам должны возместить недостающие 72 процента. Но мы с вами беседуем, когда на дворе январь нового года, а нам еще не компенсировали издержки по фермерам за прошлый год, ноябрь и декабрь. Какой банкир, если он в своем уме, будет работать с такими клиентами? Нам-то никто гроша ломаного не «простит»!

— Какие клиенты для вас самые невыгодные?

— Фермеры. Им мы выдали кредитов на 2,6 млрд. рублей. Более половины этих денег они получили на 5 лет. (Вернут они ссуду или не вернут — неизвестно.) А насчет выгоды — судите сами: из 2,6 млрд. рублей крестьянских кредитов лишь 0,8 млрд. направлены из бюджета, остальные деньги мы нашли у себя. А вот в четвертом квартале прошлого года, как мы ни старались, но не смогли выделить крестьянским хозяйствам ни копейки. Они, бедолаги, ходят, пороги обивают — торопятесь те же трактора купить, пока цены на них не подскочили... Они мучаются, мы мучаемся, а из бюджета обещанных денег не выделяют!

На мой взгляд, разумную политику с фермерами ведут в США, Германии — там государство дает им дотации, и немалые. А банки занимаются своим делом.

— А с колхозами вам выгодно иметь дело?

— Хотя они по сравнению с фермерами более надежны, но тоже оказываются, простите, в дураках по сравнению, например, с переработчиками. Почему? Да потому, что не имеют возможности с выгодой для себя попридержать продукцию и вынуждены продавать ее (особенно скоропортящуюся) по той же цене, которая сложилась на момент уборки урожая.

Один раз в году. А потом, пока они доживут до нового урожая, цены на их продукцию возрастут в десятки раз, но им от этого не перепадает ни копейки. Больше того, за это время поднимутся цены на технику, комбикорма, энергоносители, что в конце концов обесценит ту выручку (и довольно солидную), которую они получили во время уборки.

И еще. Как в старое доброе время, в наши дела пытаются вмешиваться властные структуры, особенно на районном уровне. Вот только что звонили из нашего филиала в станице Северной — начальник районного сельхозуправления создал комиссию, чтобы проверить... работу банка: кому и сколько выдано кредитов и под какие проценты. Но, во-первых, это коммерческая тайна, во-вторых, работу районного филиала акционерного банка может проверить лишь ревизионная комиссия Кубинбанка, выбранная акционерами. Эти простые истины, видимо, трудно усвоить. В то же время можно понять и начальника сельхозуправления — в условиях инфляции сотни миллионов рублей на колхозных счетах стремительно «тают»; по нашим прогнозам, к апрелю—маю инфляция сделает колхозы нищими. Только банки здесь ни при чем.

— **Выходит, банку, который имеет дело с агропромышленным комплексом, невыгодно обслуживать своих основных клиентов — фермеров и колхозы-совхозы. Не парадокс ли это?**

— К сожалению, получается именно так, потому что мы имеем дело с той отраслью народного хозяйства, которая, по сути, развалилась. Поднять ее банку в одиночку не под силу, необходима срочная помощь государства. А она запаздывает. Если здесь ничего кардинально не изменится в государственной политике, уверяю вас — весной колхозы-совхозы обанкротятся...

— **А как вы вообще к ним относитесь? Может быть, эта структура изжила себя?**

— Я не политик, а экономист. На мой взгляд, если колхоз стабильно работает, если он превратился в агрофирму с замкнутым циклом производства (от сева до переработки сельхозсырья), то за такие агрофирмы надо держаться, что называется, руками и ногами, всячески им помогать. Ведь и в тех странах, на экономику которых мы вроде бы ориентируемся, наряду с фермерами имеются крупнотоварные комплексы типа наших агрокомбинатов, которые в общем-то и кормят эти государства.

— **Ваших клиентов не смущает, что председатель правления Куб-**



инбанка, его заместители и почти все сотрудники — женщины?

— Ничуть. Мы с ними давно сотрудничаем. И сколько я себя помню — в банках работали одни женщины. Работа эта была неблагодарная, низкооплачиваемая, поэтому мужчины к ней не рвались. Зато сейчас от них отбоя нет: оклады у нас стали довольно приличными, работа в банке — престижной, вот, как говорится, и пошел к нам мужик.

— **Вы говорили о стольких труд-**

ностях и проблемах. Оптимизма не теряете?

— Без него в нашем деле нельзя. Не то что оптимизм — вдохновение нужно.

— **И в чем вы его черпаете?**

— В том, что помогаем, по мере сил, нашим земледельцам, нашим кормильцам в их постоянных заботах. Это, наверное, что-то значит...

Александр ДЕРГАЧЕВ

Краснодар

«КРЕДИ СЮИСС» НА РУССКОЙ СЦЕНЕ

«Креди Сюисс» — один из грандов банковского бизнеса не только в Швейцарии, где он входит в тройку самых крупных и старых банков, но и вообще на Западе. Год назад «Креди Сюисс» открыл московское представительство и, судя по роскошно отделанному особняку в центре столицы, обосновался здесь прочно и надолго. Больше никто из его швейцарских собратьев пока на это не решился. Согласимся, что шаг «Креди Сюисс» неординарен для швейцарских банков, олицетворяющих осмотрительность и стопроцентную основательность. У нас, как известно, эти черты не отнесешь к разряду национальных. Вот и мне пришлось извиниться перед главой представительства Мартином Эмхом, когда я попросил его о срочной, в тот же день, встрече.

Впрочем, для Мартина в этом вторжении журналиста в его заранее расписанные планы не было ничего необычного.

— Здесь сплошь и рядом так принято — договариваться о чем-нибудь в последний момент и в пожарном порядке. Хотя потом часто оказывается, что особой необходимости в сверхсрочности не было, да и повод был пустячным.

— Неужто это свойственно не только нашим журналистам, но и банкирам?

— Не скажу, что всем и всегда. Просто значительная часть моей работы здесь состоит в налаживании и поддержании прямых контактов в банковских и деловых кругах, в постоянном личном общении с работниками банков. Для многих факт личного знакомства уже достаточен, чтобы пренебрегать общепринятым стилем деловых отношений. К примеру, тебе звонят и предлагают встретиться чуть ли не через пару часов. Я отнюдь не против, но дайте хоть какое-то время для минимальной подготовки...

Я очень ценю дружеские связи с коллегами из местных банков, но они должны понимать: невозможно делать одолжения каждому.

— А много ли вы приобрели подобных связей за год? И вообще, чего удалось достигнуть «Креди Сюисс» за время работы вашего представительства?

— Во-первых, мы, можно сказать, пустили корни не только в России, но и в других странах СНГ, установив корреспондентские отношения со многими местными



Мартин Эмх,
глава представительства
швейцарского банка
«Креди Сюисс»

банками. Конечно, отношения не слишком активные, поскольку некоторые из этих банков только недавно получили соответствующую лицензию или находятся в регионах, лишь начинающих развивать банковскую деятельность, обретаем независимость в банковских операциях.

Однако темпы установления контактов гораздо выше, чем мы ожидали. Экономическая ситуация здесь весьма нестабильна и с трудом поддается оценке и прогнозированию. Поэтому мы и не рассчитывали сразу же найти партнеров в лице коммерческих банков — быть может, за редким исключением.

Теперь я могу с радостью констатировать, что все больше банков, в том числе мелких, осваивают новые сферы банковского бизнеса и обретают устойчивую клиентуру. Тем самым создается экономическая среда, в которой, по мере ее развития, и мы сможем когда-нибудь действовать в полную силу.

— Как я понимаю, многие наши банки лишь с большой натяжкой могут быть названы банками в западном смысле слова.

— Зато они очень быстро учатся, расширяя спектр банковских услуг и накапливая опыт. Это произошло в течение того года, что мы работаем здесь. К сожалению, большая часть таких прогрессирующих банков находится в Москве и москов-

ском регионе. Это естественно, так как они входят в изначально более развитую экономическую инфраструктуру. Даже в Санкт-Петербурге насчитывается всего около тридцати банков, тогда как в Москве их более четырехсот. Впрочем, обнадеживает, что банки прогрессируют и в других регионах — на Урале, в Поволжье, в «глубинке» России. Это тем более впечатляет, что там банки начинали практически на пустом месте, не имея квалифицированных кадров.

Такой ход событий помог нам гораздо быстрее установить деловые отношения на большей части территории России и СНГ, чем мы рассчитывали. Можно предположить, что через год-полтора наши связи распространятся на всю территорию Содружества. Разумеется, за исключением зон, охваченных вооруженными конфликтами.

— А вам самим пришлось здесь чему-нибудь научиться?

— Да, как ни странно, работа в местных условиях имела для нас определенный обучающий эффект. В частности, из-за неразвитости в России международной системы межбанковских связей (СВИФТ), к которой подключено у вас всего около десятка банков, а эффективно используется и того меньше, пришлось вернуться к подзабытой нами связи с помощью телекса.

— После этого даже неудобно спрашивать, предпринимает или хотя бы изучает «Креди Сюисс» какие-либо инвестиционные проекты, возможность их финансирования в России.

— Это самый трудный вопрос сегодня, и он останется таковым еще не на один год. Не только для «Креди Сюисс», но и для любого западного банка, желающего работать у вас. Мы все должны придерживаться сверхосторожного подхода при финансировании проектов в России и предварять его более глубоким изучением ситуации, чем обычно. У банков здесь слишком мало возможностей для получения залогового обеспечения или других ощутимых гарантий вкладов. Пока такая ситуация сохраняется, трудно говорить об инвестиционной деятельности, хотя она для нас была бы очень привлекательной, прибыльной, и мы будем непременно к ней стремиться. А сейчас, подобно другим западным банкам, хотели бы подключиться к совместным проектам, намечаемым в странах СНГ международными организациями, например Международной финансовой корпорацией.

— В любом случае вам, видимо, потребуются более серьезные знания о нашем рынке и партнерах на нем, причем не только о банках.

— Разумеется. И мы пристально приглядываемся к возникающим акционерным обществам, компаниям, другим экономическим субъектам и собираем о них информацию. Пока еще они только формируются структурно, делают первые шаги на международном рынке, да и на рынках так называемого ближнего зарубежья. Но кто знает, может быть, вскоре они станут нашими клиентами, и мы определенно рассчитываем на них в этом качестве.

Артем ЗАЙЦЕВ



ГРУППА МОСТ МОСТ-БАНК

117839, МОСКВА В342(МОСТ), УЛ. ОБРУЧЕВА, 34/63



MOST

ТЕЛ.: 3349730, 3338309, ТЕЛЕКС: 612232, ФАКС: 4202262



*Владимир ГУСИНСКИЙ,
генеральный директор
группы «Мост»,
президент «Мост-банка»*

МОСТ-БАНК-
первый и единственный
в России банк,
выпустивший самые
распространенные в мире
кредитные карты
"ЕВРОКАРД/МАСТЕРКАРД",
гарантирует наилучшее
обслуживание
клиентов.

"The whole world in your hands!"®

BANK

ОНИ БЫЛИ ПЕРВЫМИ

Учреждение банков в России началось с 1754 года, но деньги в кредит россияне, естественно, брали и давали задолго до этой даты. Среди тех, кто при необходимости прибегал к помощи кредиторов, были не просто знатные и сами по себе не бедные люди — даже цари нередко ходили в должниках. Известно, например, что Иван Грозный получал кредиты у купцов Строгановых. Но лишь в XVIII веке на деловую сцену России вышли персонажи, игравшие едва ли не главные роли в финансовой жизни империи, — придворные банкиры.

ПРИДВОРНЫЕ БАНКИРЫ

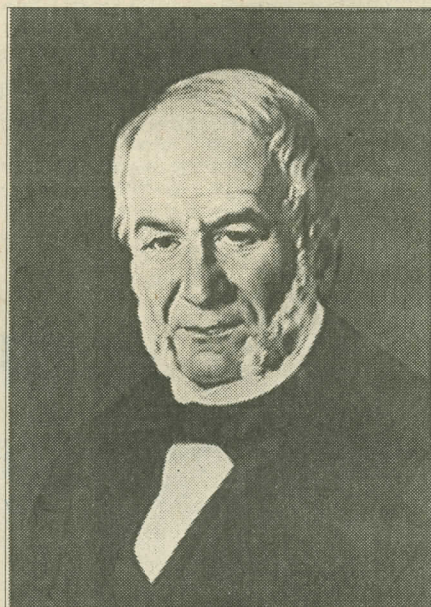
При Екатерине II в этой партии солировал Иван Фредерикс, потомок голландской семьи, глава банкирского дома «Велден, Векстер и Фредерикс». Именно благодаря его посредничеству в 1769 году Россия получила один из первых своих иностранных займов — у амстердамских банкиров.

После смерти Фредерикса место придворного банкира занял английский купец Ричард Сутерланд. Он стал основным кредитором русского правительства и ссужал немалые суммы придворной знати, купцам, промышленникам. Причем делал все это с таким размахом, что в 1788 году получил титул барона Российской империи. Увы, новоиспеченный барон недолго радовался своему титулу: примерно через три года Сутерланд, к изумлению многих, разорился и избежал позора только потому, что покончил с собой. После этого печального события обнаружились крупные банковские махинации и разразился скандал. Власти, учтя сие, решили упорядочить кредитно-финансовую жизнь России. И упорядочили.

В 1798 году Павел I учредил «контору придворных банкиров и комисионеров» для внешних и внутренних операций в составе Воута, Велию, Ралля и К^о. Вскоре, впрочем, Воут проштрафился и его компаньонское место занял Н.Роговиков. Следуя, видимо, сутерландовой традиции, через два года Велию, Ралль и Роговиков получили баронские звания. Но Павел I, как всякий правитель, одной ру-

кой жаловал, а другой старался прищемить. Создав «государственную» контору, он попытался ограничить частную деятельность входивших в нее банкиров-предпринимателей и даже лишить их прав на собственное дело. А, надо сказать, все компаньоны по придворной конторе такое дело имели. И, естественно, отказываться от него не пожелали, так что у Павла I ничего не получилось, компаньоны продолжали свой бизнес.

При этом они вполне достойно справлялись и с государевой службой: наладили тесные контакты с кредиторами русского правительства за границей, поддерживали связи с банкирскими домами Гамбурга, Лондона, Лейпцига, Берлина, Генуи, Вены и прочих деловых центров Европы, финансировали дипломатические представительства России, военные кампании и т.д. Даже после того, как в 1811 году все операции



Александр Людвигович ШТИГЛИЦ

конторы перешли к Министерству финансов и Особой канцелярии по кредитной части, институт придворных банкиров продолжал играть значительную роль и сохранился до середины XIX века.

Среди придворных банкиров в то время блистал выходец из Германии Людвиг Штиглиц, любимец Николая I, организатор многих иностранных займов и щедрый «поставщик» собственных кредитов, лидер Петербургской биржи. (Один пример: именно Штиглиц обеспечил государственный заем в 50 млн. рублей серебром на строительство железной дороги Петербург

— Москва.) Разумеется, он тоже стал бароном — этот титул Николай I даровал ему в 1828 году.

Через 15 лет банкирский дом Штиглицев перешел в наследство сыну Людвигу — Александру. Наследник оказался вполне достойным. «Имя его пользуется такой же всемирной известностью, как имя Ротшильда, — писал в 1859 г. «Вестник промышленности», — с векселями его, как с чистыми деньгами, можно было объехать всю Европу, побывать в Америке и в Азии». Свою бурную финансовую карьеру (а он 13 лет был председателем столичного биржевого комитета) Александр Людвигович успешно совмещал с не менее бурной промышленной деятельностью. Он построил на реке Нарве суконную и льнопрядильную фабрики, в Екатерингофе — бумагопрядильную фабрику, сахарный завод и множество других предприятий, был одним из учредителей Главного общества российских железных дорог. А еще «российский Ротшильд» слыл завзятым театралом, меломаном и меценатом. Он пожертвовал, например, огромные деньги — несколько миллионов рублей — на сооружение в Петербурге училища технического рисования и художественного музея при нем. (До революции училище и носило имя своего «отца», а затем было переименовано в честь советского скульптора В. Мухоминой.)

Но будь Александр Штиглиц хоть трижды замечательным человеком, самым придворным из всех придворных банкиров, его финансовый монополизм все же многих раздражал, в том числе и Министерство финансов. Оно-то и решило поспособствовать созданию в России нового могучего банкирского дома, что, конечно, ужасно обидело Штиглица. Подобно всем обиженным на Руси — вплоть до наших дней, — Александр Людвигович стал паковать чемоданы. Но в те времена кадровая политика правительства еще была направлена на удержание «мозгов» (и капиталов) в России: Штиглицу предложили возглавить вновь созданный Государственный банк. И он взялся за новое дело, предвзвительно ликвидировав свои частные дела (выгадав, кстати, при этом 3 млн. рублей годового дохода). Словом, влияние его в деловой жизни России сохранилось, однако Штиглицу суждено было стать фактически последним в плеяде придворных банкиров. И о восстановлении его быллой банкирской монополии речь уже не шла.

В 1863 г. появилось первое в России Санкт-Петербургское общество взаимного кредита, а еще через год началась новая финансовая эра.

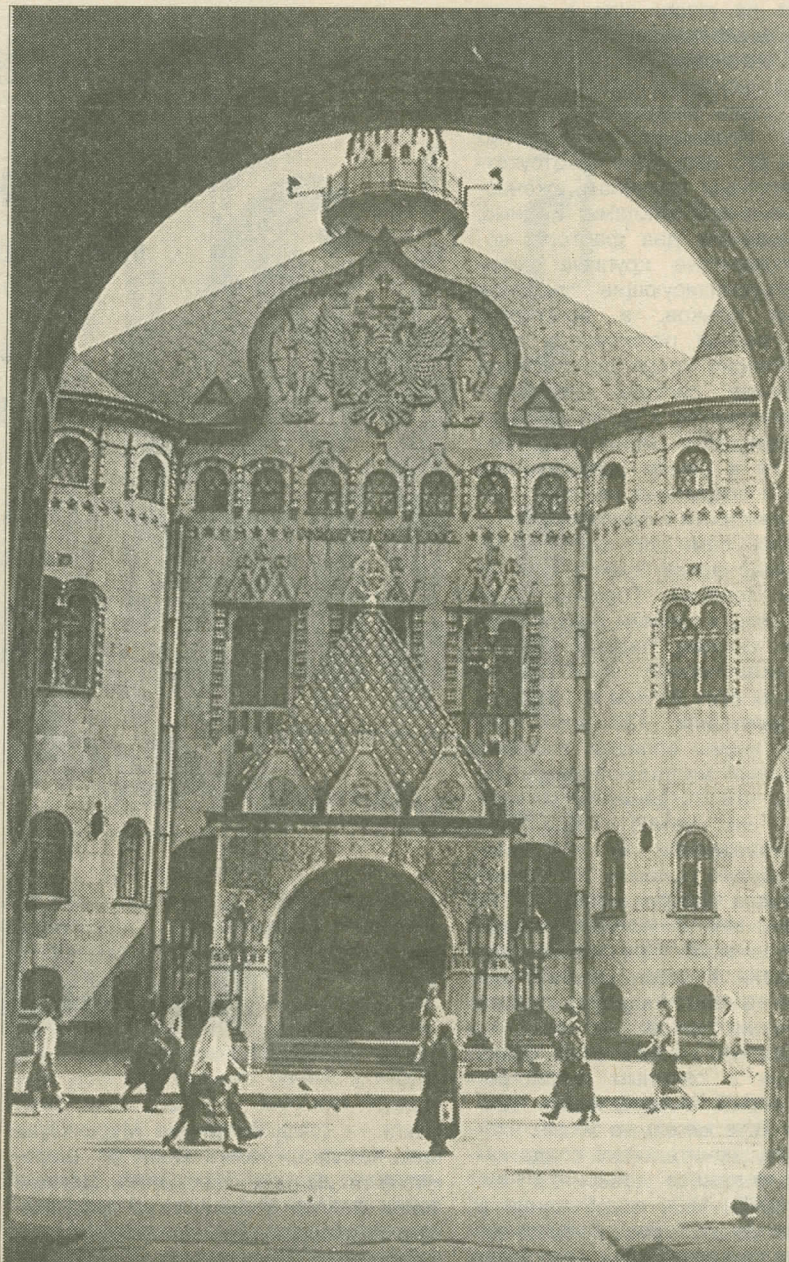


Фото В. Гордеева

Самое красивое и роскошное здание банка находится в Нижнем Новгороде. Оно построено за три неполных года. Открытие его состоялось в мае 1913 г. Сейчас в нем мирно соседствуют Главное управление Центрального банка России по Нижегородской области и коммерческий банк «Нижний Новгород».

ЭРА АКЦИОНЕРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Первенец этой эры объявился, естественно, в столице — Санкт-Петербургский частный коммерческий банк, так он назывался. Правительство, заметим, приветствовало новорожденного и всячески его баловало, однако публика, особенно финансовая, поначалу к идее акционерных банков большого энтузиазма не проявила. Только в 1866 году открылся следующий — Московский ку-

печеский банк, через пару лет — еще два. Столь прохладное отношение к финансовой новинке сохранялось до тех пор, пока банки не начали получать солидные прибыли и выплачивать своим акционерам соответствующие дивиденды. Тут-то и пошло: 1869 г. — открылись три банка, 1870-й — пять, 1871-й — двенадцать, 1872-й — девять, 1873-й — опять двенадцать. Да при этом большинство банков обзавелись местными отделениями, счет которым перевалил далеко за сотню.

Подписка на акции шла в темпе, способном вызвать зависть у самых удачливых нынешних АО: она заканчивалась за несколько часов, а число желающих стать акционерами в десятки раз превышало количество акций — и это несмотря на отсутствие по понятным причинам ежечасной телевизионной рекламы! Видимо, рекламу заменяли два фактора: во-первых, упомянутые крупные дивиденды, символизирующие деловое процветание банков, а во-вторых, правительственная политика в этой сфере. В России тогда действовала разрешительная система акционерного учредительства и устав каждого банка утверждался министром финансов, а то и самим императором. Это в глазах подданных являлось гарантией надежности и благополучия.

Безусловно, само по себе количество коммерческих банков еще ни о чем не говорит. Гораздо важнее посмотреть, с какими результатами прошли, скажем, первые 30 лет банковско-акционерной эры. Основные капиталы этих банков к 1 января 1895 г. превысили 122 млн. 600 тыс. рублей, иными словами, выросли на 56 с лишним миллионов. (Надо ли напоминать, что тогдашний миллион нынешнему не чета?) Оборотные средства перевалили за 474 миллиона, а годовая прибыль 34 акционерных банков приблизилась к 19 млн. рублей, что составляло более 70 процентов всей банковской прибыли в России. К этому моменту дивиденды получали акционеры всех без исключения банков.

Однако далеко не все было столь безоблачным и славным в биографии акционерных коммерческих банков России. В те же самые 30 лет входит и период значительного спада интереса (и, что важнее, доверия) к ним. Только в 1876—1880 г. объявили о своей ликвидации семь коммерческих банков, и до 1882 г. не было подано ни единого ходатайства об открытии новых. В решающей степени этот «черный» период банковской истории связан с шоком, которым отозвался в России

ПЕРВЫЙ БАНКОВСКИЙ КРАХ

Эта печальная судьба постигла Ссудный банк, и даже в наши дни она остается вполне поучительной.

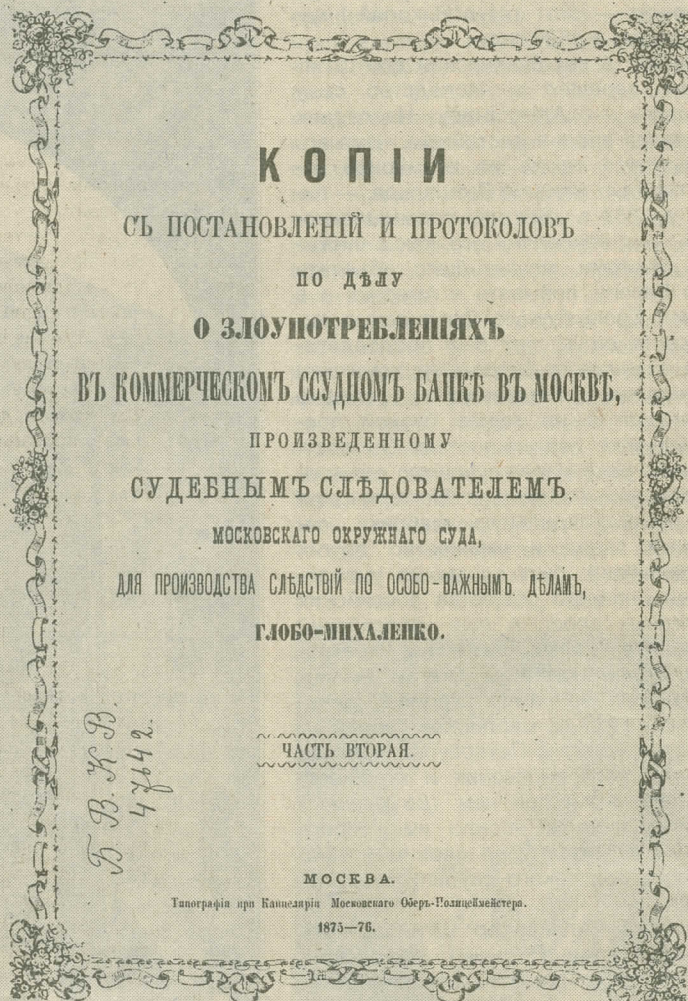
Ссудный банк открылся в Москве в 1870 г., уставной капитал его равнялся 3 млн. рублей, а среди учредителей были такие видные промышленники, как братья Крестовниковы, Т.С.Морозов, И.А.Лямин, В.М.Бостанджого, представители дворянской

знати — граф Владимир Мусин-Пушкин, камергер князь Василий Шереметев и другие. Заведовать делами банка взялся управляющий московским ломбардом Д.Д.Шумахер (вскоре избранный Московским Городским головой), а совет банка возглавил крупный фабрикант Н.М.Борисовский. Увы, вполне здоровая банковская идея с самого начала оказалась зараженной извечной российской болезнью — кумовством, протекционизмом. Одним из директоров Ссудного банка по протекции Шумахера был избран П.М.Полянский, весьма смутно представлявший себе, что такое управление финансовой компанией, а другим — столь же далекий от банковского дела Д.Ю.Миллиоти, чьи сестры были замужем за членами совета Борисовским и Крестовниковым. Чтобы «разбавить» правление банка профессионалом, выпустили из Варшавы банкира Г.Я.Ланду и вверили ему операции с иностранными клиентами. Как потом выяснилось,

профессионал-то это был тот еще, собственная банкирская контора Ланду разорилась аж в 1859 г.

Родственные и приятельские принципы соблюдались и при распределении акций: из 87 акционеров к весне 1875 г. более 70 были либо членами правления и совета, либо служащими банка, либо их родственниками. Даже ревизионная комиссия состояла из лиц, зависимых от банковской администрации, так что не будем подобно постановку дела относить исключительно к завоеваниям советской власти. Ну а коли все свои, то с отчетностью у банка все было в порядке, чего не скажешь о действительном положении дел.

В 1873 г. биржевой кризис на Западе подорвал надежды Ссудного банка на успешные операции с иностранными ценными бумагами. Потери составили 85 тыс. рублей, через год — почти вдвое больше (что, впрочем, не нашло отражения в отчетах). А тут еще объявился прусский железнодо-



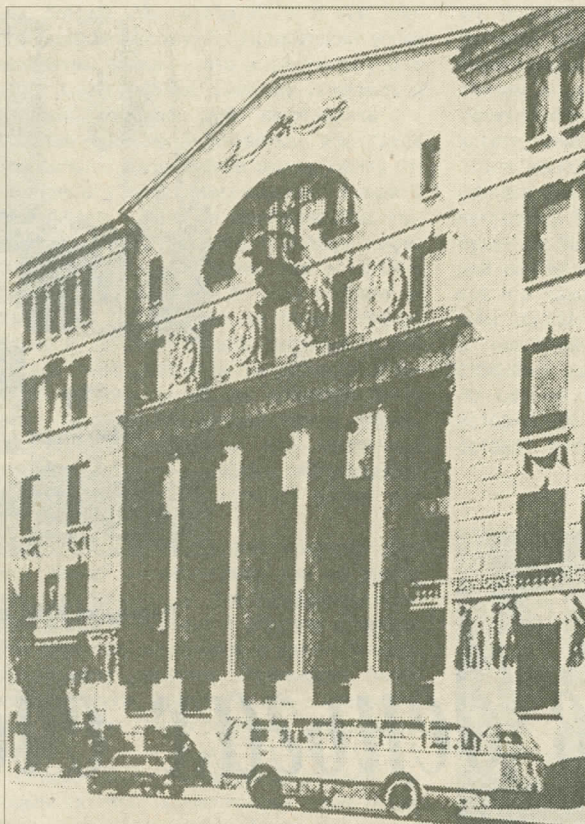
рожный магнат Генри Струссберг, предложивший московским банкирам шанс на спасение, но приведший их к окончательному краху.

Дело в том, что железнодорожный бизнес самого Струссберга к тому времени оказался в прогаре из-за франко-прусской войны и экономического кризиса. Многие начатые им проекты остались незавершенными, бывшие партнеры отказывали в новых кредитах. Благо, российский коллега, известный железнодорожный строитель и подрядчик С.Поляков, помог Струссбергу связаться с Ссудным банком в Москве, где его приняли за «одного из самых крупных богачей». И для начала дали крупный кредит под залог в полторы тысячи вагонов, отправленных из Богемии для Курско-Харьковской железной дороги, хозяином которой был Поляков. И пошло-поехало. Через год за прусским «крупным богачом» числился уже должок в 8 с лишним миллионов, а стоимость представленного им обеспечения не дотягивала и до одного миллиона рублей. Он ухитрился «впаять» в качестве залога даже бумаги непостроенных железных дорог и недостроенного богемского завода. В довершение ко всему Ссудный банк поручился за вексель Струссберга в Берлине на сумму свыше двух миллионов рублей, за что Полянский и Ландау получили крупные комиссионные, именуемые в юриспруденции взяткой.

В начале октября 1875 г. некоторые члены правления Ссудного банка все-таки засомневались в надежности прусского партнера и попросили своих иностранных корреспондентов проверить ценность его бумаг. Ответ был прост: эти бумаги не стоят ничего. Ссудный банк шагнул в пропасть. По уставу уже при потере 1/4 акционерного капитала он должен был объявить о своей ликвидации, а тут потери по «делам Струссберга» более чем вдвое превысили размер основного фонда (7 млн. рублей против 3 млн.).

Еще 11 октября кассиры спокойно принимали деньги вкладчиков, а 12-го было объявлено, что вернуть вклады банк не в состоянии. Между прочим, граждане Российской империи доверили ему около 14 млн. кровных рублей.

То, что творилось в те дни в Ссудном банке, можно представить, взглянув на картину В.Маковского «Крах банка», написанную как раз по этому поводу. Но паника покатила по всей России, люди кинулись изымать вклады из других частных банков, хотя министр финансов М.Х.Рейтерн лично заверил народ, что сомневаться в их прочности ника-



Азовско-Донской
коммерческий банк

ких оснований нет. Госбанк даже предоставил акционерным банкам дополнительные льготы, чтобы помочь пережить критический момент. (Интересно, способен ли на такое сегодняшний Госбанк России?) В итоге казна взяла на себя погашение половины долгов Ссудного банка, а всего вкладчикам удалось выручить назад три четверти вложенного.

Ну а затем наступили судные дни Ссудного банка. Ничего не зная Струссберг приехал в Россию за очередным кредитом и угодил в долговую тюрьму. Арестовали Полянского, Ландау и некоторых членов совета, которые изловчились до объявления банкротства изъять из родного банка свои капиталы. Скандал вынудил Д.Д.Шумахера покинуть пост Городского головы, лопнуло несколько

фирм, теснее других связанных с Ссудным банком. Главные виновники краха были приговорены к различным тюремным срокам, а деловая репутация других оказалась подорванной навсегда. И, как мы знаем, эхо скандала еще долго гуляло по России.

Что тут добавить? Разве что мнение одной из газет того времени: «Пример товарища, погибшего на пятом году своего существования, послужит для других акционерных банков добрым уроком, усилит осторожность в ведении операций и разборчивость в выборе директоров и контроль над их действиями...» Поистине бессмертные строки. Вопрос — действительно ли послужил и послужит ли еще?..

Экскурс в банковскую историю совершен по материалам С.Мартынова, В.Долинской и Ю.Полякова, предоставленным редакцией газеты «Былое»

	БЫЛОЕ	
	История и опыт предпринимательства	ИНДЕКС 50009



Леокадия КИН, председатель правления «Сибнефтебанка»

Не в деньгах счастье?

Примерно то же положение воцарилось в экономике СНГ, как любят выражаться в верхах, «у целом». Скажем, независимое государство Азербайджан производит буровое и нефтепромысловое оборудование. Другие суверенные республики, что интересно, тоже его производят. А сибирские нефтяники, в частности добытчики Тюменской области, в данном оборудовании, наоборот, нуждаются. До поры торжествовала незатейливая логика, и смежники худо-бедно укладывались в неглупую формулу «товар—деньги—товар», продуктивно сочетая спрос с предложением. Сейчас со всей этой марксистской бодягой покончено. Впавшие в острую форму независимости государства горделиво сидят на своем добре, показывая друг другу в лучшем случае кукиш.

Стало быть, надо как-то обходиться самим, пока температура воспаленного Содружества не упадет до нормального Партнерства.

Из этого исходит женщина в длинном пиджаке и аккуратной прическе, сидящая в недрах серого строения, унылого, как и весь пейзаж студеного города Тюмени. Леокадия Фридриховна Кин. Похожа на директора школы. Банкир.

Свое хозяйство, «Сибнефтебанк», госпожа Кин поставила сама, выцарапала под него 400 квадратных метров в густо населенном конторами муравейнике, естественным образом возглавила и посвятила его деятельность нуждам, или, как она выражается, болезням, главной тюменской отрасли. Бальное имя Леока-

Одним из наиболее загадочных явлений нашей жизни стали персонажи, стоящие плечом к плечу с плакатиками противоположного и одновременно взаимовыгодного содержания: «КУПЛЮ ВАУЧЕР» и «ПРОДАМ ВАУЧЕР» же. Своим простоватым умом я никак не понимаю эту Россию. Ты, мужик, продашь, а вот ты, мужик, наоборот, купишь. Почему же такая сделка не совершается, и мужики стоят, как часовые любви, всей своей фигурой выражая неуютленность?

дии Кин связано с нефтяными промыслами лет тридцать. Последние годы оно принадлежало начальнику финансового управления Главтюменьнефтегаза.

Что такое нефтяной банк в условиях нашей нездоровой экономики? Это форменная нянька, а при ответственном немецком характере банкира плюс ее же женской сердобольности «Сибнефтебанк» явился для тюменских нефтяников старой преданной кормилицей, в сундуке которой всегда найдется, чем подлатать и подпитать бреши в карманах и желудках.

Акционерками банка в 1990 году стали девять нефтедобывающих объединений Западной Сибири. Это, как нетрудно догадаться, публика не бедная. Практически онассисы. Однако тюменский нефтебанк с первого дня зарабатывал себе на жизнь сам. Сильно сыграли на имидж расположение и профиль: слова «Сибирский нефтяной банк» звучат музыкой для уха западных банкиров и предпринимателей; валютные вливания, конечно, поднимают тонус. Но, как замечает Леокадия Фридриховна, «нам не кажется, что мы хорошо устроены». Прежде всего, разбойный характер Минфина не изменился с тех пор, когда в 1988 году верховный финансист СССР Б.И.Гостев обложил кооператоров знаменитым 90-процентным налогом. В 1991 году коммерческие банки платили Минфину 32 процента от прибыли, в прошлом — уже 30 процентов от дохода. Что в переводе на русский язык означает попросту оброк: две трети прибыли банк от-

дает министерству. Но и в этих вполне крутых условиях «Сибнефтебанк» уже выдал своим клиентам более семи миллиардов кредитов. Когда у тюменских нефтяников не было денег ни на выплату зарплаты, ни на транспорт, ни на оплату электроэнергии, а нефтебанк еще не встал на ноги, он организовал складчину, и под ответственность Леокадии Кин банк, например, АвтоВАЗа вступал в тройственный договор, чтобы нефтедобытчики Тюмени могли «день простоять и ночь продержаться».

Но общий диалектический закон «не в деньгах счастье» оказался писан для всех областей бытия. Как уже было замечено, нарушились привычные структурные связи; тромбы, пробки и блокады забили артерии нашего Левиафана. Даже крупные денежные кредиты не в силах взбодрить промышленные отрасли, если их бойкотируют, допустим, машиностроители ближнего, как принято почему-то с иронией говорить, зарубежья. Договоры сибиряков со странами СНГ не расторгнуты, но практически связь прервалась. И вот банк Леокадии Кин берется за несвойственную ему роль менеджера: пытается повернуть перекрытые каналы продвижения оборудования на территорию России, чтобы тюменские нефтяники беспрепятственно получали машины и запчасти из Москвы и Санкт-Петербурга. Кировский, например, завод или «Электросила» ничего против, конечно, не имеют, но они, в свою очередь, нуждаются в расширении, ремонте, переоборудовании цехов. И хотя и не в деньгах счастье, уперлись мы вновь в них. И тюменский нефтебанк все с тем же сибирско-немецким упорством работает над соблазнением Собчака и компании по поводу открытия в Санкт-Петербурге филиала. Мысль проста, как все гениальное: неработающие ресурсы, мертвые деньги населения и коммерческих структур через питерский филиал банка пойдут на развитие питерских же заводов, оставаясь, таким образом, на месте, в городском бюджете. Причем попутно решается частично и проблема безработицы. Тюменские же нефтяники, увлекая в общее поступательное движение социальную сферу Петербурга, размещают свои прекрасные заказы на прекрасных российских заводах.

Леокадия Фридриховна любит говорить, что ее банк пропускает боли нефтяников через свои кровь и сердце. Эту метафору не надо, конечно, понимать так, что роль «Сибнефтебанка» аналогична роли писателей Тургенева или Достоевского, концентрировавших на кончиках своих гениальных перьев боль русского общества и народа. О, нет. Современный банк — структура лишь отчасти гуманитарная, главным же образом — коммерческая. Что ставит перед вышеуказанным банком довольно прозаическую житейскую задачу: поддерживая других, заботиться и о собственном по возможности процвета-

нии, потому что позаботиться о нем просто больше некому. Экономический успех клиентуры банка — это в конечном счете успех самого банка. Поэтому интересы и болячки отрасли для нефтебанка — кровные болячки и интересы, ибо таков основополагающий закон рынка. Банку отнюдь не все равно, кому выдавать кредиты и открывать счета. Он заинтересован поднять экономику отрасли и потому имеет дело не с перекупщиками, как арбатские спекулянты валютой, а с производством. И потому он обслуживает не только нефтяников, и даже не только смежные отрасли, а и самых, казалось бы, далеких от буровых скважин и вышек клиентов. В их числе — тюменские коммерсанты, фермеры, строители. Потому что нефтяники тоже едят хлеб, а кирпич, выпускаемый кирпичным заводом, идет на жилье для тех же нефтяников.

— Что такое поддержка клиентов другого банка? — объясняет, как на уроке, госпожа банкир. — Это поддержка промышленности вообще и области в целом. Это развитие экономики, а значит, и свое собственное развитие. Тюменские банки партнерствуют, дружат, и это очень хороший симптом. Стало быть, мы созрели для рынка.

Строго говоря, основные акционеры, которые активно осуществляют свое право пользования кредитами банка, не являются его клиентами в смысле обслуживания счетов. То есть, по сути, не участвуют в обороте (который за 11 месяцев и 20 дней прошлого года составил, кстати, 204 миллиарда). Их счета открыты «по месту жительства», в банках Нефтеюганска, Томска, Красноленинского, Нижневартовска. Но развитие организма невозможно без ощущения общей кровеносной системы, что прекрасно понимает умный и стреляный финансист Леокадия Фридриховна Кин и, к нашему общему горю, не понимает практически никто из рулевых Содружества. И это уже не экономика, а политика. И, как политике свойственно, она ставит под удар не абстрактные области, отрасли или кабинеты, а живых людей.

В Тюмень долгие годы ездили вахтовики с Украины и из Белоруссии. Многие полюбили край, остались здесь работать. Теперь рушатся семьи из-за проблем с гражданством, из-за неподъемных цен на самолеты и прочей дичи. Но у правительства, как мы знаем, другие проблемы. В правительствах сидят занятые люди. И, между прочим, храни их Господь, они в своей занятости помнят о том, что условия работы на Севере, например, тяжелые. И даже принимают трогательное решение о досрочном завозе на север Тюменской области горюче-смазочных материалов для нормальной работы зимой. При этом выплату государственного централизованного кредита, который нефтяники должны получить для своего оборота у правительства, — порекомен-

уют банкам. Минюст сложные процентные расчеты, выразим суть дела простенько: правительство залезло коммерческим банкам в чудовищный долг. В частности, тюменскому нефтяному. Многие банки, кстати, зная кокетливый нрав крестьян отцов народа, на сделку не пошли. Кин согласилась и выдала нефтяникам огромную сумму. Нет никакой гарантии, что долг будет погашен, так как в хитром соглашении не указано, когда, из каких источников и в какой мере кредит компенсируют. «Мы сделали то, что необходимо области и северянам, но себя поставили под страшный удар. Сейчас ходим буквально по лезвию бритвы. Чем закончится эта история, не знаю. Надеюсь, что нас не оставят в беде, что банки, взявшие на



себя такую ответственность, все-таки не будут забыты нашим правительством... Мы простые люди. Зачем и жить-то, если не верить друг другу?»

В голосе Леокадии Фридриховны не слышно металла уверенности. Рискую спросить: «А что будет, если правительство вас, извините, «сдаст»?»

— Ну, видимо... — ласково улыбается простая сибирская женщина-банкир, — видимо, тогда придется... выбирать другое правительство.

Робко глядя в ее дружелюбное скуластое лицо на фоне голых и тесных кабинетных стен, с почтением думаю, что да, видимо, придется...

Алла БОССАРТ

Тюмень—Москва



ОТЦЫ И ДЕТИ. «ВОСТОЧНЫЙ» ВАРИАНТ



Рафис КАДЫРОВ, председатель правления банка «Восток»

Помните слова незабвенного Сухова из «Белого солнца пустыни»: «Восток — дело тонкое»? Так вот, уфимский банк «Восток» — дело тонкое, как всякое финансовое дело, но, что гораздо важнее, — надежное дело. Про него и пойдет речь. Сначала — об отцах.

ОБ ОТЦАХ

Вернее, об отце, то есть о собственно банке «Восток». В этом году ему исполнится пять лет, что вполне солидно. Среди учредителей банка были такие «разнопрофильные» предприятия (потом, кстати, оказавшиеся в разных государствах), как концерн «Укррудпром», Криворожский коксохимический завод, Северный горно-обогатительный комбинат, Ровенская АЭС, Магнитогорский металлургический комбинат, производственное объединение «Орбургнефть» и другие. Сейчас у «Востока» более 1770 пайщиков. И ничего, что их порой разделяют новообразованные государственные границы, главное, что банк, не подверженный политическим страстям, по-прежнему стоит в столице Башкортостана. И по-прежнему оказывает клиентам самые разные услуги, хранит деньги, ценности и документы, выдает ссуды и кредиты, инвестирует, консультирует, ведет валютные операции и т.д. — по всему банковскому спектру. Даже газету выпускает, называется «Экономика и мы». А действительно, как мы без экономики и как она без нас?

Экономика же требует тонкого понимания, куда стоит вкладывать деньги. «Восток», например, предпочитает долгосрочные вложения в ценные бумаги предприятий, которые разрабатывают средства связи, космическую и вычислительную технику, инвестирует средства в акции

фондовых и валютных бирж, а на десяти биржах держит брокерские места.

Но не только в космосе и биржевых высотах витает «Восток», а вместе с ним его пайщики и клиенты. Есть заботы вполне земные, даже, можно сказать, приземленные. Скажем, в прошлом году уфимский банк инвестировал три миллиарда рублей в развитие сельского хозяйства, а в этом собирается вложить 24 миллиарда в создание современной промышленной инфраструктуры.

Наконец, портрет «отца» будет неполным, если не сказать, что он большой любитель культуры, на которую не жалеет денег. Помогал, к примеру, проведению Шалапинских чтений в Уфе, многих творческих и детских вечеров. Но предмет гордости — Музей современного искусства банка «Восток», в котором сейчас уже более 200 единиц хранения. Слово «хранение» надо понимать тут не в том смысле, что вот, дескать, собирают, хранят, «как в банке», и никому не показывают. Напротив, частью коллекции в любой момент может полюбоваться всякий посетитель банковского офиса (свидетели подтверждают: в окружении классных картин ощущаешь известную одухотворенность, что способствует решению вполне прозаических, рабочих вопросов). Если же дела не приведут вас в «Восток», не переживайте — собрание картин, даже в более полном виде, чем на стенах офиса, можно увидеть на «выездных» выставках, которые проводит музей. (Когда в 1990 году банк по-

казал свои первые приобретения в выставочном зале Союза художников Башкирии, это вызвало резонанс далеко за пределами республики.)

В Башкортостане, как и во всей России, традиции коммерческих банков за последние 75 лет, в силу известных исторических событий, были основательно утрачены. Поэтому многому приходится учиться заново. Посланцы «Востока» делали это, в частности, во Франции, Швейцарии, США. Готовят кадры и уфимские вузы — за счет «Востока», конечно. А раз мы перешли к «кадровому вопросу» (заметим, к слову, что на работу в этот банк можно попасть только по конкурсу), пришла пора поговорить

О ДЕТЯХ

«Восточные» дети — это Детский банк «Восток», появившийся на свет в январе 1991 года. Помните, когда-то нам показывали по телевизору детские банки то ли в Америке, то ли еще где и говорили: «Вот до чего дошел капитализм — учит детей считать деньги!» Оказалось, правильно делает, что учит. Потому что они, деньги, любят счет и нормальное к себе отношение. «Восток»-отец понял это раньше многих своих коллег, и его Детский банк — учреждение у нас пока уникальное.

Естественно, до банка-отца Детскому не дотянуться, но он производит те же операции, что и старший «Восток», в том числе валютные, обслуживает около 1000 предприятий, а общий объем кредитных вложений год назад достигал уже 350 миллионов рублей, из которых 240 миллионов были вложены в различные малые предприятия. С прошлого года Детский банк совсем «по-взрослому» открыл филиалы в крупных городах Башкортостана и даже в Санкт-Петербурге, где когда-то появился первый акционерный коммерческий банк в истории России.

Уникальность Детского банка в том, что он не только ведет банковские операции, но и готовит новое поколение банкиров для системы «Востока», специалистов для работы в других банковских структурах. Здесь в Учебном центре более 100 будущих российских «ротшильдов» постигают премудрости информатики, финансирования и кредитования, бухгалтерского учета. А обучают их ведущие преподаватели из Башкирского государственного университета и Уральского отделения Российской Академии наук, которые разработали специальный курс по основам банковского дела — на самом современном уровне, когда теория связана с практическим постиже-



нием профессиональных азов. Постичь можно, в том числе, и во время стажировки за рубежом.

Структура Детского банка повторяет модель банка «взрослого». Только в зависимости от возраста банкир-стажеры разделены на четыре группы, в каждой есть свой директор, главный бухгалтер и экономист. Ежемесячно, как положено, совместно подводят итоги, анализируют удачу или (не дай Бог!) промахи. Задача банка — дать ребятам знания и заплатить, если они эти знания применили на практике. То есть совсем не так, как в брокерских школах или академиях менеджмента, где, наоборот, надо заплатить, чтобы учиться.

Школьники, получив стипендии Детского банка, продолжают учебу в вузах республики по специально созданной для них программе, часть которой — практика в родном банке. А в ближайших планах — открытие экономического колледжа.

Но к Детскому банку тянутся не только юноши, обдумывающие житей и в результате раздумий решившие посвятить себя кредитно-финансовой ниве. Сюда приходят те, кто просто прослышал об услугах, введенных специально для них, самых молодых. Например, с 12 лет отрок может (с помощью родителей, правда) открыть свой собственный счет и ежемесячно самостоятельно снимать со вклада начисленные проценты. А проценты, кстати, увеличиваются пропорционально росту прожиточного минимума: Детский

банк «Восток» делает все, чтобы защитить ребячьи вклады от инфляции, существующей в мире взрослых. Но мало этого: в банке можно сделать и выигрышный детский вклад, а в случае выигрыша отправиться в путешествие или получить ценный подарок. Здесь принимают также коллективные вклады школьных кооперативов и малых предприятий.

Словом, «Восток»-папа вполне может гордиться своим детищем. Тем более, что «Восток»-младший не отстает от родителя по части спонсорства и благотворительности. Даже учредил премию в области детского изобразительного творчества (надо же растить таланты для пополнения коллекции Музея современного искусства) и вложил деньги в совместное акционерное общество «Наука, образование, культура».

Так что если вы хотите увидеть будущее уфимского банка «Восток», загляните в Детский банк. Отличное будущее. И никакой проблемы «отцов и детей», потому что они делают одно дело. То, про которое было верно сказано: «Восток» — дело тонкое. А мы еще раз добавим — и надежное.

**Путешествие на «Восток»
состоялось
благодаря материалам,
подготовленным
пресс-службой этого банка**

Ирина
ЛЮБАРСКАЯ

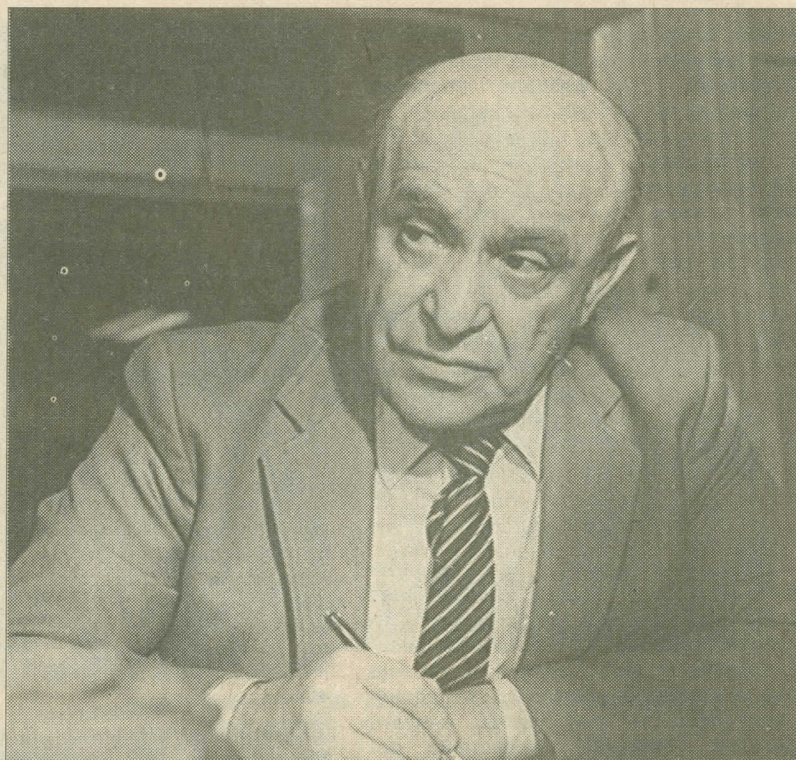


Фото ИТАР — ТАСС

РОЛАН БЫКОВ — АКТЕР, СТАВШИЙ ПРЕЗИДЕНТОМ

Похоже, его жизнь уже принадлежит истории — Ролана Быкова, запечатленного в мраморе, приобрела Третьяковская галерея.

Там, в этой недавней истории нашего времени, он сыграл в театре и кино более ста ролей: беспризорника, физика, грузчика, партизана, скомороха, романтика-грубача, предателя-пьяницу, разведчика поневоле, Акакия Акакиевича, у которого украли шинель, майора Ковалева, от которого сбежал нос, а еще — старуху, кота, домового, Бармалея, Сталина, Берию, Хрущева etc., etc. Еще — Пушкина, но это грустная история.

Там, в истории, он был худруком, главрежем, членом правлений и редколлегий, телеведущим, советчиком и спорщиком, секретарем Союза кинематографистов, депутатом и даже — постановщиком цирковых номеров. Какие-то из этих ролей он, наверное, по-прежнему играет.

Там же, в истории, он никогда не состоял ни в какой (известно какой) партии, но при этом по складу ума и темпераменту всегда был государственным человеком. Едва ли не единственным, кому не по долгу службы и не на волне удачно схваченной конъюнктуры, не понарошку, а всерьез, судьба назначила оставаться «при детях». Как раз мое поколение благодарноросло «при Быкове»: детсад — «Айболит-66», школа — «Телеграмма», университет — «Чучело».

Власть одарила его «молодежным» титулом заслуженного артиста, когда ему уже перевалило за сорок и имя Быкова было известно даже малым детям почти как имя первого космонавта. Та же власть холодеющей рукой совсем недавно «узаконила» его ранг народного артиста, не вызывавший сомнений ни у кого, кроме нее. Увы, он не молод. Однако, просидев полдня в его кабинете и посмотрев, как он ведет переговоры с фирмами или советуется с директором издательства, или шепчется с председателем правления банка, или оценивает чей-то сценарий, или требует сделать ремонт именно такой, а не сякой, или подписывает бумаги, или читает собравшимся свои собственные стихи, или кричит: сигарету, а не то умру! — увидев, как он собран, энергичен и раскован, я поверила, что до выполнения этой шутилой угрозы ему ой как далеко, а вот выполнения его обещаний, пожалуй, ждать не так уж долго. Поверила — и все. Возможно, он просто изумительный актер. Но даже при этом допущении — очень убедителен в других ролях.

Когда-то он организовал первый в Москве студенческий театр, потом — первый Центр детского кино (теперь уже Международный фонд развития кино и ТВ для детей), а год назад — первый частный коммерческий банк «Хэлп».

— Как случилось, что вы стали банкиром?

— Ну какой я банкир...

— Что же вы делаете в банке?

— Делаю то, что умею и понимаю. А чувствую себя уверенно, поскольку понимаю, что я делаю. Остальное — дело специалистов. Меня нельзя назвать ни банкиром, ни бизнесменом — я просто использую разные экономические структуры, оставаясь при этом актером, режиссером и руководителем Фонда детского кино. В банке, как и везде, я занимаюсь главным образом тем, что касается человеческих взаимоотношений. Ведь сегодня даже у единомышленников и партнеров слишком много взаимной агрессии. Мой опыт человеческий и актерский помогает погасить ее во время заседаний правления, переговоров и т.п.

— Отчего же все-таки артист Быков стал президентом банка — от больших денег или от любви к ним?

— Откуда у артиста, который никогда не имел доступа ни к партийным, ни к государственным «кормушкам», в нашей стране могут быть большие деньги? Деньги я всегда принципиально не уважал, говорил, что за ними не надо бегать — они должны прибегать сами, что деньги, как барышня, — излишняя к ним любовь ведет к потере...

— Ваши убеждения изменились?

— Нет, несколько. Изменилась жизнь. Я всегда шел прямо и, если надо, напролом. И сейчас иду так же. А ландшафт изменился, и там, где была ровная дорога, оказались вдруг болота, горы и заносы. Но я-то должен идти. И еще я должен сохранить свою независимость, которую отстаивал во все трудные времена. Иначе я не смогу оставаться художником, не смогу испытывать по отношению к самому себе необходимое уважение. А время сегодня ничем не легче прежнего: если вчера я отстаивал свою независимость от политического монстра, то сегодня я стараюсь не попасть в зависимость от монстра коммерческого. Если выбирать — оба хуже. Когда я услышал, как один из моих раздурившихся от самодовольства администраторов говорит, что «в сегодняшней ситуации порядочный человек — это импотент», я понял, что за этой фразой стоит уже целая идеология, вызревающая прямо на глазах, и если я ничего не предприму, то очень скоро буду у таких, как он, просить работу, а не они у меня. И я начал заниматься тем, что для себя называю круговой обороной, — созданием гибкой разветвленной структуры, которая сумеет выжить в эпоху всеобщего поспешного пожирания

трупа бывшей социалистической собственности. Банк — это часть такой структуры.

— Но согласитесь, что бизнес и творчество — малосовместимые сферы жизни.

— Не соглашусь. Я нахожу много общего у настоящего, честного бизнеса с искусством. Законы, действующие в них, одни и те же — это законы успеха. Ведь если актер и режиссер имеет, как я, столько лет стабильный успех, значит, дело не только в призвании. По-видимому, существует некая технология, ведущая к профессионализму. Готовя для своих студентов курс лекций «Формула успеха», я понял, что живу по определенным законам, которым ни разу не изменил: не сливайся с толпой; никогда не повторяй то, что найдено другими; никогда не повторяй себя. И, конечно, как в искусстве, так и в бизнесе, надо быть больше готовым к черной работе, чем к светлым праздникам... Вы не задумывались, почему так легко и победно идут по жизни некоторые талантливые кинодиректора и режиссеры? Потому что человек, работающий в кино, становится специалистом по нештатным ситуациям. Препятствия, возникающие на каждом шагу, для него естественны. Каждый день съемок фильма «Чучело» для меня начинался со слов: «Ролан Антонович, сегодня снимать нельзя». И я должен был устранить эту причину — от непогоды до бездорожья — и начать работать. Сегодня у меня тоже каждый день начинается с того, что работать невозможно. Так что я нахожусь в привычной нештатной ситуации.

Сколько профессий приходится узнавать за свою жизнь актеру? В шкуру скольких людей он должен суметь влезть? В каждом новом для меня деле мне помогает то, что помогало делать и роли: интуиция, острое чувство времени, понимание человека, его слабостей и сильных сторон, а главное — привычка не стоять на месте, идти и корректировать себя на ходу. Это чисто актерские свойства.

— Что главное вы открыли для себя в бизнесе?

— Что быстро заработать большие деньги нельзя. Говорят, что их можно просто украсть...

— Бог мой, где же вы их украли?

— Можно я доживу свою жизнь так, как ее прожил? В мои годы и с моей репутацией вставать на путь воровства просто нерентабельно. Но большие деньги можно придумать. Надо только знать законы и иметь раскрепощенные мозги. Нафантазируешь — и деньги появятся. Внутренне независимым, раскрепощенным, свободным человеком я был всегда. И очень лю-

бил фантазировать. И вот я придумал несколько увлекательных экономических схем общения с государственными и прочими структурами, как говорится, на «современном этапе». За свою жизнь я столько всего организовывал, а всех удивляет то, что я стал президентом банка!

— Какая же схема была положена в основу банка «Хэлп»?

— Схема так называемой «черной кассы» у студентов: ты помогаешь мне, я помогаю тебе. Он был сразу же задуман как небольшой банк, работающий с малыми предприятиями. Во-первых, выживаемость маленьких банков в такое смутное время, когда действует не рынок — какой тут рынок? — толкучка, более вероятна, а во-вторых, основу капитала составили вклады учредителей, то есть деньги небольшие. И вот, проработав в сфере так называемого малого бизнеса всего год, наш маленький банк очень вырос — его оборот составил десятки миллиардов рублей и десятки миллионов долларов. Но даже не это мне кажется наиболее показательным, а то, как сильно развились структуры, пользующиеся банком, — учредители, вкладчики, как разбогатели его клиенты.

— А вы как пайщик сильно разбогатели?

— Пайщики пока не получили ни копейки. Установлено, что они не должны получать прибыли в течение двух лет. Вот вам еще один закон успеха: никогда не торопись и не играй на мелочь, играй по-крупному. Можно выиграть сто — но копеек, а можно — три, но миллиона. Главное, чтобы цели и задачи были большими. А они не могут не быть большими, если они благородны.

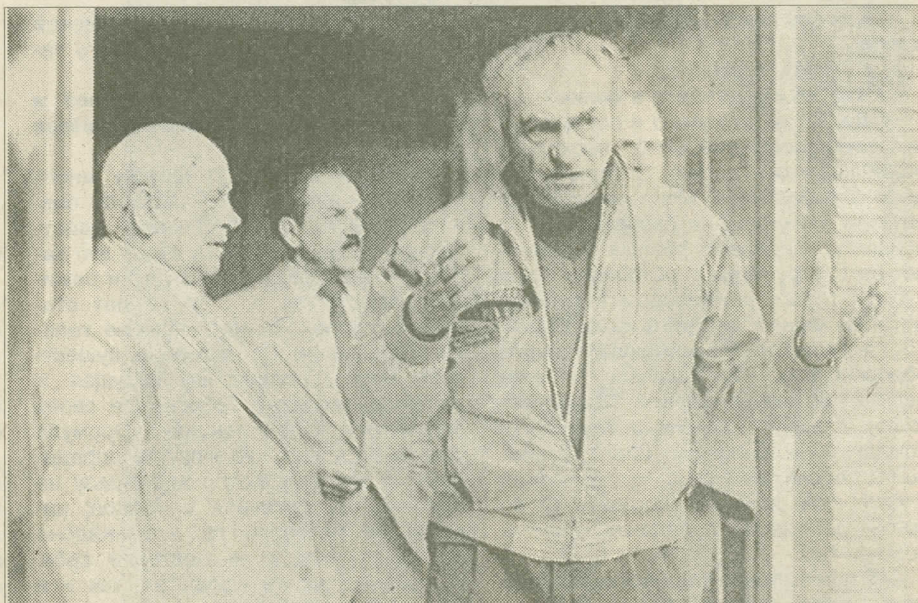
— Вашей большой благородной целью по-прежнему остается спасение детского кинематографа?

— Вы так страшно это сказали... Моя личная цель — освободиться от всех дел и снять картину, сыграть роль. Вот сейчас, несмотря на очень плотную нагрузку, я сыграл Хрущева в фильме «Серые волки». Роль и картина получились, я очень доволен. Идет борьба за то, чтобы в них остались те неправильности и шероховатости, которые делают работу талантливой.

— Простите за занудство, но Ролану Быкову, чтобы сыграть роль, достаточно было бы оставаться актером. Вас же никто не заставляет организовывать банк или создавать Центр детского кино. Кстати, его новый статус — Международный фонд — говорит о благотворительности с размахом?

— Когда мы назвали наш центр фондом, я увидел, что это все равно как если бы во время еврейского пог-

Во время съемок фильма «Серые волки»: слева — Ролан Быков в роли Хрущева, справа — постановщик И.Гостев



рома крикнуть: эй, я жив еще, идите сюда! Все хотят получать деньги ни за что и называют это благотворительностью. А бескорыстной благотворительности нигде в мире не существует. Все это нынешнее спонсорство, меценатство и раздача средств из разных фондов, по-моему, просто фиглярство. Международный фонд детского кино, который я возглавляю, не может и не должен быть только затратной структурой. И все эти экономические головоломки, которые я сегодня решаю, нужны не мне лично. Их решение делает возможным — а это о-очень большая и трудная работа — не только наладить производство детских фильмов, но и их прокат. И я это сделаю. В этом году.

— Год уже начался. Вы верите в свои слова?

— Да.

— Но ситуация в кино, не только в детском, выглядит безнадежной.

— Нет. Вы знаете, что уменьшилось количество самоубийств?

— Не знаю. Но это замечательно.

— Особенно замечательно, как умно социологи объяснили этот феномен по телевизору: мол, раньше система не давала возможности внешнего выхода агрессии, которая могла быть направлена только внутрь самого человека, а сейчас появилась такая возможность — не надо себя убивать, раз можно укокошить другого.

— Страшная глупость. А у вас, конечно, есть другое объяснение?

— Не просто объяснение, а уверенность: сейчас, в наше жуткое время, самоубийств стало меньше, потому что стало больше надежды. В нашей ушедшей, строго выверенной стабильности человек не верил и не мог

поверить в возможность каких бы то ни было перемен. И это многих лишало ощущения перспективы. Сейчас, конечно, мало что изменилось — кроме того, что жизнь стала хуже и тяжелее. Но все-таки именно наше время создало надежду на перемены, перспективу.

— В чем конкретно вы видите перспективу работы вашего Фонда и проката детских фильмов?

— Конкретно — не скажу. Это мое «ноу-хау». А если не конкретно, то сегодня, что бы там ни говорили, корень всех бед в обвальной дезинтеграции стран СНГ. Насильственная, тотальная сталинская интеграция экономики, когда отрезали в Бресте, намазывали во Владивостоке, а съедали в Архангельске, когда по бесчисленным дорогам с места на место перевозились огромные грузы, — эта интеграция была придумана для того, чтобы развал СССР стал невозможен. Но сегодня мы опять сделали невозможное — всю эту громадную систему развалили. Каждый остался при своем куске, но вилка и все прочее — у других. На мой взгляд, самый реальный путь развития — это интеграция по новым принципам. Вот на что я рассचितываю, занимаясь проблемами детского кино.

— Вам удалось уже что-то сделать?

— Разве пятьдесят выпущенных фильмов — это не результат? Построенная студия Юрия Норштейна — не результат? А наши региональные отделения? А студия Кобринина, в которой учатся студенты в таких условиях, что ВГИКу и не снились, и каждый студент получает стипендию, хотя никакое министерство просвещения не дает на них денег, — это что? А

два международных фестиваля детского кино? А два фестиваля «Дебют», где главный приз — это производство фильма? А то, что наша картина «Облако-рай» собрала наибольшее количество международных призов? А «Золотая тросточка» и звание лучшей студии Европы, которое получила наша студия «12 А»?

— Сдаюсь, Ролан Антонович!

— Нет, вы, пожалуйста, все это запишите. У нас всегда, когда ищут выход, представляют его в виде двери с надписью: «Выход». Открыл и вышел. А выход — это путь, часто длинный и несправедливый, но ведущий к спасению. И не надо говорить: мы до этой двери не дошли, поэтому не известно, существует ли она. Дверь есть, ее просто пока что не видно.

— Вы часто заходите в Союз кинематографистов?

— Я там просто не бываю. некогда, да, в общем, и незачем.

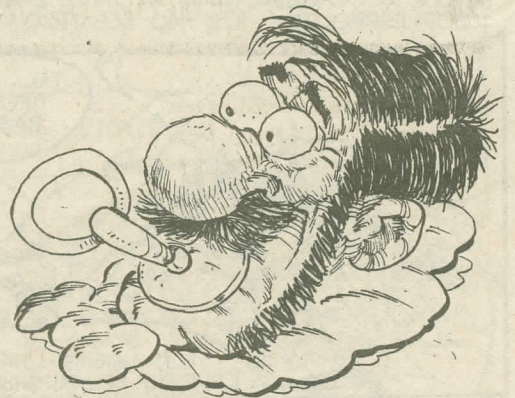
— А где же, по-вашему, происходят главные события в нашем кино?

— Главное в кино всегда происходило и происходит вокруг молодежи. Можно, конечно, глядеть вслед уходящему, но я предпочитаю смотреть навстречу идущему.

Практика показывает, что доверить свои чувства можно большему числу людей, чем свои же деньги. Ролану Быкову — человеку, актеру и президенту — я бы их доверила без страха и упрека.

БАНК МЛАДЕНЦЕВ

ВЛАДИМИР САКОВ
МИХАИЛ КОЛОБОВ (ШРИФТ)



ДОБРЫЙ ДЕНЬ!
КАПИТАН ДОНКИ К
ВАШИМ УСЛУГАМ!

ЗДРАВСТВУЙТЕ.
Я СЛУЖАЩИЙ БАНКА.

ОЧЕНЬ ПРИЯТНО! ПРИСАЖИВАЙТЕСЬ.
ОГРАБЛЕНИЕ?

ЧТО?!

Я ГОВОРЮ
ВАШ БАНК
ОГРАБЛЕН?

ОТКУДА ВЫ ЗНАЕТЕ? ЭТОГО
НЕ МОЖЕТ БЫТЬ!

ХМ... МОЯ ПРОФЕССИЯ...

КОГДА ЭТО
СЛУЧИЛОСЬ?

ВЫ У МЕНЯ ЭТО
СПРАШИВАЕТЕ?

НО ВЕДЬ **ВЫ** ЖЕ ГОВОРИТЕ,
ЧТО ЕГО ОГРАБИЛИ!

БОЖЕ! Я НЕ ГОВОРЮ,
Я СПРАШИВАЮ!

НИЧЕГО СЕБЕ ВОПРОСИК!

ТАК ВЫ, СОБСТВЕННО, ПО
КАКОМУ ДЕЛУ? Я ЗАНИМАЮСЬ
ОГРАБЛЕНИЯМИ, УБИЙСТВАМИ,
ИЗНАСИЛОВАНИЯМИ
И КРАЖАМИ
МЛАДЕНЦЕВ.

ВАШ БАНК ОГРАБИЛИ?
ЭТО ВОПРОС!

В ДРУГИХ
ВОПРОСАХ Я ВАМ ПОМОЧЬ
НЕ МОГУ.

ЧУДЕСНО! ЧУДЕСНО!

ВОТ И ХОРОШО! ИТАК,
К ДЕЛУ. СОВЕРШЕНО
УБИЙСТВО?

ДА НЕТ ЖЕ! Я СПРАШИВАЮ:
СОВЕРШЕНО УБИЙСТВО
ИЛИ, МОЖЕТ, ДРУГОЕ
ПРЕСТУПЛЕНИЕ?

В ТОМ-ТО И ПРОБЛЕМА, КАПИТАН,
ЧТО НИКАКОГО ПРЕСТУПЛЕНИЯ НЕ
СОВЕРШЕНО. БОЛЕЕ ТОГО, ДАЖЕ НЕ
БЫЛО ПОПЫТОК НИ ОГРАБЛЕНИЯ, НИ
УБИЙСТВ И НИЧЕГО ТАКОГО, В ЧЕМ
ВЫ ТАКОЙ СПЕЦИАЛИСТ!
ПОЛОЖЕНИЕ
ОТЧАЯННОЕ!

ЧТО?!!

ГОСПОДИ!
НУ ВЫ И
СПРАШИВАЕТЕ.
АЖ СЕРДЦЕ
ЗАХОДИТСЯ!

НЕ
ПОНЯЛ.

МИЛЫЙ КАПИТАН,
НИЧЕГО ДРУГОГО МНЕ ОТ
ВАС И НЕ НУЖНО!

КАК? НЕУЖЕЛИ НЕ ЯСНО? РАСКРОЙТЕ ГАЗЕТЫ! ПОСЛУШАЙТЕ РАДИО! ПОРЯДОЧНЫЕ БАНКИ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ДЕМОНИСТРУЮТ СВОЮ НЕПРЕСТУПНОСТЬ В БОРЬБЕ С ОСАЖДАЮЩИМИ ИХ ГАНГСТЕРАМИ И ПОВЫШАЮТ СОБСТВЕННУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ! А У НАС ВСЕ ТИХО!



ТАК... И ВАШ ПРЕСТИЖ ПАДАЕТ!

ВОТ ИМЕННО! НАШИ КЛИЕНТЫ НЕ УВЕРЕНЫ, ЧТО МЫ ОТСТОИМ ИХ ВКЛАДЫ ПРИ НАЛЕТЕ!



НАШ БАНК НИКОМУ НЕ НУЖЕН, ЗНАЧИТ, ОН НЕ ОЧЕНЬ ХОРОШ!

УГУ... НАЧИНАЮ ПОНИМАТЬ. ВЫ ХОТИТЕ ПРОВЕСТИ ИНСЦЕНИРОВКУ ОГРАБЛЕНИЯ ВАШЕГО БАНКА И ТАКИМ ОБРАЗОМ ПОВЫСИТЬ ЕГО ПОПУЛЯРНОСТЬ!

ДА! ИМЕННО ТАК! ТОЛЬКО МЫ ДОЛЖНЫ ПРОВЕСТИ НЕ ИНСЦЕНИРОВКУ, А НАСТОЯЩЕЕ ОГРАБЛЕНИЕ С КРАЖЕЙ МЛАДЕНЦЕВ И УБИЙСТВОМ!



ПРОСТИТЕ, НЕ РАССЛЫШАЛ... Э... УБИЙСТВО? КРАЖА МЛАДЕНЦЕВ?

НУ ДА! ВЫ ЖЕ САМИ СКАЗАЛИ, ЧТО ЗАНИМАЕТЕСЬ ТОЛЬКО ЭТИМ, А ЗНАЧИТ, МНЕ ПОМОЖЕТЕ!



К-К-КОНЕЧНО! КОНЕЧНО! МЫ ВАМ ПОМОЖЕМ!

ПОСТОЙТЕ! КУДА ВЫ ЗВОНИТЕ? ДА НЕТ, Я В СВОЕМ УМЕ!

ВИДИТЕ ЛИ, КАПИТАН, У НАС НЕ СОВСЕМ ОБЫЧНЫЙ БАНК.

Я ПОНИМАЮ!



НАШИ КЛИЕНТЫ ВКЛАДЫВАЮТ НЕ ДЕНЬГИ, А... МЛАДЕНЦЕВ. КРАДЕННЫХ МЛАДЕНЦЕВ. ТЕПЕРЬ ВЫ ПОНЯЛИ?

РАЗУМЕЕТСЯ! ВАША БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫКУПАЕТ МЛАДЕНЦЕВ У БАНДИТОВ И ВОЗВРАЩАЕТ ИХ РОДИТЕЛЯМ? НЕ ТАК ЛИ?

КОНЕЧНО НЕТ! НЕТ! МЫ НИКАКОЙ НЕ ПРИЮТ. МЫ-БАНК! САМЫЙ НАСТОЯЩИЙ! ПРОСТО ФОРМА ВКЛАДОВ - МЛАДЕНЦЫ!



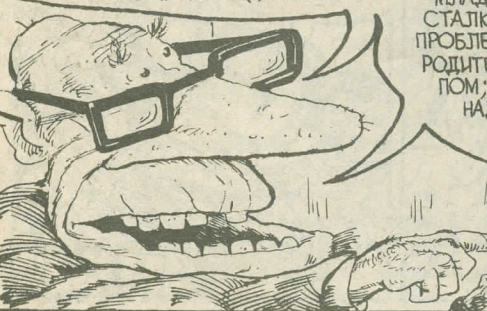
Я ВСЕ ПОНИМАЮ! ТОЛЬКО НЕ ВОЛНУЙТЕСЬ!



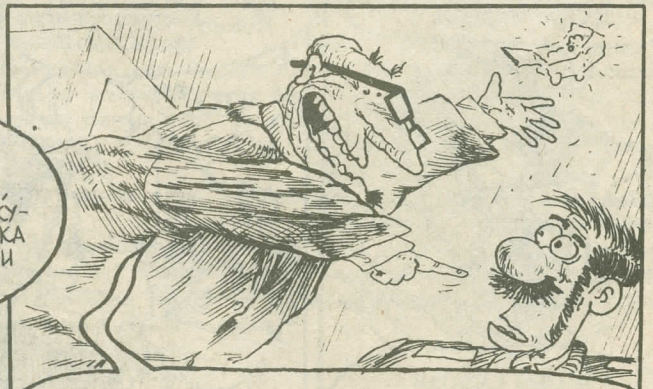
ДА, ВНУТРЕННЕЕ УСТРОЙСТВО БАНКА СИЛЬНО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ТРАДИЦИОННОГО И СКОРЕЕ ПОХОЖЕ НА ДЕТСКУЮ БОЛЬНИЦУ ИЛИ... ЧТО-ТО СРЕДНЕЕ МЕЖДУ РОДДОМОМ И ПРИЮТОМ.

ВОТ И ПРЕКРАСНО! СЕЙЧАС ПОДОЙДУТ ДВА МЕДБРАТА И ОТВЕДУТ ВАС К ВАМ В БОЛЬНИЦУ... ТО ЕСТЬ К ВАМ В БАНК. ЭТО ВАШИ ДРУЗЬЯ, ОНИ НИЧЕГО ПЛОХОГО ВАМ НЕ СДЕЛАЮТ!

ДА! ДА! Я ВЫГЛЯЖУ СУМАСШЕДШИМ, НО ВЫСЛУШАЙТЕ МЕНЯ! ИДЕЯ ПРОСТА: МЛАДЕНЦЕВ КРАДУТ, КРАДУТ И БУДУТ КРАСТЬ! НО ДЕЛАЮТ ЭТО ЛЮДИ МАЛОКУЛЬТУРНЫЕ, И РЕДКО ОНИ ДУМАЮТ О ТОМ, ЧТО РЕБЕНКА НУЖНО КАК-ТО СОДЕРЖАТЬ.



ЗАПОЛУЧИВ МЛАДЕНЦА, ПРЕСТУПНИК СТАЛКИВАЕТСЯ С ДВУМЯ ПРОБЛЕМАМИ. **ВО-ПЕРВЫХ**, РОДИТЕЛИ НЕ СПЕШАТ С ВЫКУПОМ; **ВО-ВТОРЫХ**, РЕБЕНКА НАДО ГДЕ-ТО ДЕРЖАТЬ И КАК-ТО КОРМИТЬ!



ВОТ ТУТ-ТО НАШ БАНК ЕМУ И НУЖЕН! ОН СДАЕТ СВОЕГО КРАДЕНОГО МЛАДЕНЦА НАМ. МЫ ГАРАНТИРУЕМ НАШЕМУ КЛИЕНТУ ПОЛНУЮ ТАЙНУ ВКЛАДА И ЕГО СОХРАННОСТЬ!

... ДАЛЕЕ, ПРЕСТУПНИК, УЖЕ НЕ ОБРЕМЕНЕННЫЙ ЗАБОТАМИ О ПРОКОРМЕ РЕБЕНКА, СПОКОЙНО ТОРУЕТСЯ С РОДИТЕЛЯМИ (ТЕ, КОНЕЧНО, НЕ ДОГАДЫВАЮТСЯ, ЧТО ИХ ЧАДО В БЕЗОПАСНОСТИ), КОГДА, НАКОНЕЦ, ПРЕСТУПНИК СТОРГОВАТСЯ, ОН ВЫСЫЛАЕТ НАМ БАНКОВСКИЙ ПРОЦЕНТ ОТ ОБЩЕЙ СУММЫ ВЫКУПА, ОПЛАЧИВАЕТ РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ РЕБЕНКА И ДОСТАВКУ РОДИТЕЛЯМ. МЫ ПРЕДОСТАВЛЯЕМ И ЭТУ УСЛУГУ!



ТАК. МИНУТОЧКУ. А ВЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ВАШ... БАНК - ЗАКОННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ?

УВЕРЕН ЛИ Я? КЛЯНУСЬ МАМОЙ, КОТОРАЯ ЭТОТ БАНК ОСНОВАЛА СРАЗУ ПОСЛЕ ТОГО, КАК ВЫРВАЛА СВОЕГО МАЛЕНЬКОГО СЫНОЧКА ИЗ ЛАП ПОХИТИТЕЛЕЙ! ДОРОГОЙ МОЕЙ МАМОЧКОЙ, ВЫХОДИВШЕЙ МЕНЯ ПОСЛЕ НЕЧЕЛОВЕЧЕСКОГО СО МНОЙ ОБРАЩЕНИЯ, НИЧЕГО БОЛТРЕ ЗАКОННОГО И СПРАВЕДЛИВОГО НЕЛЬЗЯ ПРИДУМАТЬ!

У НАС УЗАКОНЕНЫ ПУБЛИЧНЫЕ ДОМА! А ПРИЮТЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ ЭТО, ПО-ВАШЕМУ, НЕЗАКОННО?!

ТАК, ЗНАЧИТ, У ВАС ВСЕ-ТАКИ СТАТУС ПРИЮТА?

ДЕЛО НЕ В СТАТУСЕ! ВСЕ РАВНО ЭТО САМЫЙ НАСТОЯЩИЙ БАНК!

И МОЖЕТЕ МНЕ ПОВЕРИТЬ! ЭТОТ БАНК БЫЛ ЧИСТОЙ И СВЕТЛОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ, С ЧЕСТНЫМИ ДОХОДАМИ ДО ТЕХ ПОР, ПОКА МОЯ ДОРОГАЯ МАМОЧКА НЕ ВЗЯЛА НОВОГО УПРАВЛЯЮЩЕГО!

И ЧТО ЖЕ НОВЫЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ?

О-ХО-ХОХ!
ОТСЮДА
ВСЕ НАШИ
БЕДЫ!

ДЕЛО В ТОМ, ЧТО СО ВРЕМЕНЕМ У НАС НАКОПИЛОСЬ МНОГО НЕВОСТРЕБОВАННЫХ ДЕТЕЙ. МНОГИЕ ПРЕСТУПНИКИ, НЕ ДОБИВШИСЬ ВЫКУПА, ИСЧЕЗАЛИ, И СОДЕРЖАНИЕ ДЕТЕЙ ЛОЖИЛОСЬ БРЕМЕНЕМ НА НАШ БЮДЖЕТ. ВОЗВРАЩАТЬ МЫ ИХ НЕ МОГЛИ - ЭТО БЫ ОТГОНУЛО КЛИЕНТОВ, ДА И СТОИЛО ЛИ ВОЗВРАЩАТЬ РОДИТЕЛЯМ ТЕХ, ОТ КОГО ОНИ ФАКТИЧЕСКИ ОТКАЗАЛИСЬ, ПОЖАЛЕВ ДЕНЕГ!

И ВДРУГ ЧУДО!

НЕВОСТРЕБОВАННЫЕ ДЕТИ ПОШЛИ НАРАСХВАТ! ЭТО ПОПРАВИЛО НАШИ ДЕЛА, НО ТОЛЬКО ПОТОМ МЫ ПОНЯЛИ, КАКОЙ ЦЕНОЙ! ОКАЗЫВАЕТСЯ, ЭТОТ ЧЕЛОВЕК ИЗ ГАЗЕТ ВЫЯСНИЛ, ГДЕ И У КОГО ПРОПАЛО ЧАДО, И, НЕ ДОЖИДАЯСЬ ПОКА К НАМ ОБРАТИТСЯ ПРЕСТУПНИК, УСПЕВАЛ «ВПАРИТЬ» РОДИТЕЛЯМ КАКОГО-НИБУДЬ РЕБЕНОЧКА ИЗ НЕВОСТРЕБОВАННЫХ.

М-ДА! ЭТО ПРЕДПРИИМЧИВЫЙ ЧЕЛОВЕК!

ЭТА ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ НАМ ДОРОГО ОБОШЛАСЬ! РОДИТЕЛИ ОБНАРУЖИЛИ, ЧТО ВОЗВРАЩАЮТ НЕ ТЕХ ДЕТЕЙ, А ГАНГСТЕРЫ - ЧТО ДЕТЕЙ ВОЗВРАЩАЮТ ДО ТОГО, КАК ОНИ ИХ УСПЕВАЮТ ПРЕДЛОЖИТЬ. ПОСЛЕ ЧЕГО ПОХИТИТЕЛИ ПРЕКРАТИЛИ ОБРАЩАТЬСЯ В БАНК, А РОДИТЕЛИ СБИЛИ ЦЕНЫ НА ВЫКУП.

ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПРОТИВОЗАКОННО! У ВАС ЕСТЬ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА?

**НО ЭТО ЕЩЕ НЕ ВСЕ! НАШ ДЕМОН ВЫДУМАЛ ЕЩЕ ОДНУ АДСКУЮ ШТУКУ!
ОН СТАЛ ПОДДЕЛЫВАТЬ МЛАДЕНЦЕВ!**

ЧТО?!

ВЫ НЕ ОСЛЫШАЛИСЬ! ИМЕННО ТАК!
ПОДДЕЛЫВАТЬ!



ПОДКУПИВ ЛИЧНЫХ ВРАЧЕЙ, ОБСЛУЖИВАВШИХ БОГАТЕЙШИЕ СЕМЬИ, ОН СОЗДАЛ ЦЕЛЫЙ БАНК СПЕРМЫ ГЛАВ ЭТИХ СЕМЕЙСТВ И ЗАВЕРШИЛ ЭТУ ГНУСНУЮ ОПЕРАЦИЮ ТЕМ, ЧТО НАНЯЛ НА ВСЕ СОГЛАСНЫХ ДЕВИЦ, КОТОРЫЕ НАРОЖАЛИ ЕМУ ПОДДЕЛЬНЫХ ДЕТЕЙ ФОРДОВ И РОКФЕЛЛЕРОВ! КАКОВО!



НЕМЫСЛИМО!

ДАЛЕЕ, ВЫБРАВ МЛАДЕНЦА, ОН ПРЕДЛОЖИЛ
ОДНОЙ ИЗ СЕМЕЙ ЕГО ВЫКУПИТЬ.

ПОСЛЕ ОТКАЗА, ОН СО СТРАНИЦ ОДНОЙ
РЕСПЕКТАБЕЛЬНОЙ ГАЗЕТЫ ОБВИНИЛ
ГЛАВУ ЭТОЙ СЕМЬИ ВО ВНЕБРАЧНЫХ
СВЯЗЯХ ...



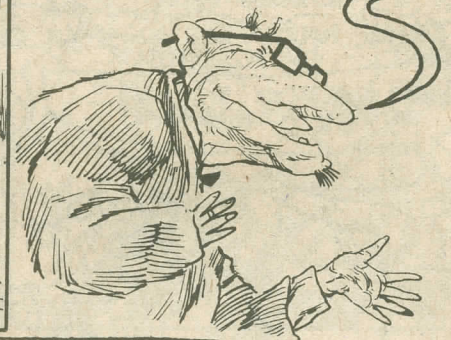
... А КОГДА С НИМ
РЕШИЛИ СУДИТЬСЯ, ОН
ВЫИГРАЛ ПРОЦЕСС, ДОКАЗАВ С
ПОМОЩЬЮ ЭКСПЕРТИЗЫ, ЧТО МЛАДЕНЕЦ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО СЫН СВОЕГО ПАПАШИ!

... ЧТОБЫ ЗАМЯТЬ СКАНДАЛ, МЛАДЕНЦА
ПРИНИМАЮТ В СЕМЬЮ. А ЧЕРЕЗ НЕКОТО-
РОЕ ВРЕМЯ ЭТА ПОЧТЕННАЯ СЕМЬЯ
ПОЛУЧАЕТ ПРИГЛАШЕНИЕ ВЫКУПИТЬ
ЕЩЕ ОДНОГО. ВОТ ТАК-ТО!



И ЧТО ЖЕ, ВЫ ОБ ЭТОМ НИЧЕГО
НЕ ЗНАЛИ?

ОТКУДА! ДЕЛА БАНКА ШЛИ
В ГОРУ, И МЫ ПРЕБЫВАЛИ
В ЭЙФОРИИ!



ПОДОБНУЮ ОПЕРАЦИЮ ОН ПРОДЕЛАЛ ЕЩЕ
С НЕСКОЛЬКИМИ СЕМЬЯМИ И ОБНАГЛЕЛ
ДО ТАКОЙ СТЕПЕНИ, ЧТО СЛАЛ
МЛАДЕНЦЕВ ЧУТЬ ЛИ НЕ КАЖДЫЙ
МЕСЯЦ.



А КТО В ОТЧАЯНИИ
СОГЛАШАЛСЯ ВЗЯТЬ СРАЗУ
ДВУХ И БОЛЬШЕ, ОН ОСТАВЛЯЛ НА
НЕКОТОРОЕ ВРЕМЯ В ПОКОЕ И ДАЖЕ
ДЕЛАЛ ТОРГОВУЮ СКИДКУ! ЦИНИК!

ТАК! И ЕДИНСТВЕННЫЙ ВЫХОД ИЗ ЭТОЙ СИТУАЦИИ
ВЫ ВИДИТЕ В ПОХИЩЕНИИ ЭТОГО ГЕНОФОНДА И КРАЖЕ
УЖЕ НАРОДИВШИХСЯ ПОДДЕЛЬНЫХ МЛАДЕНЦЕВ... И...



ИМЕННО! ТОЛЬКО ТАК! ВЫКРАСТЬ ПОДДЕЛЬНЫХ И
СОХРАНИТЬ ЧЕСТНО УКРАДЕННЫХ! ЭТО ПОВЫСИТ НАШ
АВТОРИТЕТ И ПРИВЛЕЧЕТ КЛИЕНТОВ! А ЭТОГО
ПОДОНКА НАДО ПРИКОНЧИТЬ!

И ДРУГОЙ ВОЗМОЖНОСТИ СОВЛАДАТЬ С
НИМ НЕТ? ДОКАЗАТЬ, К ПРИМЕРУ, ЧТО
ЭТО ИСКУССТВЕННОЕ ОПЛО...



БЕСПОЛЕЗНО!

ДАЖЕ КОГДА У ОДНОГО ИЗ ГЛАВ ЭТИХ
НЕСЧАСТНЫХ СЕМЕЙСТВ ХВАТИЛО МУЖЕСТВА СЕБЯ
КАСТРИРОВАТЬ, ЗАЯВИВ ОБ ЭТОМ ВО ВСЕУСЛУШАНИЕ,
МЛАДЕНЦЫ ЕЩЕ ПОСТУПАЛИ В ТЕЧЕНИЕ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ,
И МЕДЭКСПЕРТИЗА НЕУМОЛИМО ОПРЕДЕЛЯЛА РОДСТВО!



ВЫЗЫВАЛИ, ШЕФ?

ЧТО Ж, ТЕПЕРЬ Я ДЕЙСТВИТЕЛЬНО УБЕДИЛСЯ,
ЧТО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВАШЕГО БАНКА ЗАШЛА
СЛИШКОМ ДАЛЕКО.

ВЫ ЖАЛУЕТЕСЬ, ЧТО ВАШИ
ВКЛАДЧИКИ НЕ ХОТЯТ ДЕЛАТЬ
ВКЛАДЫ, ТАК КАК НЕ УВЕРЕНЫ,
СМОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ИХ ОТСТОЯТЬ
ПЕРЕД ПОХИТИТЕЛЯМИ...

... И ЭТИ ОПАСЕНИЯ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ОПРАВДАНЫ.
КОГДА УПРАВЛЯЮЩИЙ БАНКА
САМ БЕССОВЕСТНО ОБКРАДЫВАЕТ
КЛИЕНТОВ, ХАПАЯ СЕБЕ ВЕСЬ
ВЫКУП, ДА ЕЩЕ ПОДДЕЛЫВАЯ
ВКЛАД...

... ТАКОГО ЧЕЛОВЕК
ДОСТОИН УГОДИТЬ ЗА
РЕШЕТКУ!

... КАК, ВПРОЧЕМ,
ДОСТОЙНЫ УГОДИТЬ ЗА НЕЕ
И САМИ КЛИЕНТЫ...

... ДА И ЕГО
УЧРЕДИТЕЛИ ЗА-
ОДНО. НЕ ТАК ЛИ?

СО СВОЕЙ СТОРОНЫ, Я ОБЕЩАЮ ВАМ ПРОВЕСТИ
РАССЛЕДОВАНИЕ, В РЕЗУЛЬТАТЕ КОТОРОГО: ЛИБО ВСЯ
ВАША КОМПАНИЯ УГОДИТ В ТЮРЬМУ, ЛИБО ВЫ - В
СУМАСШЕДШИЙ ДОМ.

УВЕДИТЕ ЕГО.

Я ВАС УМОЛЯЮ! АРЕСТОВЫВАЙТЕ МЕНЯ СКОЛЬКО УГОДНО, НО С НИМ
ВАМ НЕ СПРАВИТЬСЯ, ЕСЛИ ВЫ НЕ ВЫКРАДЕТЕ ЕГО ГЕНОФОНД!!
ОН ДОБЕРЕТСЯ ДО ВСЕХ! ДО ПАРЛАМЕНТА! ДО ПРЕЗИДЕНТА! ДО ВАС
САМИХ!! ТОЛЬКО КРАЖА СПЕРМЫ И МЛАДЕНЦЕВ СПАСЕТ
ГОСУДАРСТВО! ДА! ДА! ГОСУДАРСТВО!

ГОСПОДИ, С КАКИМИ ПСИХАМИ
ИНОГДА ПРИХОДИТСЯ РАБОТАТЬ!

СЛЕДСТВИЕ ВСЕ-ТАКИ ПРИДЕТСЯ
ПРОВЕСТИ. КРАЖА МЛАДЕНЦЕВ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО В НАШЕМ
ГОРОДЕ ОБЫЧНОЕ ДЕЛО.

ЧТО-ТО ЗДЕСЬ НЕ ТАК.
СЛЕДСТВИЕ, ПОЖАЛУЙ, НЕ
БУДЕТ ПРОСТЫМ И БЫСТРЫМ.

ТЕМА
КОМИКС И АНИМАЦИЯ

Па Почка!
Пусть КАЖДЫЙ ДЕВЬ
этого следствия БУДЕТ
ТАК ЖЕ ПЛОДОТВОРЕН,
КАК И ПЕРВЫЙ!

Твой
сб/нуля

Никита ЕРМАКОВ

И тогда Франция остановилась...

Однажды субботним утром, дожидаясь, пока сварится кофе, я механически включил телевизор и попал на передачу, которая сразу показалась забавной. В ней разыгрывалась кошмарная и одновременно юмористическая история о том, что приключилось с Францией и французами, когда вдруг исчезли банки. Страна остановилась, жизнь прекратила течение свое, воцарился хаос. Российский читатель, видимо, удивится такому повороту. В самом деле, представьте себе — что изменится в вашем быте, если однажды закроются все сберкассы? Конечно, денег жалко, но жизнь-то на этом не закончится. Вашему предприятию или учреждению, безусловно, будет сложнее (счета, переводы, зарплата и прочее), но и оно не встанет сразу. Так почему же во Франции банки имеют такое большое значение?

В рыночной экономике развитая банковская система — одна из несущих всей конструкции. Без этого даже разговор о рынке (будь то в социально защищенном европейском варианте или в более жестком американском) невозможен. Недаром французские деловые собеседники, начиная излагать причины их осторожности в ведении дел с республиками бывшего СССР, обязательно вернут: «А потом, у вас же нет нормальной банковской системы».

Что же такое банки во Франции? Если угодно, объясняют во французской ассоциации банков — синдикате, объединяющем большинство государственных и частных банков страны, — эти финансовые учреждения играют в экономике ту же роль, которую в свое время в Советском Союзе играл Госплан: ведут перераспределение средств на те или иные нужды экономики. Одни имеют деньги и хотели бы их приумножить, у других денег нет, но они нужны им для дела. Банк становится посредником между ними, стараясь при этом сделать так, чтобы всем сторонам было выгодно.

В зависимости от способов исполнения этой функции принято считать, что в мире известны три модели банка. Первая (назовем ее условно советская) состоит в том, что перераспределением капитала занимается непосредственно государство. С этим мы знакомы.

Вторая модель — американская. В США предприятия в поисках капитала обращаются преимущественно на биржи. Американские банки работают больше с частными лицами, меньше кредитуют предприятия.

Третья модель — европейская, ведущая свою историю от средневековой Италии. Упрощенно ее можно представить так. Банк собирает сэкономленные кем-то деньги, вкладывает их в чьи-то проекты, которые считает прибыльными, а после осуществления проекта возвращает первоначальный вклад его владельцу с некоторой прибавкой, не забывая при этом о себе. Поэтому в Европе традиционно биржи играют небольшую роль в финансировании экономики, а лидерами здесь являются банки. Яркий пример этой системы — Германия, где при карликовой бирже во Франкфурте-на-Майне действуют могучие банки. Французская модель ближе к немецкой, хотя в последние 10 лет биржи получили здесь большое развитие. Однако весь мелкий и средний бизнес по-прежнему практически полностью финансируется банками, которые сами стали активными участниками биржевой игры.

Работа банков поставлена во Франции под очень жесткий контроль. Российские сторонники рыночной экономики, возможно, удивятся, узнав, насколько эта деятельность строго, тщательно и даже мелочно регламентируется. Буквально каждый шаг банкира должен соответствовать тому или иному правилу, циркуляру или закону. Это вовсе не значит, что профессия финансиста находится под особым подозрением или, напротив, что благодаря такой практике банкиры — кристально честные люди. Нет, дело в другом: нет рынка без четко определенных правил игры.

Каковы эти правила, каков контроль? Я не хочу вдаваться в детали закона о банках (1984 г.), в технические и юридические подробности, а приведу лишь несколько простых примеров. Банк должен обязательно получить от финансовых властей агрессан на право заниматься этой деятельностью. Он вправе давать кредиты, не превышающие по объему определенный процент собственных запасов, предоставлять крайне подробную отчетность по широкому спектру показателей. Даже процент, под который даются кредиты, банк не может определять совершенно самостоятельно: так называемый ростовщический процент (кредит несостоятельному должнику) не должен превышать строго фиксированного объема. Депозиты — текущие счета граждан или фирм — не могут принести их держателям проценты.

Тут мы подошли к ключевому вопросу: к отношениям банков с клиентами. У рядового француза выражение «мой банк» — хововое, хотя бы потому, что всякий взрослый француз обязан иметь свой банковский счет. Конечно, в законе это не за-

писано, но фактически каждый вынужден поступать именно так. По данным за 1988 год, имели свой счет 99,4 процента французов. Заработная плата давным-давно не выдается наличными, а переводится работнику на его счет или выплачивается чеком.

Итак, управление текущими счетами клиентов — первая функция банка, при помощи которой он становится обязательным партнером каждого в повседневной жизни.

Что значит управление текущим счетом? Вы расплачиваетесь в магазине, ресторане, в туристическом агентстве или где угодно чеком или кредитной карточкой (кстати говоря, правильнее называть ее банковской карточкой, поскольку никакого кредита вам не дают; расплачиваясь ею, вы лишь снимаете имеющиеся деньги с вашего счета). Таким образом совершается подавляющее большинство денежных операций.

Далее, вам понадобилась наличность: часто так бывает удобнее. За билет в кино, кружку пива в кафе или за килограмм яблок на рынке платят живыми деньгами. И вообще за покупки стоимостью ниже определенной суммы чеками и кредитными карточками расплатиться нельзя. Чтобы получить наличность, есть много путей. Вы можете, например, подойти к одной из тысячи электронных автоматических касс, находящихся прямо на улицах, вставить в специальную прорезь вашу кредитную карточку, набрать личный код, сообщить сумму, которую вы хотите взять, и автомат выдаст вам требуемое число банкнот.

Пойдем дальше. Допустим, вы сэкономили некую сумму и хотите приумножить ее. Ваш депозит в банке — беспроцентный, прибыли он не приносит. Зато излишек можно положить на один из многочисленных прибыльных счетов. Вклад делается на определенное время, владельцу такого счета идет определенный процент. Банки предлагают различные виды услуг, называемые на здешнем жаргоне «банковскими товарами». Соревнуются сроки депозитов, проценты, налоги с процентов, последующие услуги.

Есть, к примеру, так называемый «счет-накопление». На него на некий срок кладется сумма из расчета 4,5 процента годового дохода. В принципе с такого счета можно снимать деньги (что является большим преимуществом), но с него платится высокий налог. Существует «счет 15 тысяч». Там идет тот же процент годовых, но без права снимать деньги, хотя прибыль облагается более низким налогом. Кстати, банки обязаны использовать средства, депонируемые на эти счета, для финансирования малого бизнеса. Могут предло-



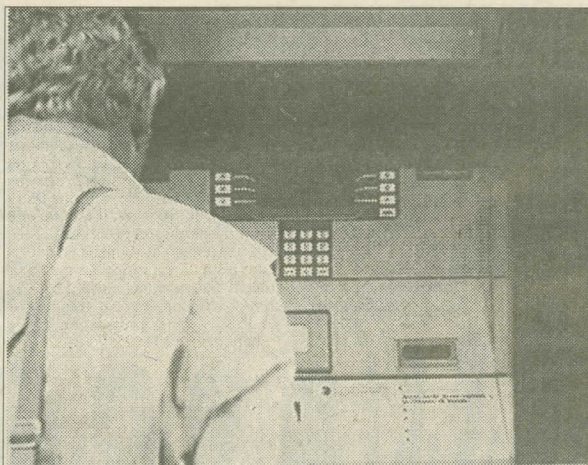
Французские банки всё активнее играют на бирже

жить «счет накопление-жилье». Туда можно положить до 100 тысяч франков из расчета 2,5 процента годовых. Название этого счета показывает, что банк должен тратить часть собранных денег для финансирования программ строительства жилья. Читатель может удивиться: зачем класть деньги под такой маленький процент? Не торопитесь делать выводы. По окончании срока, на который были положены средства, владелец такого счета получает право брать кредит на очень выгодных условиях. Именно на этих счетах накапливают

средства для приобретения квартир, их ремонта и т.д. Кредит — очень серьезная вещь для французского быта. Достаточно сказать, что примерно две трети частных легковых автомобилей приобретены французами в кредит.

На практике это значит вот что. Вы приходите в магазин, платите определенный задаток и, если интересующая вас модель есть в наличии, уезжайте в новеньком автомобиле. Потом из месяца в месяц ваш банк (опять же банк) переводит на счет магазина определенную сумму. Когда машина устаревает и придет пора ее менять, вы

Пользоваться кредитной карточкой очень удобно. Одна из автоматических касс, которых во Франции тысячи



как раз расплатитесь за нее и купите таким же образом новую.

Предположим теперь, что предлагаемые «банковские товары» вам не подходят. Зато вы готовы рискнуть в надежде на большую прибыль. Это возможно. Банки, как уже говорилось, все активнее играют на биржах — на фондовой и валютной, создавая специальные группы, в которые может войти любой клиент. Конечно, единицы способны играть на бирже самостоятельно, зато многие готовы участвовать в этом своими сбережениями — для чего и обращаются в банк и покупают акции банковской организации, занимающейся биржевыми операциями. По-французски для этих ценных бумаг используется аббревиатура СИКАВ (перевод ее расшифровки на русский я даже не пытаюсь привести, поскольку наш язык еще не создал таких слов). Владелец СИКАВ может получать до 10 процентов годовых со своего вклада. Мне рассказывали, что некоторые вкладчики удвоили и даже утроили за последнее десятилетие эту сумму.

Примерно такие же отношения устанавливаются у банкиров с предприятиями. Им, как и частным лицам, тоже надо регулярно за что-то платить и самим за что-то получать деньги. Ведение текущих беспроцентных счетов предприятий — одна из важнейших функций банков. Предприятия также помещают денежные излишки на прибыльные счета, однако нередко их эксперты сами управляют этими вкладами. Наконец, предприятия постоянно нуждаются в кредитах для осуществления задуманных проектов, для собственного развития. Здесь роль банка особенно велика: он и консультирует, и помогает в финансировании тех или иных операций, и часто сам в них участвует. Но при этом (как и в отношении частных лиц) действует жесткий принцип: каждый кредит должен быть возвращен, иначе банк разорится.

А теперь поясним, из чего складывается капитал банка, на чем он зарабатывает и какие бывают во Франции банки вообще.

Источников для формирования капитала банка пять. Первый — это беспроцентные депозиты частных лиц, второй — депозиты предприятий. Для банка такая форма вклада самая выгодная, поскольку он получает средства бесплатно. Однако эти два источника истощаются, так как никто не хочет просто так отдавать банку деньги. Третий источник — сбережения частных лиц на различных прибыльных счетах. Эти средства банк уже покупает, поскольку за них он платит владельцам денег некое вознаграждение в виде процентов. Четвертый — банки покупают деньги на свободном рынке, сами берут кредиты. Этот источник пополнения капиталов становится все более важным, доходя до половины активов. Наконец, банки берут кредиты в Банке Франции, иными словами — у государства.

За счет чего зарабатывает банк? Со времен средневековья действует классическая схема: как можно дешевле получить деньги и как можно дороже продать. Сейчас эта игра идет по крайне сложным правилам, но суть не изменилась. На разнице между ценой покупки и продажи и живет банк. Несколько процентов разницы бывает более чем достаточно, однако нынешняя тенденция состоит в ее сокращении.

Второй, сравнительно новый источник банковских доходов — оплата всех оказываемых услуг, которые раньше были бесплатными. Еще сравнительно недавно за пользование чеками клиенты не платили, сейчас положение изменилось. Справедливости ради надо отметить, что создание банковской инфраструктуры оказывается дорогим удовольствием. Представьте хотя бы, сколько стоит

оснащение всей территории страны, практически всех магазинов, ресторанов, гостиниц и т.д. оборудованием, способным считывать данные с вашей кредитной карточки, передавать их по компьютерным сетям в ЭВМ банков. Поэтому переход к оплате все более сложных банковских услуг представляется вещью хотя и неприятной для клиентов, но справедливой.

В среднем доходы банков оказываются сравнимыми с доходами промышленных компаний.

И последний вопрос: какие банки существует во Франции? Строго говоря, с 1984 года все банки равны. Формально нет разницы между государственным, коммерческим или иными банками, они подчиняются общим правилам. Однако исторически здесь сложились три большие группы банков, действующие по трем различным принципам. И до сих пор эти различия не исчезли.

Первая группа — банки, принадлежащие государству. Экономика во Франции смешанная, роль госсектора и государства в ней довольно велика, чему соответствовало существование этой категории банков. Теперь эти финансовые учреждения ведут себя как любой частный банк, разве что государство остается их главным акционером и имеет некоторое влияние на их политику и руководство.

Вторая группа — коммерческие банки, которые изначально принадлежали частному капиталу и были ориентированы только на получение прибыли; третья — банки, построенные по принципу кассы взаимопомощи. Клиент, открывающий здесь счет, как бы становится совладельцем учреждения. В свое время это отвечало определенной логике. Например, «Креди агриколь» был создан преимущественно для финансирования сельского хозяйства и блестяще справился с этой задачей. Теперь он оказывает весь перечень банковских услуг и является первым во Франции по годовому обороту капитала. Однако эти финансовые учреждения до сих пор обладают рядом привилегий, сохранение которых оспаривается представителями первых двух групп банков.

Наконец, существуют другие учреждения, которые осуществляют некоторые финансовые операции и предоставляют ряд услуг, не являясь банками в полном смысле этого слова. К ним относится почта, сберегательные кассы, финансовые компании. Но это — особая тема.

Теперь, я надеюсь, стало понятнее, почему Франция остановится, если закроются все банки. И почему без банков нет рынка.

Париж

Попробуйте и Вы!...



ANIS



Уравновешенный горький и сладкий
вкус какао шоколада "АНИС"
понравится всем

МОСКВА, 21 км ВАРШАВСКОГО ШОССЕ, МОТЕЛЬ "СОЛНЕЧНЫЙ"
СОВМЕСТНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "АНИС"
Телефон: 382 00 31. 382 32 47. Факс: 382 21 62

Фото К. Рынкова



ПОСТОЯНСТВО В СВОБОДЕ ВЫБОРА

Elena

PARFUM



BY **ANIS**
PARIS

Два года
назад
в акционерном
обществе
«АНИС»
родилось
новое
творческое
подразделение
«Декоративная
керамика»,
которое
возглавили
два
интересных
человека.



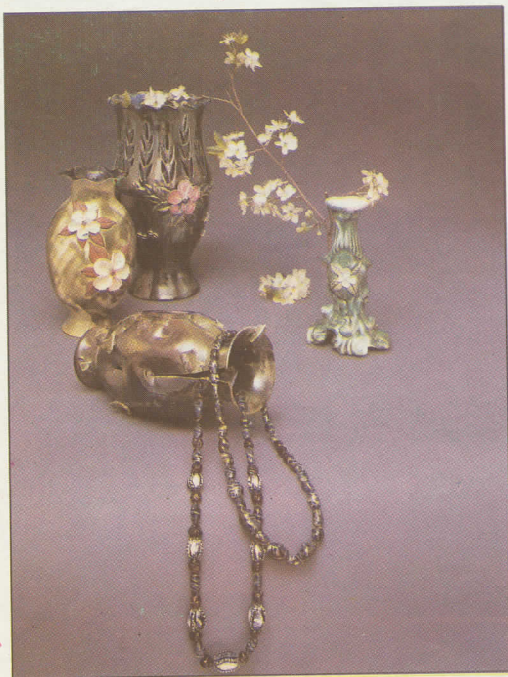
дин из них, инициатор многих предложений Николай Бунарев, в настоящее время директор объединения. В прошлом был штурманом речного пароходства. Еще в Одессе он познакомился и подружился с известным

керамистом Ю.Горбачевым, который поделился секретами производства художественной керамики.

Другой — Максим Коломин, молодой москвич, ставший в объединении главным художником. Через год сюда пришли художница Маргарита Воробьева и мастер-реформатор Алексей Тарасов. Это коллектив единомышленников, которых объединило одно желание — создавать в керамике уникальные эстетические предметы, столь необходимые современному человеку, уставшему от бесконечного потока массовых, штампованных вещей и стосковавшемуся по рукотворным,

индивидуальным, духовно наполненным и в то же время простым и нужным изделиям — вазам, подсвечникам, шкатулкам, бижутерии, чайной и столовой посуде. Керамика Максима Коломина — мягкая, декоративная, лепная. То гладкая, по-гончарному строгая, то ажурно-кружевная, то обогащенная лепной пластикой, с цветными глазурями, способная менять свой облик. По-барочному нарядная (композиция «Весна»), изысканно строгая и колористически эффектная (серия ваз

«Радуга») или же архаично рукотворная, со специально оставленными рукой вмятинами. И всякий раз художник подчеркивает красоту материала, его художественные особенности — пластичность, податливость к всевозможным изгибам и изломам, даже технологические изъяны — трещины — используются им как декоративный эффект. Маргарита Воробьева больше любит красную глину. В скульптуру она много вносит от народных традиций, от гончарных игрушек-свистулек. Полихромные бусы — ее вторая стихия. Есть среди них строгие, изысканные, сделанные как будто из малахита, яшмы, сердолика. Есть и язычески нарядные, буйные по цвету и динамичные по формам. В будущем художники мечтают освоить фарфор, выпускать большие настенные панно. Но уже сегодня декоративная керамика «АНИС» — еще одно движение к возрождению российских художественных ремесел.



STOCK COMPANY
ANIS
INVESTMENT INC.

ВНИМАНИЮ ЗАРУБЕЖНЫХ ЧИТАТЕЛЕЙ!

Редакция еженедельного журнала
«СТОЛИЦА»
продолжает подписку на 1993 год

По вопросам подписки обращайтесь непосредственно в редакцию по адресу:
101425, Москва, ГСП, К-51, Петровка, 22.

Телефоны: (095) 928-23-49, 928-27-69.
Телефакс (095) 921-29-85.

Стоимость подписки за 1 номер:

Европа: 2,68 USD (обычной почтой), 2,98 USD (авиапочтой);
США, Канада, Израиль, Япония: 2,98 USD (авиапочтой).

Редакция гарантирует рассылку журналов из Москвы в день выхода.



NAME _____

ADDRESS _____

_____ TOWN/CITY _____

POSTCODE _____ COUNTRY _____

13 weeks 26 weeks 52 weeks

Please find enclosed my cheque in favour of STOLITSA WEEKLY

I will pay to your bank account with THE BANK FOR FOREIGN ECONOMIC
AFFAIRS, Moscow, Russia. ACCOUNT NUMBER: 59870531

SIGNATURE _____

Пожалуйста, пошлите этот купон и денежный чек
(или копию платежных документов)
по нашему адресу: 101425, Москва, ГСП, К-51, Петровка, 22. «Столица».

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ...

*На вопросы
отвечает
президент
АО «БАНК
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»
Юрий Иванович ЛЬВОВ*



— Юрий Иванович, среди тридцати с лишним петербургских банков и сотни их филиалов ваш банк не затерялся, пользуется достаточной известностью и авторитетом. Как удалось обрести «индивидуальность» и завоевать высокую репутацию?

— Мы — банк, преобразованный из государственной структуры. Помните первую реорганизацию банковской системы, (во многом конъюнктурную) 1987 года, когда были ликвидированы Стройбанк и действовавшие на его основе Промстройбанк, Агробанк, Жилсоцбанк? Так вот, тогда мы потеряли 23 процента кадров. И видели единственную возможность избежать развала банковской системы в том, чтобы потребовать создания хозрасчетных условий. Так первыми в Санкт-Петербурге, да и в России, мы в июле 1988 года перешли на эксперимент «хозрасчет в банковской системе». Мы пытались убедить Жилсоцбанк СССР, который практически был нашим министерством, что для создания рыночных инфраструктур нам нужна большая самостоятельность на своей территории, пытались создать дочерний филиал Жилсоцбанка СССР в Санкт-Петербурге. Но начальство на это не пошло. Тогда мы обратились в Госбанк СССР, к Герашенко с просьбой о преобразовании нас в самостоятельную структуру. Герашенко нас поддержал. И в августе 1990 года мы зарегистрировались как АО открытого типа в Госбанке Союза. А вскоре провели перерегистрацию, сохранив, в

отличие от Москвы и других регионов, свои филиалы.

Экономически это было оправданно, но, честно говоря, ни мы, ни Минфин, ни Госбанк не были готовы к такой форме работы, не доставало нормативных документов. Ведь если мы АО открытого типа — то должны формировать уставной капитал, привлекать акционеров, выпускать ценные бумаги.

И вот наши банковские ребята «поднимали» российское законодательство, разбирались в том, что же такое акция как вид ценной бумаги, — вплоть до того, какие у нее должны быть реквизиты и т.д. Мы тогда даже не могли представить, что уже через полгода наши акционеры, в том числе и жители Ленинграда, смогут получить эти ценные бумаги. Это был, между прочим, первый заказ Гознака СССР на печатание банковских акций.

Первоначальный капитал у нас был 75 миллионов рублей, а сегодня только в Санкт-Петербурге мы распространили среди юридических и физических лиц акции на 500 миллионов. А на очередном общем собрании акционеров будем определять новый размер уставного капитала.

— Можно сказать, что вы и просвещали население по части ценных бумаг?

— Конечно! Это одна из серьезных экономических задач государства, ведь с помощью ценных бумаг можно очень эффективно, очень активно «связывать» огромные средства, пускать их в оборот, добываясь выгоды, в частности, и для акционе-

ров. Сегодня надо разъяснять населению, что вопрос не в дивидендах, которые могут быть и 90, и 100 процентов, даже выше. Дело в приращиваемом капитале на акцию в данном акционерном обществе. Потому что, когда разовьется вторичный рынок ценных бумаг, это обеспечит резкий подъем курсовой стоимости акции. Например, за два года наш капитал на тысячерублевую акцию составит пять тысяч рублей. Если хотите, это и есть «лицо» нашего банка.

— Опыт других стран показывает, что на создание цивилизованного банка нужны колоссальные средства. Вашему банку государство как-то помогало на первых порах?

— Действительно, в цивилизованных странах все именно так и происходит: реорганизация и стабилизация банковской системы составляет первостепенную задачу государства. У нас же все фактически пущено на самотек, и задача банков — самостоятельно изыскивать средства на создание материально-технической базы, которая полностью отсутствовала на протяжении 70 лет: банков не было, а была «касса правительства». Следствием такой технической отсталости, низкой компьютеризации стало, например, печально известное изъятие колоссальных фальшивых сумм из банков. Нашему банку на первом этапе создания своей компьютерной системы нужно 12 миллионов долларов. Представляете, какую прибыль мы должны получать, чтобы это обеспечить?

А не сделаем — будем, как и все, попадать в различные «криминогенные ситуации». Но в то же время задача эта комплексная, Центральный банк России должен выработать тут единую идеологию. Сегодня, к сожалению, этого нет, и каждый решает свои проблемы в одиночку.

Если так будет продолжаться, то клиенты уйдут от нас. Не секрет, что новые коммерческие банки не обременены той огромной рутинной работой, которая лежит на нас, бывших государственных банках. Мы обеспечиваем инкассацию денежных средств, наши работники до трех часов ночи пересчитывают колоссально возросшие денежные массы.

— **Сегодня говорят о тенденции к созданию не универсальных, а специализированных банков...**

— Мы создали такой банк, ипотечный, хотя пока для этого отсутствует нормальная законодательная база. А ведь развитие рынка недвижимости в Санкт-Петербурге — это дополнительные источники инвестиций. Но процесс инвестирования сегодня заторможен, нет определения собственника. Мы понимаем: без инвестирования, на одних краткосрочных кредитах, экономика нормально развиваться не будет. Но мы не можем строить кредитные отношения с предпринятием, которое не определилось в форме собственности, в номенклатуре выпускаемых изделий. Как в таком случае определить гарантированный возврат используемых средств? Мы ведь рискуем

средствами наших клиентов, наших акционеров.

— Если мы говорим о монополизации народного хозяйства, о малом и среднем бизнесе, то нужны не декларации, а конкретные действия государства, нужны определенные фонды. Но этого-то и нет, так действуют только сами банки, которые каждый день рискуют. Например, сегодня мы гасим долги по «развитию кооперативного движения», а ведь в свое время, согласно требованиям законодательства, наши работники дрожащими руками неизвестно кому и за что подкидывали кредиты.

— **Имеет ли ваш банк отношение к демонополизации деятельности Внешэкономбанка СССР в валютных операциях?**

— Это серьезнейшая проблема. К сожалению, Внешэкономбанк СССР до сих пор так и не продекларировал свое банкротство, не приостановлена его деятельность по вкладам частных и юридических лиц. Мы понимали, что если не возьмемся восполнить этот пробел, то петербургские клиенты будут вынуждены открывать счета или в других регионах, или вообще на Западе. В течение года с помощью финансового-экономического и ряда технических институтов Петербурга мы создали валютное управление, получили вначале внутреннюю лицензию на внешнеэкономическую деятельность, затем — уже генеральную лицензию. В марте прошлого года наш банк — в числе пяти банков СНГ —

был принят в международную систему межбанковских расчетов (СВИФТ).

— **Как вы относитесь к появлению в Санкт-Петербурге многочисленных представительств западных банков — «Креди Лионе», «Дойче банка» и т.д.?**

— По моему убеждению, мы обрезаем самим себе пуповину. Ведь психология клиентов сегодня такая: «если я положил валюту в зарубежный банк, я гарантирован от того, что ее у меня кто-то изымет». Когда же клиент уходит в западный банк, эти ресурсы для нас потеряны, распоряжаться ими будут другие. Слова, что, мол, западные банки составят нам конкуренцию и мы станем лучше работать, — все это декларация. Мы не готовы пока к равноправному партнерству с ними, нам нужна: адекватная структура, равная нашим возможностям. Да вы сравните нашу примитивную технологию с высококомпьютеризированными западными банками! Между прочим, около года идут переговоры с Европейским банком реконструкции и развития о создании школы менеджмента для наших сотрудников, но пока никакого движения. И в чем дело — не ясно.

— **Если, подводя итог, определить деятельность АО «Банк «Санкт-Петербург» в цифрах, то это будет...**

— ...18 тысяч клиентов, 5 тысяч акционеров, 18 филиалов, ежегодный оборот во многие миллиарды рублей.

Сергей КРАЮХИН



Представительство АО «Банк «Санкт-Петербург» работает в столице уже год. Изначально оно было ориентировано (помимо своих прямых функций) только на работу на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ), одним из акционеров которой является банк, а начальник Управления международных отношений и валютно-финансовых операций банка В.Ивженко представляет «Санкт-Петербург» в биржевом совете ММВБ.

Наше представительство работает не только с клиентами банка, но и с коммерческими или государственными структурами Санкт-Петербурга, Северо-Западного региона, Урала, Москвы, других регионов России, выполняя их поручения

...И В МОСКВЕ

по покупке и продаже валюты на ММВБ. «Санкт-Петербург» имеет широкую сеть корреспондентских счетов в тридцати пяти крупнейших банках Европы, Америки и Японии и стремится в максимально короткие сроки исполнять по поручению клиентов платежи как по операциям на ММВБ, так и по внебиржевому обороту. Помимо заключения договоров о купле-продаже валюты на ММВБ, московское представительство предлагает свои услуги клиентам, желающим принять участие на торгах Санкт-Петербургской валютной биржи.

Начиная с октября 1992 года наше представительство приступило к работе на Российской международной валютно-фондовой бирже (РМВФБ), одним из учредителей которой также является банк. Это позволяет ему эффективно организовать свою деятельность на развивающемся рынке ценных бумаг.

Сейчас банк начал активно работать в

секции денежных ресурсов РМВФБ, а его представительство в Москве осуществляет на торгах РМВФБ продажу краткосрочных межбанковских кредитов. Вступление банка в Российский кассовый союз, организованный при РМВФБ, позволит максимально ускорить и гарантированно осуществлять расчеты по заключаемым сделкам кредитования, купле-продаже и хранению ценных бумаг.

В ближайшей перспективе «Санкт-Петербург» и его представительство в Москве смогут предложить свои услуги по конвертации валют (в том числе немецких марок, валют стран СНГ и Балтии) и осуществлять по ним международные расчеты.

Ольга КОВАЛЬСКАЯ,
генеральный представитель
АО «Банк «Санкт-Петербург»
в Москве

Представительство

АО «Банк

«Санкт-Петербург»

121883, Москва,
Бережковская набережная, д. 26

Тел.: 240-33-20
240-30-75

Факс 240-30-75



БЕЗ РЕКЛАМЫ, БЕЗ ВЗЯТОК, НО С ПРИНЦИПАМИ

— Сергей Савельевич, но ведь по телевизору только и видишь заманчивые сюжеты о супервозможностях разных банков. Почему же вы избегаете рекламы?

— Она обязывает банк перед клиентами. В рекламе объявляется о каких-то услугах, которые потом из-за изменившихся обстоятельств можно и не выполнить. У нас в этом плане все безупречно: мы не отказывались от своих обещаний и не меняли условий сделок. Но нам спокойнее, когда об этих обещаниях не объявляют всеуслышание. К тому же мы не пытаемся отбить клиентов, скажем, у «Инкомбанка». Нам хватает своих.

— Сейчас любят говорить о том, что в России сверх всякой меры развелось банков. Что вы об этом думаете?

— Ну, если мы сравним Австрию, где на каждую тысячу жителей приходится один банк, и Москву, где десять миллионов жителей, а банков не наберется и пятисот, то ясно — резервы еще велики. А если серьезно, то много банков — это очень хорошо. Появляется здоровая конкуренция. Человек может выбрать именно тот банк, какой ему нужен. Клиентов приходится заманивать хорошим качеством услуг. Развиваться гораздо полезнее порознь, когда очень много маленьких организаций. Разумеется, каждый банк стремится монополизировать какую-то область рынка. А конкуренты не дают ему этого сделать — по крайней мере, пока.

Банк делового сотрудничества был зарегистрирован в октябре 1990 года. Сейчас в нем работают шестьдесят человек. Штат небольшой, зато все — профессионалы: имеют специальное банковское образование и большой стаж работы на ответственных должностях в Сбербанке РСФСР, Жилсоцбанке, Промстройбанке. Клиенты очень ценят консуль-

**Президент московского
коммерческого Банка
делового сотрудничества
Сергей Шмельков, молодой и**

**красивый, сидел в
роскошном кабинете.
Кабинет был обставлен
резной мебелью из
настоящего дерева, а сам
президент работал на
компьютере. И все вместе
составляло образцовую
картину стабильности и**

благополучия.

**«Хороший пропадает
снимок», — подумала я с
сожалением.**

**Фотографироваться Сергей
Савельевич отказался,
поскольку снимок в журнале**

**— это «уж совсем наглая
реклама», а от рекламы
собрание пайщиков банка
решило отказаться. Так что**

**все нижесказанное
появилось в печати
благодаря моему
нескромному напору и
профессиональным
уловкам.**

тации специалистов. Уставной фонд и резервы банка — 216 миллионов с «хвостиком». Основные пайщики — товарищества с ограниченной ответственностью «ФОРТ», «АСКО», «ПРЕМИУМ» и другие. А также несколько воинских частей.

— А куда в основном вкладываются деньги?

— В недвижимость производственного значения. Мы готовы поддерживать людей, способных выпускать качественную продукцию. Вот вы вошли и сказали, что в кабинете роскошная обстановка. Весь интерьер — мебель, панели — сделан на нашей мебельной фабрике. Все было прекрасно: мастера — замечательные, оборудование — современное. Существовало одно маленькое «но» — фабрика была построена в Сухуми. Ведь на Кавказе это национальный промысел — хорошая деревянная мебель... Нам удалось после входа танковой колонны вывезти из города рабочих с семьями. Но производство осталось там — правда, пока не разрушенное и, по нашим данным, даже не разграбленное. В этом же районе осталось еще одно наше предприятие. Мы, конечно, ошиблись — не предугадали, что в Абхазии начнется война. Могу привести и хороший пример: в Смоленской области мы построили молокозавод и надеемся, что там-то уж стрельбы, как в Сухуми, не будет.

Сейчас Банк делового сотрудничества принимает частные вклады только на депозит, и сумма их должна быть не меньше 250 тысяч рублей. Из-за того, что не оборудован специальный зал для обслуживания частных лиц, приглашать их для совершения операций в тесную комнатку на четвертом этаже руководство банка считает неудобным. Здесь не хотят начинать конкуренцию с предложения услуг заведомо худшего качества,



чем в других банках. Цель Банка делового сотрудничества: «Или мы не делаем услугу совсем, или делаем ее на высоком уровне». По вкладам банк гарантирует сто процентов годовых.

— **Сергей Савельевич, существуют ли у вас какие-нибудь ограничения при открытии счета для юридических лиц?**

— Мы считаем, что банк должен стараться для клиентов, а не клиент — для банка. Мы никогда не выбирали вкладчиков, у нас нет девиза «Только для солидных клиентов». Ведь это бизнес! Неизвестно, какой клиент завтра станет могущественным, а какой останется «на мели». Поэтому мы открываем счета всем. По российским законам вы можете стать юридическим лицом, если сначала откроете счет в банке. Мы уверены — такой проблемы перед фирмой возникать не должно. Единственное ограничение — мы не можем открыть валютный счет: нет лицензии.

— **А почему не получаете?**

— Почти год назад сдали комплект

документов в Московское управление Центрального банка. И с тех пор нет ни ответа ни привета (хотя по закону документы рассматривают не более трех месяцев). Мы устали напоминать о нашей лицензии, думаю, скоро получим письмо в лучших традициях банковской бюрократии — дескать, дело рассматривается, ждите ответа...

— **И вы терпеливо ждете?**

— Можем снова написать письмо в Центральный банк России, чтобы вопрос о нашей лицензии рассматривали на уровне Правления... Понимаете, мы не любим давать взятки. Но из-за отсутствия валютного обслуживания уже потеряли двух вкладчиков.

А между тем Банк делового сотрудничества давно готов к работе с валютой, купил для этого специальное оборудование. Воспользовавшись удобным случаем, я проверила личную купюру достоинством десять дойчмарок в ультрафиолетовом детекторе, и валютная бумажка засветилась всеми цветами радуги. Настоящая, с облегчением вздохнула я.

Но оказалось, что детектор вообще не нужен, в банке работает женщина-кассир, которая с закрытыми глазами, на ощупь, может определить подлинность купюры любого достоинства любой страны.

— **Трудно работать цивилизованными методами?**

— Разумеется. Темпы нашего развития были бы намного выше, если бы у нас была валюта. Но дела наши совсем не плохи. Не все сразу! Можно было бы «отыгаться» на клиенте. Но ведь если мы «обдерем» его с самого начала, то завтра ему нечем будет нам платить. А мы и завтра хотим что-то получать... Так что это не только красивые принципы, но и сухой расчет. А вообще, есть старая банкирская мудрость: «Банкир, помни! Твои дела никогда не будут лучше дел твоих клиентов!»

Мудрость — она и через сто лет мудрость.

Жанна ГАБЕНОВА



Несколько лет назад одна из центральных газет упрекнула АвтоВАЗбанк в чрезмерной законопослушности. Мол, в то время как другие, невзирая ни на что, рвутся через тернии к звездам, готовы на острые конфликты с действующим законодательством, АвтоВАЗбанк приспосабливается и лавирует, делает свой бизнес без конфликтов. В банке публикацию восприняли как похвалу, потому что это на самом деле позиция — всегда действовать в рамках закона.



Петр НАХМАНОВИЧ,
президент АвтоВАЗбанка

ОКСФОРД – ХОРОШО, ТОЛЬЯТТИ – ЛУЧШЕ

В начале 1990 года родилась идея выпуска валютных акций. К этому времени банк получил лицензию на внешнеэкономическую деятельность, начал устанавливать корреспондентские отношения с западными партнерами, приступил к созданию совместных предприятий, которым нужны были инвестиции, прежде всего в валюте. Одновременно курс рубля начал резко падать, и коллеги из-за рубежа настаивали, чтобы часть уставного капитала сформировать в твердых деньгах. Это как бы подтвердило надежность банка. Однако снова все застопорилось из-за отсутствия соответствующего законодательства, регламентаций, наши задачи расходились с требованиями Центрального банка. В общем, количество вопросов превышало количество ответов на них.

Два года потребовалось, чтобы решить поставленную задачу не «явочным порядком», а совершенно официально. Сегодня эмиссионный проспект на выпуск валютных акций зарегистрирован в Центральном банке России.

Если оглянуться немного назад, то можно обнаружить такой примечательный факт. АвтоВАЗбанк еще только становился на ноги, а туда уже

начали обращаться инициативные деловые люди. Идей и проектов — десятки. Многие, на первый взгляд, вызвали безоговорочное доверие, их осуществление сулило большие прибыли в ближайшем будущем, но банк только на интуицию не полагался. Нужна была грамотная экспертиза предложений. Так появился в структуре отдел новых проектов. Но одного отдела скоро стало недостаточно, люди с идеями шли мощным потоком. Любая инновация, даже, казалось бы, самая надежная, сопряжена с риском, а банк не имеет права рисковать деньгами своих акционеров. Поэтому отдел был преобразован в инвестиционную компанию «Феникс—S», которая сегодня успешно занимается финансированием прибыльных и необходимых народному хозяйству проектов, принося доход банку в виде дивидендов.

Президент АвтоВАЗбанка П.Нахманович любит повторять фразу: «Не упрощайте!». Действительно, всякая идея, оригинальная, перспективная, распадается на множество составляющих. И каждая из них должна найти правовую, документационную, организационную поддержку. Наверное, мы иногда слишком тщательно обеспечивали надежность решения.

Но это, как говорится, фирменный стиль.

И все-таки, при наличии даже самых совершенных систем управления банком, любое решение зависит от человека, который его принимает. Прекрасная идея, переданная в некоммуницируемые равнодушные руки, обречена на гибель. Умение сочетать личную ответственность и риск с надежными гарантиями — не такое уж распространенное явление. Можно бы привести немало положительных и отрицательных примеров из нашей практики. Но остановимся на одном, на наш взгляд, очень удачном совпадении прекрасной идеи и таланта исполнителей. Речь пойдет о банке-колледже.

Проблема подготовки кадров для коммерческих структур — острейшая. Мы много делаем для этого, учимся сами, учим клиентов в Тольяттинской школе бизнеса, которую учредил банк, разрабатываем специальные программы с преподавателями Самарского экономического института, открыли учебный филиал в областном центре... Но идея готовить кадры в специализированном, хорошо оснащенном технически, имеющем квалифицированных преподавателей учебном заведении — действительно перспективное дело.

Колледж расположен в лесной зоне города, дети живут там постоянно, кроме суббот и воскресений. Обуче-

ние идет интенсивно. Достаточно взглянуть на режим дня. С утра и до половины третьего — учебные занятия с перерывом на обед. Ежедневно — спорт. Затем — консультации, факультативы, семинары, дополнительные занятия. Так называемого «свободного» времени очень мало, но и его ребята частенько используют для самоподготовки.

В системе оценок колледжа нет такого понятия, как «немного знает урок» (в школе — «тройка»). Воспитанник либо знает предмет, либо его не знает совсем. И хотя по некоторым дисциплинам существует оценка в баллах, особое значение приобретает такой термин, как «рейтинг студента». Здесь никого не заставляют учиться. Но запросто могут отчислить. И, по мнению директора колледжа Игоря Богданова, отчисления неизбежны. Вовсе не потому, что студент плохой. Просто кто-то не выдерживает нагрузок (которые, впрочем, по своей сложности приравнены к нагрузкам на первом-втором курсах экономических вузов), а кто-то просто понимает, что банковское дело — не его стихия.

При поступлении ребята проходили достаточно жесткий конкурсный отбор, включающий и различные тесты. Сегодня в колледже семьдесят шесть мальчиков и девочек, которым предоставлены широкие возможности для развития.

В колледже преподают все общеобразовательные науки. Идет углубленное изучение языков — английского и немецкого (в перспективе их будет пять). Разумеется, есть курс информатики, ибо без компьютерной грамоты в завтрашний день не войдешь. Из специальных предметов — основы экономики и банковского дела, а также менеджмент. Немало времени уделяется имиджу делового человека.

Преподаватели, как и студенты, также проходили конкурсный отбор, который проводился в шесть этапов (рефераты, различные тесты, деловые игры). В результате собрался интересный педагогический коллектив.

Колледж установил дружеские отношения с Международным институтом бизнеса и банковского дела в Лос-Анджелесе и с его помощью проходит аккредитацию в США, после чего наши выпускники смогут поступать в иностранные университеты. Планируется провести аналогичную аккредитацию и в Европе. Аттестация на уровне требований американской системы образования — очень серьезная заявка на международное признание.

Несколько студентов колледжа вместе с работниками АвтоВАЗбан-

ка побывали в Лос-Анджелесе, где слушали лекции по теме «Банковские операции и займы». В 1993 году дружная группа студентов отправится на учебу в пять университетов Вашингтона и Калифорнии. По мнению педагогов колледжа, «за рубеж» поедут самые способные, те, кто хорошо ориентируется в новой обстановке, умеет принимать решения.

Если обобщить наш собственный, во многом уникальный опыт принятия решений, то каждое из них проходит несколько этапов. Начинается все с идеи. Их приносят все — из командировок, из бесед с интересными людьми и деловыми партнерами, из анализа ситуации на рынке... Но больше всего перспективных идей исходит от президента. Первая задача — выбрать приоритеты. Наша аудиторская фирма Price Waterhouse оказала банку значительную помощь, определив четыре основных направления деятельности, обеспечивающих надежность, стабильность и высокие доходы. Они и являются ориентиром в выборе.

Как-то президент АвтоВАЗбанка спросил у известного западного банкира:

— В России уже образовалось несколько крупных банков. Почему для сотрудничества вы предпочли именно наш?

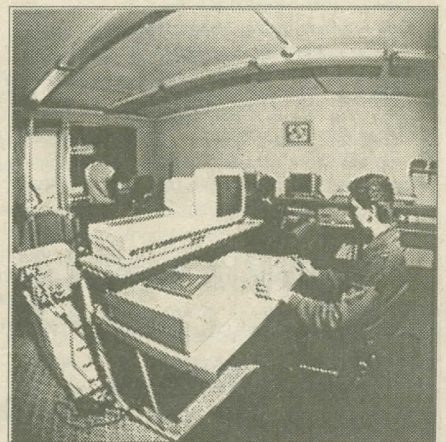
— Потому, что он достаточно консервативен и можно не беспокоиться за положительный результат.

Решение действовать медленно, но надежно, когда все рвется вперед и получают баснословные дивиденды, было нелегким. Но мы выбрали свой имидж: квалифицированные кадры, самое прогрессивное оборудование, тесные контакты с клиентами на многие годы. И наши акционеры своим отказом от высоких дивидендов на этапе становления банка поддержали такое решение — сначала обеспечить надежность вложений, а затем думать о прибыли с них. То есть мы вместе «риснули» работать без риска.

Дата рождения АвтоВАЗбанка — 19 ноября 1989 года. В то время даже специалисты по экономике имели весьма смутное представление о том, что такое коммерческие банки и как они могут вписаться в нашу нерыночную экономику. Поэтому была невозможна серьезная реклама банковской деятельности. Но несколько специалистов-журналистов по инициативе президента были приняты в штат и занялись именно пропагандистской работой. Мы готовили публикации в прессе, выступления по радио и телевидению, старались сформировать общественное мнение. Не стоит переоценивать результаты этой работы, но, наверное, кое-



Директор колледжа Игорь БОГДАНОВ



что удалось сделать, если, несмотря на недоверие и неприязнь населения к коммерческим структурам вообще, АвтоВАЗбанк получил признание.

Теперь на областном Самарском телевидении мы имеем свое эфирное время. Ежедневно выходит телепрограмма «АвтоВАЗбанк информирует, комментирует, предлагает». Это даже не рекламная передача. Например, целая серия выступлений была посвящена ваучерам. Ранее благодаря этой передаче мы в какой-то степени сняли напряжение во время памятного обмена 50—100-рублевых купюр, нехватки наличности. Здесь же мы предлагаем новые услуги, рассказываем о них.

Скоро банк из нескольких офисов переедет в один. В этом новом здании мы хотим организовать ежедневные утренние радиопередачи, а начинаться они будут с гимна банка.

Ольга ГОГА,
директор по правовым и
общим вопросам АвтоВАЗбанка,
Любовь ПЛЕШАНОВА,
руководитель пресс-центра

МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ПОСВЯЩАЕТСЯ

«Кафе «Ромео»
США, реж. Рекс Бронфилд

Ну а поскольку не всем суждено сразу стать брокерами и банкирами, то можно попробовать начать с малого. С малого предприятия, я имею в виду. Например, с собственного кафе. Инструкция — в данном фильме. Все очень просто. Нужно иметь для начала хорошего друга, умеющего играть на бирже, любимую девушку, поддерживающую тебя в трудную минуту, и кредит в банке, который выдается без особых формальностей и под божеские проценты. И вот — кафе «Ромео» у вас в кармане. Точнее, у них в кармане. А как у нас, не знаю — не пробовал. А вы дерзайте, если талантливы, молоды и верите в сказки.

ОЧАРОВАТЕЛЬНА, КАК БРОКЕР

«Поднять максимальные ставки»
США, реж. Ричард Мартини

Жила-была девушка. Очаровательная. Работала на бирже курьером и очень хотела стать брокером. И стала. Правда, не без помощи ангела господнего (в буквальном смысле этого слова). Потом, как и водится, разбогатела, попала на обложку журнала, вышла замуж за принца, то бишь коллегу по бирже. Но при этом осталась прежней доброй и отзывчивой девушкой. И потому, когда ей пришлось выбирать между богатством, карьерой и спасением планеты от голода, не задумываясь выбрала второе. Впрочем, с помощью того же ангела финал у этой истории оказался счастливым. Вот такая обыкновенная голливудская сказка о Золушке, некий шарм которой придает игра Нэнси Эплен, которую вы запомнили по роли партнерши работа-полицейского в одноименном фильме. А из этого фильма начинающие брокеры смогут почерпнуть массу полезных сведений о



Фильмы представляет Петр Смирнов

Уоррен Битти в
фильме «Багси»



своей бирже США, а простые смертные, вроде меня, поймут, что «эти сумасшедшие брокеры» на биржах не просто беспорядочно машут руками, а, подобно дирижерам, весьма искусно управляют курсами акций.

ГАНГСТЕР-БИЗНЕСМЕН

«Багси»
США, реж. Барри Левинсон

Любят и чтут в Соединенных Штатах своих национальных героев. Даже если они — гангстеры. Но уважают их благодарные сограждане, конечно же, не за моря крови, пролитые на почве личного обогащения, а за созидательный труд на ниве процветания страны. Ну, скажите на милость, что такое Америка без Лас-Вегаса — этого мощного игорного центра по выкачке излишков долларов у местных миллионеров и

заезжих богатеев? Так — сплошная кока-кола и жевательная резинка. А кто стоял у истоков создания этого высокоприбыльного предприятия, кто возвел в безжизненной пустыне этот сверкающий город Желтого Дьявола? Багси Сигал — удачливый бизнесмен, примерный семьянин, большой поклонник голливудских талантов (женского пола) и... знаменитый гангстер, соратник не менее знаменитого Аль Капоне. Жаль, правда, не выдержал бремя финансовой ответственности и покусился на кошелек ближнего своего, за что и был сурово наказан из автоматического стрелкового оружия партнерами по бизнесу... Ему, великому гангстеру и великому бизнесмену (эту роль великолепно сыграл Уоррен Битти, ранее окутавшийся романтическим флером аналогичного героя в «Бонни и Клайде»), и посвящается эта картина.

И БАНКИРЫ ЛЮБИТЬ УМЕЮТ

«Чужие деньги»
США, реж. Норман Джюисон

И это блестяще доказал один из популярнейших комиков американского кино, Денни Де Вито, в новой комедии Нормана Джюисона. Маленький, толстенький, плутоватый и предельно алчный банкир, посвятивший жизнь изъятию чужих денег и разорению менее расторопных конкурентов, преобразуется под воздействием любви к прекрасной адвокатессе, пытающейся с помощью своих женских чар спасти от краха фамильный бизнес — разоряющуюся фабрику. Вот уж поистине любовь творит чудеса! И в сфере экономики тоже. Фабрика спасена, акционеры не разорены, рабочие не уволены, а банкиру достались прибыль и молодая жена. Одним словом, Инкомбанк рекомендует...

Ретфо-взгляд

МИЛЛИАРДЕР, А ХОРОШИЙ

«Мастер Миллиард»
США, реж. Джонатан Каплан

Впрочем, если вы не чувствуете призвания к бизнесу, а просто решили отдохнуть у родного «видака», то посмотрите забавную комедию о приключениях молодого итальянца, на которого обрушилось многомиллиардное наследство и которому, дабы не потерять его, нужно в считанные дни пересечь Америку. Со всеми вытекающими из авантурного жанра последствиями в виде злодеев, пытающихся помешать герою, и знойной красотки, совершенно случайно оказавшейся его полутчицей. Э-э, да что там говорить! Смотрите и мечтайте, что, может быть, однажды у вас скончается богатый американский дядюшка по прозвищу «Лотто-миллион».

ВИДЕООБМЕН

**БОЛЬШОЙ ВЫБОР
ЗАРУБЕЖНЫХ
ФИЛЬМОВ-НОВИНОК!**
Для граждан — 30 руб. в сутки.
Для организаций по
безналичному расчету —
40 руб. в сутки.



Оказывается, к услугам экстрасенсов прибегают не только люди, но и банки. Знакомые рассказали мне, что во Внешэкономбанке (а он, как известно, финансово давно нездоров) чуть ли не в штате, едва ли не на должности «экстрасенс» трудятся две целительницы. Приходят, как положено, на работу в определенный час, очищают микроклимат банка, лечат сотрудников прямо на рабочих местах, а заодно ловят преступников, посягнувших на банковские ценности.

Я представила себе, как классик жанра Алан Чумак каждое утро «заряжает» все углы банковских кабинетов, потом делает пассы вокруг склоненных над бумагами голов бухгалтеров, экономистов, программистов, секретарш и их начальников. А затем идет в кассу получать зарплату. Картина получалась очень интригующая, и я начала названивать банковской целительнице, напрашиваясь на интервью. Собеседница стала мне сразу рассказывать в трубку, что из высоких принципов она работает только в паре с ясновидящей, потом долго объясняла, что не хочет афишировать этот плодотворный союз, поскольку «и так клиентов хватает», затем пожаловалась на ремонт в квартире, из-за

Я подивилась такой пронизательности, забыв, что бессонные ночи и бесконечные заметки у меня, как говорится, на лице написаны. Диалог между колдующим экстрасенсом и созерцающей ясновидящей происходил примерно в таком духе: «Поджелудочная железа?» — «Затемнение...» — «Прогоняем темноту... Желчный пузырь?» — «Краснота». — «Разгоняем... Вены?» — «Забить». — «Структурируем вены. Прочищаем кровь, повышаем ее сопротивляемость... Бронхи?» — «Засорены». — «Прожигаем бронхи... Носоглотка?» — «Затемнена». — «Прожигаем пазухи носа... Гортань?» — «Темнота — пройдишь серебром». — «Опускаем сзади солнышко, нейтрализуем активность. Даем энергию и отпускаем!»

Мне при этом зрелище почему-то вспомнился рассказ пародиста о визите к экстрасенсу, который встретил пациента фразой с порога: «Ага! Сейчас будем обрубать энергетические хвосты!»

Хвостов экстрасенс из банка не обрубала, зато показала мне согнутую в форме буквы «Г» спицу, которой она протыкает биополе клиента, чтобы в него войти. «Интервью, — говорит, — я вам давать не буду, потому что вся ваша пресса — это от лукавого. Вы занимаетесь рекламой, а нам это циркачество перед публикой ни к чему. Мы работаем по вдохновению, помогаем людям по божьему наитию».

Я, конечно, сразу почувствовала угрызения совести: отнимаю у деловых людей время. Но попробовала уговорить: «Как же так, вы же обещали интервью. Зачем же встречу назначили?» «Затем, — отвечает, — чтобы вы написали: страна, наконец, достигла цивилизованного уровня — даже коммерсанты, даже банки приглашают экстрасенсов».

Потом экстрасенс обратилась к ясновидящей: «Запроси ТАМ: давать или не давать ей интервью». Ясновидящая закатила глаза и через полминуты ответила: «Не давать!» Но я попыталась схитрить, чтобы разговорить врачевательниц: «Не понимаю, как это у вас получается?»

Экстрасенс снисходительно объяснила: «Информация к нам приходит свыше. Основные наклонности к этому проявляются уже с детства. Главное в нашем деле — это гуманное отношение к людям».

— А как вы попали в банк? — быстро задаю вопрос.

— Бог нас свел с ясновидящей. Я давно поняла, что надо работать вместе: она ведь — живой рентген, работающий лучше всякого УЗИ.

— Но в банк-то когда вы устроились?

— Мы работали в центре нетрадиционной медицины — не помню, как он назывался. Пришла к нам однажды посетительница с порчей глаза. Мы ее посмотрели и ахнули: понимаем, мы живем на Земле, а она — на фантоме! Стали снимать порчу — ей делается плохо, чуть не померла. А на следующий день после сеанса

АСТРАЛЬНАЯ ВОЙНА, или О том, как из габэшников вынимают кремлевские стены

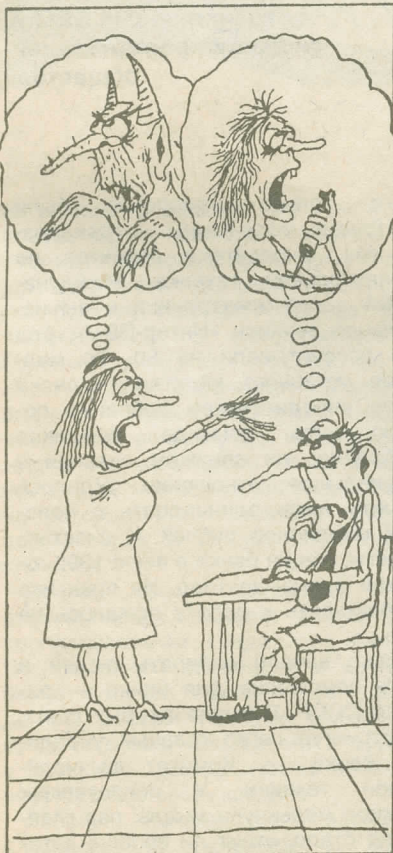


Рис. А.Зайца

которого не хватает ни нервов, ни времени, и — согласилась на встречу. Завтра мы, говорит, будем работать в коммерческой фирме «NNN», приезжайте во столько-то по такому-то адресу.

Встреча пришлась на горячий для меня период подготовки вот этого самого банковского номера. Ночью я сочиняла статьи, днем их печатала и на банковских работников особого профиля могла выкроить лишь часок, включая время на дорогу. Приезжаю в фирму «NNN», стучусь в дверь указанного кабинета. Выходит дама, прижимает палец к губам и шипит: «Тс-с — они работают. У них сеанс общего исцеления организма. Войдете через 15 минут». Вскоре меня, правда, допустили понаблюдать процесс исцеления.

Я сидела, нервно поглядывая на часы, а передо мной неторопливо шло священнодействие. Пациентка восседала на стуле, сложив пухлые ручки на коленях, зажмурив глаза и старательно расслабляясь. Напротив нее щурилась куда-то вдаль, а точнее — внутрь себя ясновидящая в песцовой шапке. Экстрасенс рисовала руками кольца в воздухе вокруг «больной» и говорила мне с мудрой, всезнающей улыбкой: «Эти жесты — чисто условные. Главное воздействие осуществляет мысль. А вы тоже расслабьтесь, расслабьтесь, Вижу: работаете вы слишком много, не спите по ночам...»

она пришла. неузнаваемая, воскресшая. Подлечили мы ее еще немного: спазмы в голове сняли, малокровие убрали, восстановили формулу крови. Она нас и пригласила во Внешэкономбанк, где занимала не последнюю должность.

— Как складывается ваш рабочий день в банке?

— Два раза в неделю мы выходим на работу, чистим помещение, лечим сотрудников. Сейчас время очень тяжелое — много народу с порчей глаза, с нарушением биополя. Почти каждый человек несет отрицательную энергию...

— Каким образом вы очищаете микроклимат?

— Рядом с людьми витают души умерших друзей и близких, вот мы и выводим эти души из кабинетов...

— А как вы получаете зарплату — в кассе?

— С нами расплачиваются индивидуально те, кого мы лечим.

— А расценки кто устанавливает?

— Стоимость сеанса каждый раз — разная. Со старушки-уборщицы мы берем меньше, чем с начальника отдела. Средняя цена нашего сеанса (500 рублей) гораздо ниже, чем у других экстрасенсов. Мы делаем запрос — сколько взять с того или иного пациента.

— Запрос — у руководства банка?

— У нас свое руководство. (При этих словах экстрасенс подняла глаза к потолку.) Мы запрашиваем Информационное Поле Земли.

— Как интересно! Спросите, пожалуйста, сколько с меня можно взять?

— Ясновидящая опустила веки и изрекла: «600 рублей».

— А верхняя цена — тысяча?

— Мы еще ни с кого не брали такую сумму.

— Даже с банкиров? Какой же у человека должен быть статус, чтобы исцеляться на тысячу рублей?

— Статус члена правительства — вот какой. Но упаси нас Бог лезть в правительство — там идет смертельная борьба экстрасенсов за сферы влияния, идут астральные войны. Нас приглашали как-то к Ельцину, но мы отказались...

— Говорят, вы еще преступников ловите...

— Был один такой случай, — скромно ответила ясновидящая. — Фирму, в которой мы сейчас находимся, обокрали, и она позвала нас на помощь. Я посмотрела пустой сейф, запросила информацию и увидела в своей памяти человека, который был одет в шапку-ушанку, давно не брит и похож на алкоголика. Описала его работникам фирмы, и они узнали в портрете одного из своих сотрудников...

— Вы не собираетесь продолжать это свое начинание — разыскивать воров или, например, изготовителей фальшивых авизо?

— Да что вы! Милиция же нас заэксплуатирует. Она ведь не умеет работать: сколько у нее нераскрытых краж, ненай-

денных автомобилей — все это на нас повесят, чуть только мы заикнемся о своем умении. Поймите: мы же работаем по вдохновению! Нет, так ничего вам не объяснишь, лучше мы вас полечим — и все станет ясно.

Журналист — профессия опасная. Мои коллеги и в шахты спускаются, и под пули попадают, и по тюрьмам разъезжают... Поэтому я храбро согласилась положить руки на колени, «разомкнуться» и закрыть глаза (хотя, честно признаться, я подсматривала за гнутой спицей, которой протыкали мое «поле», — вдруг проткнут что-нибудь лишнее...).

Опасения мои были не напрасны. Оказалось, я хожу рядом со смертью: какая-то женщина воспылала ко мне завистью, наслала порчу, и я умерла бы не сегодня-завтра, не случись этот счастливый сеанс.

В процессе исцеления из меня «высочил петух». Ясновидящая углядела внутри меня вулкан, который пришлось погасить. В конце концов из меня вывалилась статуя Свободы, и ясновидящая успокоила меня: «Свобода твоя кончена, скоро, девочка, выйдешь замуж». Я, конечно, поблагодарила за обещание, но слегка подивилась такому «прозрению» — вроде бы я замужем, причем не в первый раз...

Ясновидящая рассказала мне, что из пациентов на сеансах «вываливаются» самые разные вещи — в зависимости от их профессии. Из кагэбэшников, к примеру, все время выпадают кремлевские стены, башни с зубцами...

Потом на меня опустили солнышко, а меня отпустили с Богом...

Пока я одевалась, «божьи дамы» вели разговор о ремонте, о малярах, о земных заботах, которые заедают...

А я подумала: может, и верно, мы выходим на новый виток цивилизации? Специалисты вон бьются над проблемой раковых болезней — и все без толку. А мои банковские собеседницы поведали, что на днях напрочь излечили смертельно больного раком. В цивилизованной Америке ведь — тоже новый виток. Скажем, отчего погиб корабль многоразового использования «Шаттл»? Наивные ученые из НАСА предполагают, что из-за неисправности в топливном ускорителе. Ничего подобного! Экстрасенсы запросили Информационное Поле Земли и узнали: просто корабль попал в восьмерку, которую описывают вокруг планеты души умерших. А мы все гадаем: кого вопрошать про нехватку наличности, про задержку платежей — Герашенко ли, Черномырдина, забывая, что до них — далеко, а до неба, если использовать связь экстрасенсов, — близко.

Так что, пожалуй, самый цивилизованный из всех наших банков — тот, где трудятся эти двое «связистов» — экстрасенс и ясновидящая.

Аэлита ЕФИМОВА

Бытует мнение, будто малые банки не нужны: достаточно, дескать, больших и надежных. Но что такое — «малый»? Банк может иметь маленький уставной фонд, но обслуживать большое число клиентов. И дорожить каждым так, будто этот клиент — единственный.

Пример тому — банк развития информатики и вычислительной техники «Информтехника», официально зарегистрированный в начале 1991 года. Идея создания принадлежала бывшему Комитету по вычислительной технике и информатике СССР. Цель преследовалась вполне конкретная и благородная: поддержать нашу запущенную, примитивную и нерентабельную компьютерную промышленность. Открыть отраслевой коммерческий акционерный банк, собрать свободные ресурсы отрасли и направить их на создание новых ЭВМ и систем информатизации общества.

Не только намерения были благие, но и планы — грандиозные. Учредители (Комитет по вычислительной технике, Международный центр электроники и вычислительной техники «Интер-ЭВМ», ряд НИИ) рассчитывали на 60—70 миллионов уставного капитала. Однако первое учредительное собрание показало, что команда пайщиков подобралась не слишком сильная в материальном отношении. Удалось получить лишь одиннадцать с половиной миллионов рублей. К счастью, для регистрации банка в июле 1990 года этой суммы хватало. На практике же приступить к работе пришлось не скоро...

Только начали набирать людей и искать помещение для банка — распался СССР. В числе первых союзных структур погиб главный учредитель банка — Комитет вычислительной техники. У осиротевших пайщиков мелькнула мысль: раз главного не стало, стоит ли вообще зате-

МАЛ ЗОЛОТНИК...



Василий ГОРЕЛЫЙ,
президент банка
«Информтехника»

вать дело с банком? Но президент нового банка, Василий Горелый, решил идти до конца, пусть даже с риском прогореть. До этой «авантюры» (так Василий Иванович называет свое президентство в «Информтехнике») Горелый десять лет проработал заместителем директора Международного инвестиционного банка, имел солидный оклад и спокойную жизнь. Но захотелось создать свой, настоящий коммерческий банк, задача которого — не хватать прибыль пригоршнями, а хорошо обслуживать клиентов.

Долгое время коллектив «Информтехники» считался самым низкооплачиваемым среди всех банков. Обыкновенный экономист в крупном банке получал больше, чем президент В. Горелый. Но банк выжил, получил все-таки помещение в аренду, с помощью Центра «Интер-ЭВМ» — необходимое оборудование.

Работу начали с расчетно-кассового обслуживания. В марте

1991 г. провели первую операцию — тогда в банке появился первый миллион взносов. Сейчас, спустя два года, банк обслуживает более тысячи клиентов. В основном это представители так называемой альтернативной экономики: акционерные общества и малые предприятия.

За счет приема новых пайщиков (их сегодня у «Информтехники» около сотни) банк пополняет свой уставной фонд. Теперь сумма его превышает 200 миллионов рублей. Банк получил расширенную валютную лицензию и с ноября прошлого года ведет валютные операции, которые постепенно становятся доходными. Открыты филиалы банка в Москве и области.

Если большие банки предпочитают обслуживать крупные фирмы и организации, не связываясь с «малоимущими» клиентами, то «Информтехника» принимает всех и дает начинающему коммерсанту или товаропроизводителю возможность встать на ноги. Многие из так называемых «нуле-

вых» клиентов на глазах стали миллионерами, имеют в обороте десятки миллионов. Фирмы, обслуживающиеся в банке, растут вместе с ним: начинали они в «Информтехнике» брать кредиты со ста тысяч, теперь обычная кредитная норма — от 10 до 50 миллионов.

Работать с таким контингентом не просто, но что поделаешь: риск в банковском деле неминуем. Разве не рискует «Информтехника», выдавая кредиты на развитие сельскохозяйственного и промышленного производства? Причем не только на три-четыре месяца, а сроком и до трех лет. Вкладывать деньги в производство сегодня совсем невыгодно. Когда получишь отдачу — неизвестно. Взяли, к примеру, два клиента у «Информтехники» кредит в три миллиона под передвижной кирпичный завод, завод купили, а он — отечественного происхождения, то есть ни в какую не желает работать. Пока его наладят, пока первый кирпич выйдут, пока первая прибыль поступит... Иное дело — коммерция. Взял кредит на 100 миллионов, купил товар, продал за 200 миллионов, банку отдал 150. 50 — положил в карман. Эффект — молниеносный. Но кредитовать одну лишь коммерцию — значит рубить сук, на котором сидишь...

А потому банк «Информтехника» развивается пусть медленно, но зато верно.

Верно хотя бы потому, что при скромном стартовом капитале сегодня он в состоянии отчислять средства на благотворительные акции, помогает нескольким школам-интернатам в своем районе. За свой счет провел две художественные выставки. Помогал киновидеообъединению «АКВО» в финансировании фильмов, оказывал содействие в создании первого в мире театра клоунов Терезы Дуровой. Вложил деньги в организацию и проведение первого Международного форума информатики. Заключил договор о совместной деятельности по развитию «Нью-оперы» с композитором Алексеем Рыбниковым. Выделил средства на поездку по Европе хора «Русский партес». Сейчас финансирует проект сохранения уникального «Золотого кольца России», участвует в других благотворительных акциях.

Согласитесь — список для «мало-го» банка совсем немалый.

А. Е.





ЗАКОН ПЕРЕХОДА КАЧЕСТВА В КОЛИЧЕСТВО



Людмила ЗАЙЦЕВА, президент Курскбанка

Зная, что в предпоследний день 1992 года Центральный банк России зарегистрировал проспект эмиссии второго выпуска акций Курскбанка, я обратился к начальнику отдела ценных бумаг Дмитрию Ковпаку: «Ваш банк изначально к крупным не относился. Сумеете ли вы набрать 240 миллионов для второго выпуска?»

— Не сомневаюсь: наши акции будут пользоваться спросом. Репутация надежного и динамичного учреждения уже закрепилась за Курскбанком. И не только в среде хозяйственников или предпринимателей (последние преимущественно обращаются именно в наш банк), но и у населения. Около двухсот человек уже записались на приобретение привилегированных — не самых ходовых — акций с объявленным дивидендом в

80 процентов. Ждут от нас куряне и нового выпуска пригласившихся им выигрышных сертификатов — 160 счастливиц, разделивших полмиллиона призовых рублей, сделали неплохую рекламу. Интересной и перспективной формой работы банка станут трастовые (доверительные) операции. Положение о них разработано с расчетом в первую очередь на приватизационные чеки.

Конечно, больше всего у банка клиентов, желающих получить кредит. Начальнику управления кредитований, инвестиций и инноваций Ирине Черниковой, полагаю, каждый день приходится видеть улыбки, отрабатанные по книге «Как завоевывать себе друзей». Вот что рассказывает она о своей работе:

— У нас более сотни договоров на

Недавно мне довелось побеседовать с президентом Курскбанка Людмилой Петровной Зайцевой на любопытную тему: является ли Курскбанк банком, возглавляемым Зайцевой, или же он «банк Зайцевой»? Припомнил я где-то вычитанное, как в США проверяли соответствие руководителя занимаемому креслу... отправляя его в отпуск. Если фирма «не замечала» отсутствия руководителя — значит, дело налажено и он на своем месте. В ответ Людмила Петровна улыбнулась:

— Мне довелось еще в Жилсоцбанке, где я раньше работала, значительную часть отпуска провести у телефона, то отвечая на вопросы, то давая указания...

Что касается нынешнего дня, могу утверждать: профессионализм и ответственность персонала так выросли, что Курскбанк уверенно выдержал бы проверку «по-американски»... И я решил устроить проверку.

сумму в 4,5 миллиарда рублей. За год объем кредитных ссуд значительно вырос. Очень многие обращаются за краткосрочными кредитами для коммерции. Однако банк половину своих ресурсов направляет на кредитование производственной сферы, поддерживая ее с помощью низких кредитных процентов. Мы стараемся не завышать процентную ставку ради пополнения своей прибыли, поэтому нам легко доказать клиентам обоснованность предложений и требований банка.

Рука дающая быстро бы оскудела, если бы другая не заботилась о получении займов обратно. Поэтому в работе Ирины Владимировны и сотрудниц ее отдела есть вторая сторона медали — кропотливая и весьма нестандартная работа по изучению платежеспособности, надежности,

перспективности предприятий-заемщиков. Оценкой этой работы — при нехватке самой нужной информации — служит отсутствие просроченных кредитов. Партнеров банк отбирает надежно. Еще отдел кредитов занимается экономическими предсказаниями, узнает, сколько миллиардов (и в каком масштабе цен) запросят в нынешнем году клиенты, как будут меняться их запросы с изменением ситуации.

Говорит вице-президент банка Татьяна Ольховникова:

— Подсчитывать кредиты приходится сложным методом «индукции и дедукции», но это лишь половина дела. Важнейшая стратегическая задача — найти где взять ресурсы: побольше да по выгоднее. Для этого нужны дотошные экономические расчеты, свежие подходы, нетрадиционные решения. Причем не все зависит от нас. Обсуждаем в ходе «мозговых штурмов» предложения, принимаем решения, а попадаем... в полосу догадок. Правильно ли оценили развитие политической и экономической ситуации, будет ли осуществлена денежная эмиссия вслед за ростом цен, как поведут себя предприятия?.. Такая вот «скучная» банковская работа!

Политическая и экономическая неопределенность наглядно отражается в информационном и правовом вакууме. Значительную часть усилий коммерческие банки направляют сегодня на поиск самых необходимых сведений, распространение которых должно бы являться святой обязанностью государства... Что говорить о специфичной банковской информации? В Курскбанке едва ли не все отделы так или иначе занимаются «изобретением велосипедов». Основной, пожалуй, эта работа является для департамента договорно-правовых работ. Его директор, юрист Владислав Черников, продемонстрировал на экране компьютера самую свежую разработку: «Положение о конфиденциальной информации», где говорится — кем и как должны охраняться банковские секреты. Ведь для банка не только время — деньги, но и информация!

«Наша главная задача, — разъясняет Черников, — перевод всей деятельности банка на надежную правовую основу. Отношения с любыми партнерами, от Центрального банка до рядового клиента, все больше строятся на чисто договорной основе. Это позволяет эффективно защищать имущественные и неимущественные интересы банка и его клиентов. Мы не проиграли ни одного судебного дела.

Можем даже похвастаться примерами бдительности наших сотрудников. Были попытки провести через банк аферные операции. Клиент намеревался получить по поддельным чекам России 140 миллионов рублей. Но работники банка, проявив должную квалификацию, выяснили, что указанный банк ни слухом ни духом не ведает о «платеже»...

Если департамент Владислава Черникова охраняет банковские «границы», то внешнеэкономическое управление, напротив, регулярно «нарушает» настоящие границы валютными платежами. По словам руководителя управления Юрия Лягина, число клиентов — юридических лиц быстро прибывает и уже перевалило за семь десятков. Растет не только количество счетов, но и суммы на них. Причем в числе получателей твердой валюты увеличивается доля малого бизнеса, предпринимателей от науки, производства, образования. Значит, Курскбанк, имеющий генеральную лицензию ЦБ, весьма своевременно установил корреспондентские отношения с солидными банками в Швеции, Англии, США, Германии... Будут, видимо, и иные адреса — в зарубежные командировки руководящие работники банка ездят довольно часто.

Менеджеры Курскбанка обретаю опыт не только за границей, но и у себя в стране. Например, взглянули поновому на опыт сберегательных касс в России и решили, что это стопятидесятилетнее дело не столь мелко, как полагают в большинстве коммерческих банков. В итоге население Курской области за неполные девять месяцев доверило Курскбанку 135 миллионов рублей.

Все восемь филиалов банка — пять в Курске, по одному в Железногорске, Москве, Екатеринбурге — работают с личными вкладами граждан. Конечно, с коммерческими кредитами это не сравнить, но при дефиците и дороговизне ресурсов пословица «С миру по нитке» очень верна. Через сектор вкладов в курских филиалах сейчас рассчитываются со своими работниками несколько крупных предприятий, еще с десятков готовятся к такому партнерству. Учитывая, что четвертая, а то и третья часть выплачиваемой зарплаты, как правило, задерживается или оседает на счетах, Курскбанк внакладе не остается.

Привлечь вкладчиков в новый банк можно было, только выйдя на новый уровень обслуживания. Сервис «народных филиалов» Курскбанка сегодня выглядит так: один из самых

высоких процентов по вкладам всех видов, отсутствие очередей и... сберкнижек — здесь изначально внедрены компьютерные формы обслуживания. К привычным видам сберкассовых услуг добавляются новые. Так, в самое ближайшее время горожане смогут рассчитываться за покупки в Центральном универсаме Курска, предъявив «Карту вкладчика Курскбанка». Через расчетный узел, включенный в компьютерную сеть банка, требуемая сумма будет тут же снята со счета покупателя...

К компьютеризации в Курскбанке подходят серьезно. Современные импортные компьютеры используются полностью, а не стоят «для престижа» на столах руководителей.

Как только появилась возможность осуществлять банковские взаиморасчеты, минуя «игольное ушко» Расчетно-кассового центра, специалисты Курскбанка договорились с коллегами из Промстройбанка открыть взаимные корсчета. Платежи теперь осуществляются на шесть-семь суток быстрее, чем прежде, а в РКЦ попадает только информация об остатках счетов.

Все показатели в течение года выполнялись. Прибыль банка выросла в двадцать раз по сравнению с прошлым годом. Хорошо сработали в значительной мере благодаря новым филиалам в Москве и Екатеринбурге.

Курскбанк собирается отпраздновать в нынешнем году новоселье. Ему, стремительно растущему, тесно в комнатках, занимаемых с прежних, «жилсоцбанковских», времен. Здесь нет ни метра свободного пространства. Зато на стенах висят живописные работы курских художников. К слову, редкое благотворительное мероприятие в городе и области обходится без участия Курскбанка. И дело здесь не в том, что «у банкиров есть деньги», а в том, как относятся к своему городу люди «при деньгах».

Может, это отношение и помогло всей команде и лидеру Курскбанка «открыть» обратный закон диалектики рыночных отношений? Закон перехода качества работы в количество клиентов, которые, в свою очередь, с уважением и благодарностью относятся к «своим» банкирам.

Виталий КАЛИНИН,
соброр еженедельника
«Экономика и жизнь» —
специально для «Столицы»

Курск



СЧАСТЛИВАЯ НЕСЛУЧАЙНОСТЬ

Не знаю, каково было расположение планет 28 сентября 1990 года — в день, когда родился Средневолжский коммерческий банк, но, судя по всему, оно было для банка из Самары счастливым. Конечно, всякая «счастливая случайность», как правило, планируется заранее. Не отступали от этой житейской заповеди и создатели Средневолжского банка. Ведь отнюдь не случайно в числе пайщиков оказались крупнейшие предприятия города Самары и области: Metallургическое объединение, Авиационный завод, Моторостроительное объединение, завод «Прогресс», производственное объединение «Пластик». Зачем этим промышленным гигантам понадобилось участвовать в создании коммерческого банка? Видимо, для того, чтобы объединить мощный капитал, сделать его еще мощнее, чтобы иметь банковские гарантии, льготы при получении кредитов. И, конечно, иметь главную гарантию — от возможного банкротства.



Юрий Кривопапов,
председатель правления
Средневолжского
коммерческого банка

С падением производства, поразивший ВПК подобно тяжелому недугу, выводит сегодня из строя то одно, то другое предприятие, делая их неплатежеспособными. «Сидят на картотеке» почти все бывшие любимцы ВПК. Конверсия, которую они сейчас «испытывают на себе» — подобно новому лекарству, нуждается в крупнейших денежных вливаниях. И кредитная поддержка конверсии, проводимой в регионе, — конкретная помощь, которую оказывает банк промышленности области.

Более 80 процентов объема кредитов банк предоставил государственным предприятиям. Теперь, когда возникают все новые и новые акционерные общества, структура кредитов начинает меняться. Коммерческие службы располагают пока пятью-шестью процентами их объемов. Банк верно идет к своей цели: обеспечивать все возрастающую потребность в кредитных ресурсах, эффективно использовать их в интересах акционеров банка и, естественно, получать хорошую прибыль.

После осени 1991 года, когда банк стал акционерным, свободная подписка на акции Средневолжского позволила увеличить уставной фонд до 1,5 млрд. рублей.

Общая кредитная задолженность банку к концу 1992 года составила свыше 45 млрд. рублей. Если сравнить эту сумму с первоначальной, станет ясно, сколь стремительно банк набирает обороты: уставной фонд вырос за два года в пятнадцать раз, объем кредитования — в тридцать.

Сейчас банк создает прочный стопроцентный резервный фонд, который надежно защитит его интересы, в случае если какие-то предприятия не вернут полученные ссуды.

Банк из Самары совершает сегодня операции и на внешнем финансовом рынке, проводит расчеты между своими клиентами и их партнерами через корреспондентские счета, открытые в Мосбизнесбанке, Международном инвестиционном банке и Московском международном банке.

Средневолжский коммерческий стремится к настоящей солидности: вкладывает капитал в создание новых предприятий, учредил четыре дочерние фирмы, которые оказывают брокерские услуги, проводят страховые операции, занимаются торгово-закупочной деятельностью и рекламой.

Родившись, по предположениям наблюдателей, под счастливой звездой, банк продолжает расти и расширять и вглубь, акционеров у него сегодня уже более трех тысяч, а число клиентов только за год увеличилось на две тысячи. Доля крупных государственных предприятий — 26 процентов, малых предприятий всех форм собственности — 66 процентов, частных лиц — 2,8 процента. Новые клиенты приходят в банк из предприятий и организаций среднего и малого бизнеса. Они позволяют банку расширить объемы кредитования, но и прибавляют хлопот. С ними надо быть особенно настороже, тщательно выяснять, велика ли степень риска, обезопаситься с помощью гарантий, залогов, поручительств за нового клиента.

«Прибыль не в ущерб клиентам» — так определяет смысл существования банка его председатель Юрий Дмитриевич Кривопапов. Умеренный процентный режим — отличительная черта Средневолжского коммерческого. Средняя ставка составила в прошлом году 60 процентов, однако предприятиям оборонных отраслей, производящим товары народного потребления и разрабатывающим новые технологии, банк дает более дешевые кредиты.

Такая щедрость, разумеется, не

для всякого клиента. По отдельным видам кредитов с высокой степенью риска (обычно по коммерческим структурам) процентные ставки достаточно высоки. И тем не менее ссуды Средневолжского обходятся все же дешевле, чем кредиты других местных банков.

Нестабильное наше время, конечно, вносит свои коррективы, и поэтому более 90 процентов кредитов у Средневолжского — краткосрочные. Давать деньги на длительный срок рискованно, деньги могут обесцениться.

Можно сказать, что с банком повезло не только городу и области, но и всему Поволжью. Своими ресурсами Средневолжский банк участвует во многих проектах развития промышленности региона, финансирует внедрение новейших технологий, производство новых товаров народного потребления. Так, в городе Отрадном скоро будет пущен завод по производству четырехцветного линолеума, в строительство которого банк вложил средства и на часть прибыли которого рассчитывает.

Население тоже рассчитывает на часть будущей прибыли банка. Очень популярен у жителей города детский вклад и срочный выигршный. Тысяча рублей, положенная на детский вклад при рождении ребенка, к его шестнадцатилетию, по подсчетам специалистов, вырастет до шести миллионов. А тиражи по срочным вкладам дают возможность испытать судьбу, принять участие в праздничном представлении, которое всегда сопровождает розыгрыш.

В последнее время появилось изрядное количество желающих воспользоваться кодированным вкладом на предъявителя. Конфиденциальность вклада — своеобразная защита вкладчиков, о которых банк не имеет никаких сведений, кроме номера счета. К слову, это новшество, как и многие другие, привезено сотрудниками банка из зарубежных поездок к коллегам. Такие командировки в «другую цивилизацию» председатель банка Кривопапов считает необходимой частью работы с кадрами.

«Более двадцати наших сотрудников, — рассказывает Юрий Дмитриевич, — прослушали курсы лекций в ведущих банках США, Англии, Швейцарии, Австрии, Германии. Помогает поддерживать форму и постоянное сотрудничество с ассоциацией коммерческих банков «Россия», приглашающей нас на семинары. Нередко мы и сами принимаем гостей — преподавателей Московской финансовой академии. В банк приходят новые специалисты, имеющие опыт работы на производстве. Думаю, что союз пла-

новиков, экономистов и производственников с банковскими работниками обеспечит успех общему делу».

Банк помогает и сельскому хозяйству области. Он вложил средства в акционерное общество «Феникс-С», созданное в рамках российско-германских договоренностей по организации и поддержке фермерских хозяйств в Поволжье. С участием кредита банка на заводе «Прогресс» был построен и введен в действие цех по производству одноразовых шприцев.

Инфляция, постоянно растущий спрос на кредиты заставляет банк увеличивать свои пассивы. Добивается он этого, привлекая вклады населения. Сравните две цифры: 44 миллиона рублей — такой была сумма этих средств в начале 1991 года. И 880 миллионов рублей — такой она стала спустя два года. Даже новичок в банковском деле поймет очевидную выгоду работы с вкладами населения. Уже сегодня банк обслуживает около 50 тысяч частных лиц, предоставляя к их услугам шесть видов вкладов. Чтобы привлечь средства населения, банк четыре раза за прошлый год повышал процентные ставки по вкладам.

Средневолжский банк — единственный в области, который защищает вклады от инфляции, проводит их индексацию. Пока это носит разовый характер, но, вероятно, скоро войдет в систему, станет дополнительной услугой.

Оказывает банк своему городу и другую «дополнительную услугу», правда — совершенно неприбыльную, если не считать морального удовлетворения. На «меценатском счете» Средневолжского банка — десятки адресов, по которым отправлена помощь учреждениям культуры, искусства, спорта. Банк взял шефство над детьми-сиротами, а для воспитанников детского дома № 24 открыл личные счета и намерен делать ежегодные перечисления до достижения ими 16-летия.

Словом, не случайно и отнюдь не только благодаря звездам по итогам первого полугодия минувшего года среди 1700 российских банков Средневолжский занял 29-е место. Можно быть довольными и Юрию Дмитриевичу Кривопапову, и его сотрудникам. Но почему бы не попытаться шагнуть вверх, туда, где еще 28 ступенек?

Надежда СЕРГЕЕНКОВА

Самара

Кирилл РЫБАК

Преступники, как организованные, так и индивидуалы, всегда любили банк как хранилище «больших денег». Преступники всегда любили банкиров как людей, имеющих доступ к этим деньгам. Поэтому от такой любви приходится защищаться. Банки побогаче создают свои охранные службы, те, что посромнее, — желают нанять детективов и телохранителей у соответствующих фирм. Но в обоих вариантах на пути встает бюрократическая машина. Увы, не на пути преступников...

ДЕТЕКТИВ О ДЕТЕКТИВАХ

Если верить англо-саксонским беллетристам, специализирующимся в жанре «крутого детектива», у них там, в англо-саксонских краях, полиция отнюдь не питает нежных чувств к частным детективам и охранникам. Тем более, что выскочки-«частники» так и норовят утереть полицейским нос, опередить их в расследовании какой-нибудь запутанной истории с горой трупов и похищенным миллионом.

«И как это вы, два вонючих шакала, ввязались в это дело? — спросил он (начальник полиции. — К.Р.) своим хрюкающим голосом.

Мы промолчали. С этим Брендоном только свяжись, враз очутишься за решеткой».

У нас до недавнего времени все обстояло намного проще. Пообещав счастливое сытое будущее всем своим подданным без исключения, государство взвалило на себя ответственность не только за обогрев, кормежку и развлечения, но и за безопасность всех и каждого. А чтоб граждане не вздумали защищать себя сами, отобрало все, что может пшикать газом, стрелять и отчасти даже резать. Учредило правоохранительные органы, которые на деньги налогоплательщиков худо-бедно охотились за мелким хулиганьем, крупным ворьем, потрошителями сберкасс и бандой «Черная кошка» — иными словами, обеспечивали безопасность общественную. А постоянная охрана личности и жилища — извините. Или для членов ЦК, или за отдельную плату — силами тех же органов.

Потом приключилась «перестройка» со всеми инородными составляющими: мар-

кетинг, менеджмент, клиринг, киднеппинг, рэкет, «коза ностра». Оказалось вдруг, что богатых бизнесменов много, гопников еще больше, причем половина бизнесменов — еще и гопники, а половина гопников — бизнесмены. Милиционеров же — очень мало, и они не могут уберечь всех первых от всех вторых, и наоборот. Милиция, выяснилось, не поспекает за ударными темпами «становления правового государства». МВД все чаще стало сетовать на «осложнение криминогенной обстановки» и особенно — на «рост количества преступлений против личности». Граждане (прежде всего состоятельные) всполошились: государство уже не в силах нас защитить!

Дальше — все по Марксу. Где спрос — там предложение. В начале 1989 года в Советском (еще) Союзе стали появляться частные детективные службы. Самая первая такая контора, «прописанная» в Ленинграде, просуществовала совсем недолго: ее прикрыли за откровенно уголовный характер оказываемых «услуг». Но начало все-таки было положено: юные качки и каратисты, менее юные милицейские опера и отставные комитетчики косяком потянулись в охранные фирмы. К марту 1992 года, по оценкам МВД, в системе российского частного сыска и охраны числилось уже более ста тысяч волонтеров.

Что интересно: в течение трех лет эта постоянно пополняющаяся свежими резервами армия жила, трудилась, кушала свой бутерброд с маслом, но при этом никаких правовых актов, регламентирующих ее деятельность, в стране не существовало. Поэтому любая бригада рэкетиров могла назваться «акционерным обществом» и вдосталь «обеспечивать безо-

пасность» своего пахана — без всяких лицензий. С другой стороны, охранникам настоящим действовавшее законодательство разрешало вооружаться разве что перочинными ножами, а при защите жизни клиента — стрелять из указательного пальца. Самые находчивые «частники», впрочем, как-то выкручивались: таскали, например, свои «пушки» в полиэтиленовом пакете вкупе с собственноручно составленной запиской: нашел, дескать, эту штуку на лавочке в парке, иду сдавать ее в милицию.

В марте 1992 года Верховный Совет наконец принял Закон «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации», постановил: министерствам до 1 июля издать нормативные акты во исполнение закона, всем «частникам» получить лицензии до 1 сентября 1992 года. На дворе февраль девяносто третьего. И что же? — лицензирование только-только началось. Фактически не лицензирование даже, а лишь прием документов. Отделы разрешительной системы МВД завалены тысячами заявлений на регистрацию предприятий, ассоциаций, объединений и пр. Лицензирование оружия вообще откладывается до лучших времен. Начальники детективных служб нервничают, грозят судебными санкциями: с 1 сентября их фирмы оказались фактически под запретом как незарегистрированные, а потому незаконные формирования. Облавы на них милиция, впрочем, не устраивает, и этим вовсе пользуются, во-первых, легализующиеся бандиты, а во-вторых, «непримиримая» политическая оппозиция, почти в открытую сколачивающая свои военизированные «дружины» и «легионы» под видом «служб безопасности».

Отчего же чиновники так неспешно запрягают?

«Оттого, — считает эксперт акционерного общества СБ «Алекс» Илья Хныкин, — что МВД боится конкурентов. У них ведь около трети личного состава занято «охраной объектов», в основном «по договорам», за деньги. То есть налогоплательщики содержат министерство, а оно, вместо того чтобы обеспечить всем гражданам равную безопасность, отвлекается на охрану частных интересов, получает за это сверхбюджетные средства. На Западе такая оплата услуг полицейского расценивается однозначно — как взятка. А у нас — ничего, можно. При этом МВД имеет нахальство постоянно жаловаться на некомплект личного состава, объясняет этим провалы в своей работе».

Действительно, странно. С одной стороны, статья 20 раздела V Закона «О милиции»: «Сотрудникам милиции запрещается заниматься любыми видами предпринимательской деятельности...», с другой стороны, в статье 9 раздела II того же закона за органами МВД закрепляется право «охраны объектов по договорам». То есть что не дозволено постовому, то позволено ведомству. А тут еще какие-то «Юстасы» с «Алексами» на пятки наступают...

«Ретник (начальник полиции. — К.Р.) посмотрел на Пальского.

— Стоит нам заезжаться, и этот подонк займет наше место».

В шею их! Тем паче, что в отличие от тех же Соединенных Штатов в России лицензии детективам и охранникам выдает не муниципалитет, а милиция (догадайтесь, специалисты какого ведомства готовили законопроект).

Впрочем, начальник отдела лицензирования частной детективной и охранной деятельности МВД России Николай Першуткин категорически не согласен с обвинениями «алексовского» эксперта: «Я вам скажу как профессионал: любой милиционерский начальник озабочен прежде всего не доходами от охраны, а количеством грабежей и убийств на «своей» территории. Он только рад будет, если частные службы ему хоть немного собьют уровень преступности».

В задержке с началом лицензирования, видимо, действительно виновата не только и не столько милиция. МВД свой приказ с инструкциями выпустило еще 22 августа. Зато Минфин коротенькую (две машинописные странички) инструкцию «О порядке и размерах платежей...» сочинял аж до 23 октября. Пока зарегистрировали в Минюсте, пока довели до отделений Сбербанка — уж и до Нового года рукой подать.

Кстати, две столичные детективные службы — «Алекс» и «Мост» — все же умудрились получить и лицензии, и оружие еще в сентябре прошлого года — Аркадий Мурашев успел посодействовать,

перед тем как его самого удалили из московских внутренних органов. Значит, не так уж важны инструкции Минфина. Значит, можно шевелиться и побыстрее. Если захотеть, конечно.

Интересно, сколько преступлений удалось бы предотвратить «частникам», если бы государственная машина вертела своими шестеренками чуть-чуть веселее? Тут считаешь газеты — всякая охота открывать свое дело, составлять капитал пропадает. У того бизнесмена отняли сто миллионов и тут же удавили. Другого расстреляли из автомата и для верности еще взорвали гранатой. Третий сгорел при загадочных обстоятельствах в собственной квартире. Четвертому «повезло» — его «всевошь» избили до полусмерти. Двое автоматчиков ворвались в частный спортивно-оздоровительный комплекс: сторож оглушен, троє убитых, двое раненых. Это все в течение считанных дней, в одной только Москве. Есть над чем задуматься «моей милиции». «...И на первый взгляд как будто не видна». На второй взгляд кое-где тоже. Порой. Пусть уж толстосумов охраняют наемные охранники — тогда, глядишь, у сержанта-постового хватит времени, чтоб и меня, безденежного, оберечь от лихих людей.

Ладно. Предположим, лицензирование проведено успешно. Темным личностям отказано в регистрации, светлые личности, получив «корочки» установленного образца, приступили к работе. С чем же им придется идти «на дело»? Разрешены: детективам — бронжилеты всех пяти классов защиты, каски, «Черемуха-10» и ее аналоги, газовые пистолеты, резиновые палки, наручники. Охранникам — то же самое, да еще огнестрельное оружие — пистолет Макарова и к нему двадцать четыре патрона, охотничье гладкоствольное ружье (ГОСТ — такой-то) с десятью патронами. Причем на каждом посту разрешается держать не более одной единицы оружия, а количество пистолетов не должно превышать пятидесяти процентов от численности подразделения. Не густо, однако. Налетчики уже вовсю палят из пулеметов и гранатометов, ящиками запасают гранаты — а лояльный охранник на них выходит с пистолетиком или с двухстволкой. Смешно. К тому же ПМ — игрушка коварная: убойная дальность — километр. Не ровен час — в перестрелке пуля рикошетом какую-нибудь совсем постороннюю бабушку заденет. Короткоствольные кольты, говорят «частники», в этом отношении куда лучше. А автомат «Узи» — вообще мечта охранника. В дополнение к охотничьим ружьям на внешних постах неплохо было бы занять многозарядные полицейские карабины «Ремингтон» (идущую на полной скорости машину останавливает с первого же выстрела — хоть в радиатор целься, хоть в колесо. Если использовать ПМ — придется расстрелять обоймы две. Все это нетрудно купить и завезти в страну. Но...

«Этот доморощенный криминалист, — тут Брендон (начальник полиции. — К.Р.) кивнул на меня, — ничего не нашел такого, что заставило бы меня изменить свое мнение».

Приходится брать, что дают. Автоматическое оружие у нас вообще запрещено, а все забугорные штучки (даже вполне гладкоствольный «Ремингтон») не подпадают ни под какие ГОСТы. И вообще, говорят в МВД, наши люди вооружены «Макаровым» — значит, и вам сгодится.

Приходится брать. Из рук МВД. Во временное (sic!) пользование — на три года. Платить министерству за каждый пистолет по сто долларов и по доллару — за каждый патрон. Представители МВД, впрочем, заверяют: при продлении лицензии через три года доплачивать не придется — если, конечно, ничего не изменится. Министерство уверено, что такой порядок частным охранным объединениям выгоден. Ничего себе! МВД покупает пистолеты по балансовой стоимости (какова она сейчас — в отделе вооружения министерства ответить наотрез отказались — ба-альшой секрет), а частникам отдает за ту сумму, которую само назначает. Сегодня — сто баксов, завтра, может, все триста. А охранников в России сколько? Вот раздолье-то! После принятия закона об оружии доходам министерства, подозреваю, даже «Дженерал электрик» позавидует.

«Частники», впрочем, сдаваться не намерены. В одной из охранных фирм мне сообщили: как только какой-нибудь их клиент или сотрудник пострадает из-за несовершенства навязанного государством оружия — они тут же вчинят правительству иск на сумму со множеством нулей.

Необычный, должно быть, получится процесс — под статью всему, что творится сейчас в России. А что поделает: дикий Запад, «крутой детектив».

Хотя, наверное, бывает и хуже.

«Частных детективов Дунан (начальник полиции. — К.Р.) ненавидит пуще смерти. Он подобрал себе надежных людей, которые могут отбить у вас всякую охоту к расследованиям... Полгода назад здесь работал по делу о разводе частный детектив... Теперь его возят в кресле. Нападавших он не знает. Во всяком случае, считает, что еще удачно отделался».

Редакция благодарит героев романов Джеймса Х. Чейза «Смерть в особняке», «Гроб из Говконга» и «Свидетелей не будет» за содействие в подготовке материала.

Рис. А.Зайца



«КОЧУБЕЕВСКИЙ»

ПРОСИТЬ НЕ ЛЮБИТ

Мы привыкли уже к банковской рекламе по телевизору: банк «Империал» представляем только в форме Колизея, «Инкомбанк» — в виде пирамиды и «неподвластных стихиям ценностей». Поэтому «банк, работающий в селе» — звучит странно. И тем не менее именно в селе Кочубеевское Ставропольского края живет и здравствует вполне солидное финансовое предприятие, и в Ставрополе ездят троллейбусы с аршинными буквами по бортам: «Коммерческий банк «Кочубеевский». Больше того, уже в первый год своего существования «Кочубеевский» попал в пятерку крупнейших банков Ставрополья и прочно в ней закрепился. Чем объясняется такой успех? Об этом — интервью с председателем правления банка 28-летним Амиром ИОНОВЫМ.



Амир ИОНОВ, председатель правления коммерческого банка «Кочубеевский»

— Амир Чагбанович! Как удается банку «Кочубеевский» выстоять в ситуации нестабильности финансовой системы, непредсказуемости нашей экономики? Один лишь кризис наличности вполне мог подкосить любое новое дело...

— В минувшем году нам приходилось искать свои пути решения проблем. Когда деньги стали таким же товаром, как, скажем, хлеб, банк вынужден был покупать наличность далеко за пределами района, чтобы хоть как-то снять напряженность. Мы ввели в практику льготное кредитование: в случае погашения кредита наличными существенно снижалась процентная ставка. Начавшийся летом кризис взаимных неплатежей, казалось, однозначно «решил» вопрос о банкротстве и ликвидации крупных промышленных предприятий и практически всех хозяйств совхозной зоны. Даже средств, выделенных Центробанком для проведения межзачетов, не хватило на то, чтобы залатать все дыры в экономике. В этой ситуации мы решили оказать помощь хозяйствам, попавшим в беду. Нельзя допустить, чтобы тысячи людей оказались на улице по причинам, от

них не зависящим. Рано или поздно перекосы в экономической политике будут устранены, и банк должен сделать все возможное для того, чтобы людям к тому времени не пришлось начинать жизнь с нуля. Кстати, недавний указ президента о недопустимости дискриминации при проведении межзачетов акционерных обществ, созданных на базе приватизированных государственных предприятий, подтвердил нашу правоту. У большинства клиентов «Кочубеевского» не оказалось средств на счетах именно потому, что не поступали платежи от таких предприятий, поскольку те не получили кредиты на пополнение оборотных средств.

— Раз уж речь зашла о кредитной политике банка — каковы ее приоритеты? Вы не станете отрицать, что вложение крупных денежных средств в производство сегодня — довольно рискованное занятие?

— Многие банки не вкладывают деньги в производство, предпочитают финансировать коммерческие операции по перепродаже товаров, сулящие быстрое получение дивидендов. На первый взгляд, та-

кая политика оправдана. Кто же станет работать в убыток самому себе? Но если задуматься, ставка только на поддержку «торговли воздухом» в конечном счете ведет к самоубийству. Если не вкладывать средства в реальное производство сегодня, рано или поздно тем же коммерсантам торговать станет нечем, да и не с кем. С нищими бизнес не сделаешь. Именно поэтому львиную долю кредитов сегодня мы выделяем на финансирование производства, сельского хозяйства. Многие фермеры благодаря нашим кредитам смогли приобрести необходимую им технику, а наиболее дальновидные уже наладили и переработку сельхозпродукции. Мы сделали крупные инвестиции в производство телевизионных приемников пятого поколения, причем одно из условий предоставления кредита — обязательство клиента реализовать большую часть продукции на территории нашего района...

— Ваш банк охотно работает с индивидуальными вкладчиками, не устанавливая жестких требований к размерам их вкладов. На фоне политики некоторых коммерческих банков это вы-

зывает недоумение: мороки много, а прибыли — не очень...

— Ответом на ваш вопрос может стать стабильное движение вверх всех показателей, характеризующих деятельность банка. Начинали мы, как и большинство других коммерческих банков, с небольшого даже для 1991 года уставного фонда в шесть миллионов рублей. Мы, конечно, не можем тягаться с такими банками, как «Столичный», Промстройбанк, Менапел. Но ведь столичная прописка их хозяев составляет эти банки иметь дела в основном с очень солидными клиентами, у которых многомиллионные, а то и миллиардные обороты. Работать же с мелкими и средними вкладчиками им зачастую не с руки. Да и, что греха таить, существуют они в значительной мере для перекачки более дешевых кредитных ресурсов в столицу.

У нас же несколько иной взгляд на предназначение банков. Деньги должны работать здесь, работать на их владельцев, на развитие нашего региона, в первую очередь. Эту точку зрения разделяют и члены Совета банка, в который вошли руководители преуспевающих хозяйств и предприятий. Ясно, что каждый из пайщиков заинтересован в получении наивысших дивидендов. Но у членов Совета хватило мудрости не превращать это в самоцель. Сегодня принято решение об увеличении размера уставного фонда банка до 200 миллионов рублей, что, в свою очередь, позволит нам привлечь более 3,5 миллиарда рублей кредитных ресурсов. При этом каждый десятый рубль вложен в уставной фонд физическими лицами, проще говоря — нашими односельчанами, жителями района. Доля же госсобственности составляет всего семь процентов. Конечно, можно было бы ограничить состав пайщиков юридическими лицами — колхозами, совхозами, крупными предприятиями — и тем самым облегчить свою работу. Но если рынок, который так мучительно пытаются построить наше общество, должен быть ориентирован на человека, то банки — тем более. Высокая степень защищенности денег наших вкладчиков привела к тому, что число индивидуальных вкладчиков у нас сегодня составляет около четырех тысяч человек и стремительно увеличивается.

— Вы сказали о трех с половиной миллиардах рублей кредитных ресурсов. Не многого ли для одного Кочубеевского района?

— Уверен, что нет. Да и почему только для района? Сегодня практически решен вопрос об открытии филиалов банка в Невинномысске, Кисловодске, Ставрополе. В Невинномысске мы купили отличное помещение в центре города...

— Но, насколько я знаю, в этом городе есть уже три действующих и довольно крупных коммерческих банка.

— Население Невинномысска вдвое превышает численность жителей нашего района. А банки там в самом деле «довольно крупные», и не более того. Простой пример — председатель правления одного из этих банков два года обивает пороги кабинетов городского начальства: «Давайте новое помещение!» Нонсенс! Сегодня банку ждать, когда тебе кто-то что-то даст, по меньшей мере смешно.

Один из не самых крупных наших клиентов построил в центре Невинномысска отличный трехэтажный офис меньше чем за год... Так или иначе, среди наших клиентов более пятисот — из Ставрополя и Невинномысска. А с открытием филиалов, уверен, их число еще возрастет.

Не всем нашим конкурентам такой прогресс по нраву. Иначе нельзя объяснить тот факт, что, уплатив на аукционе за помещение одиннадцать миллионов рублей, нам пришлось почти месяц выслушивать обвинения городских властей, будто мы посягаем на жизненные интересы города. Только после того, как мы подготовили документы в арбитражный суд, дело сразу сдвинулось с мертвой точки...

— У вас есть уверенность в том, что «Кочубеевский» сможет успешно конкурировать с городскими банками?

— А какая, по-вашему, разница между городским и провинциальным банком? У горожан меньше проблем с телекоммуникациями, больше потенциальных вкладчиков, легче приобрести современную оргтехнику, да и вообще — цивилизация ближе. Но эти преимущества зачастую оборачиваются для банков бедами, объяснение которым можно дать одной поговоркой: «От добра добра не ищут». Мало-мальски комфортабельные условия вводят многих в полусонное состояние. Чего ради беспокоиться, придумывать что-то новое? Сиди и жди, когда появится очередная «ближний твой», которого для удобства принято называть клиентом, потом стриги купоны (с него же). Но рано или поздно появляется «дальний», и если ты не успел проснуться к этому времени, то начинаешь «стричь» уже тебя.

Мы стараемся не ждать подарков судьбы, а делать ее, пытаясь хоть на шаг, полшага опережать события. Недавно Главное управление Центробанка разослало коммерческим банкам письмо с предупреждением о том, что ровно через год истекает срок пользования арендуемыми ими у Центробанка зданиями и помещениями. Многие коллеги запаниковали. А мы еще раз убедились в том, что были правы год назад, когда вскоре после образования нашего банка заказали проект нового здания. И через год наши рабочие площади будут вчетверо больше. Помимо решения вопросов чисто практического свойства, это еще избавляет от необходимости стоять на коленях в чиновничьих кабинетах, умоляя не выбрасывать нас на улицу.

Год назад многие коллеги при встрече с усмешкой спрашивали: «Зачем тебе столько компьютеров? Чемпионаты по «Тетрису» проводить будешь?..» Сегодня они озадаченно чешут затылки, понимая, что им придется заплатить за приобретение одного компьютера больше, чем наш банк заплатил за всю имеющуюся у него оргтехнику.

Уже сегодня мы изучаем возможности для организации обучения нового поколения работников банка, которым предстоит работать здесь в новом тысячелетии. Для этого планируем отобрать перспективных ребят с раннего школьного возраста, оказать им поддержку, выступить спонсорами в проведении различных олимпиад и конкурсов — с тем, чтобы талантливые дети имели возможность про-

должить образование в серьезных учебных заведениях. Убеден, что основу будущего процветания банка необходимо закладывать уже сегодня, и рад, что пайщики банка поддерживают такой подход. «Курочка клюет по зернышку» — верно сказано, и в наступившем году Петуха грешно было бы отступить от этого принципа.

Словом, конкуренции мы не боимся. Более того, уверены, что она пойдет на пользу и нам, и нашим коллегам, а главное — вкладчикам и клиентам.

— А какова роль Центрального банка России во всем этом? Многие сетуют на излишне жесткую регламентацию деятельности банков с его стороны.

— В действиях Центробанка можно было бы найти много не устраивающих нас сегодня моментов. Но всем угодить невозможно, главное, чтобы его действия хоть в какой-то мере оставались предсказуемыми и не лишеными здравого смысла. А с приходом в Центробанк Виктора Герашенко появились основания для оптимизма.

Гораздо больше меня беспокоит кампания, которую разворачивают некоторые наши коллеги, работающие в банках с миллиардными уставными фондами. Эти банкиры пытаются все настойчивее убедить общество, будто право на существование имеют только банки-«монстры», подобные тем, в которых они работают. Будто инвестирование в приоритетные отрасли возможно проводить только через них и оперативность расчетов могут обеспечить только они. Такие заявления возвращают нас к монополизму, от которого мы еще толком и не ушли. В рыночной экономике должна быть ниша для каждого. С высоты тех «глобальных» проблем, с которыми привыкли иметь дело наши финансовые гиганты, зачастую не видно, что основная тяжесть работы по исцелению больной финансовой системы России лежит сегодня на плечах провинциальных банков.

— Может, вашему банку нужно широко заявить о себе, устроить, к примеру, презентацию, рассказать людям о своей деятельности?

— Да, в наше время стало модным устраивать пышные презентации. Мы и сами собирались провести такую, утвердили миллионную смету, но... решили в конце концов, что время сегодня для этого не самое удачное. Лучше мы повременим и отдадим высвободившиеся средства на благотворительную деятельность. Ведь деньги, направленные на оказание помощи учреждениям культуры, нельзя называть выброшенными на ветер. Поддержка, оказанная инвалидам и малоимущим, воспитанникам детских домов, хоть в какой-то степени позволяет нам оценивать свою работу с позиций высокой морали. Спасти нашу экономику, помочь ей встать на ноги, без привнесения в нее сострадания к людям, на мой взгляд, невозможно...

Сергей НОВИЧКОВ

Ставрополь



Надежда ВАСИЛЬЕВА, председатель правления «Витабанка»

«ВИТАБАНК»

И СКАТЕРТЬ-САМОБРАНКА

«Витабанк» был зарегистрирован как паевой коммерческий банк в августе 1991 года, а чуть позднее, в ноябре, превратился в акционерное общество открытого типа. В деловых кругах Санкт-Петербурга его успех считают ошеломляющим. И верно: за два года банк вырос в крупнейший финансовый центр на невских берегах. В составе учредителей и владельцев акций банка — предприятия пищевой, тяжелой, деревообрабатывающей и радиоэлектронной промышленности, ряд предприятий новых форм собственности самого разного профиля. Много среди акционеров (всего их около полутора тысяч) и частных лиц. В 1992 году оборот «Витабанка» составил около 300 миллиардов рублей, а оплаченный уставной фонд — 980 миллионов.

У истоков любого настоящего дела, как правило, стоят люди одержимые. Таким энтузиастом при организации «Витабанка» и была Надежда Павловна Васильева. Получив образование в финансово-экономическом институте в Петербурге, накопив достаточный опыт работы в системе Государственного банка и в бывшем Ленагропроме, она нашла единомышленников, с которыми решила

Получив в аренду весьма привлекательный по архитектурным формам, но порядком обветшавший особняк по Большой Морской улице, 59, акционерное общество «Витабанк» приступило к работе, не дожидаясь окончания ремонта и реставрации здания. Задержка темпа означала бы потерю определенных позиций на развивающемся в Санкт-Петербурге рынке банковских услуг. Первых клиентов председатель правления банка Надежда Павловна Васильева принимала в кабинете, который походил скорее на реставрационную мастерскую. Но все эти трудности только сплотили коллектив.

создать первый в городе банк для предприятий продовольственного комплекса.

Чтобы оценить то нелегкое бремя, которое взвалили на себя новоявленные банкиры, нужно иметь представление о предприятиях пищевой отрасли, где царит разруха, где дополнительное оборудование и отсталая технология. Кто побывал хоть раз на одном из молокозаводов или табачной фабрике Петербурга, может это подтвердить. Недаром в деловых кругах утвердилось мнение, что делать финансовый бизнес в пищевой отрасли — занятие безнадежное. Однако «Витабанк» отважился именно на это «безнадежное» дело, чтобы помочь пищевым предприятиям выйти из многолетнего застоя. Основные кредитные вложения он направляет на краткосрочное инвестирование в отрасли, занятые заготовкой и переработкой сельскохозяйственной продукции: это от 50 до 70 процентов всех кредитов. Если в рублях — то свыше пяти миллиардов к началу нынешнего года.

Главная трудность начатого банком дела связана, повторю, с низким техническим оснащением пищевых предприятий. И все-таки за относительно короткий срок с помощью

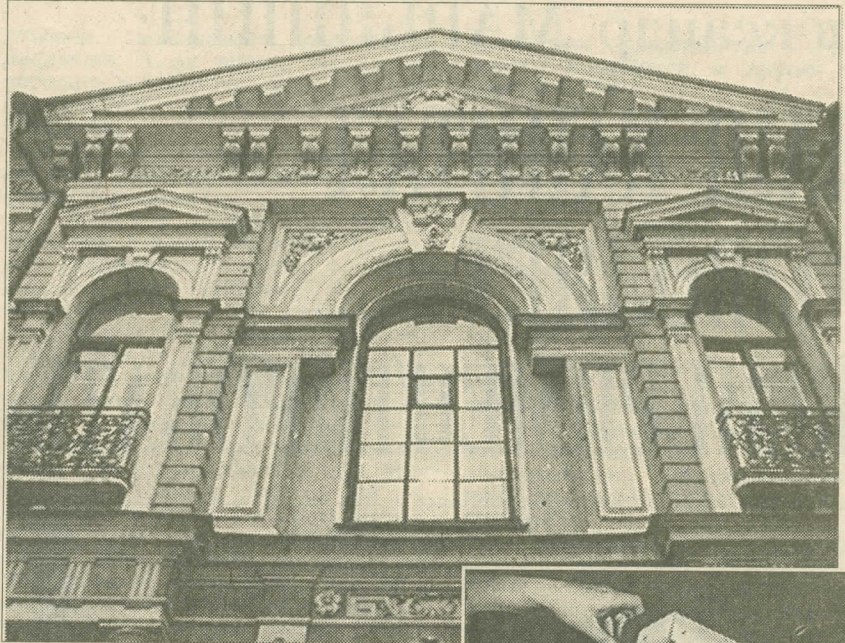
льготных кредитов «Витабанка» удалось улучшить техническое состояние двух кондитерских фабрик, двух молокозаводов и мясокомбината. Закуплены импортные технологические линии для выпуска сливочного масла, и теперь Санкт-Петербург получил возможность производить его самостоятельно. В общем, в сказочную скатерть-самобранку тут не верят, понимая, что накормить город помогут только новые технологии, новое оборудование, новые предприятия.

Кредитуя продовольственный комплекс на относительно низких процентных ставках, «Витабанк» столкнулся с другой проблемой — необходимостью инвестировать закупки большого количества сельскохозяйственного сырья. В условиях распада централизованной распределительной системы и разрыва былых хозяйственных связей между регионами нужно искать нетрадиционные пути сырьевых поставок, выходить на зарубежный рынок. С этой целью банк выступил в несвойственной ему ранее роли посредника. В дни, когда из-за прекратившихся поставок сырья из Средней Азии и Казахстана на петербургские табачные фабрики здесь резко упало производство и назревал «табачный бунт», своевременные инвестиции «Витабанка», адресованные другому поставщику, помогли наладить выпуск дешевых папирос и сигарет, снять напряжение.

Внес свою лепту «Витабанк» и в решение недавнего «сахарного кризиса». Минувшим летом и осенью в продовольственных магазинах и на кондитерских фабриках не хватало сахара, и банковские кредиты дали возможность закупить дефицитный продукт.

С помощью долгосрочных кредитов (на сумму 187 миллионов рублей) банк финансирует расширение производства пищевой продукции и товаров народного потребления, сейчас оформляются договоры еще на 70 миллионов. Год назад, получив лицензию на право проведения операций в иностранной валюте, «Витабанк» вышел на «мировую арену». Сегодня им открыты счета уже в семи западных банках, в том числе в Национальном Вестминстерском банке (Великобритания), «Дрезднер банке» (Германия), Банко Атлантика (Испания).

Чтобы приблизить свои услуги к клиентам отдаленных городских районов, «Витабанк» открыл два филиала: один в густонаселенной промышленной зоне, другой — при въезде в город со стороны аэропорта, в районе, где соседствует много круп-



В этом красивом особняке сегодня работает «Витабанк»



ных производств. Впервые жители этих окраин получили возможность пользоваться широким и разнообразным банковским сервисом, многие из них стали вкладчиками и акционерами банка. А он обеспечивает им не только льготное кредитование и расчетно-кассовое обслуживание, но и высокие дивиденды по акциям. В 1992 году акционеры ежеквартально получали промежуточные дивиденды из расчета до 55 процентов годовых.

«Витабанк» не только содействует развитию пищевой промышленности, но и вкладывает средства в перспективные проекты нового оборудования для перерабатывающих отраслей на базе оборонных предприятий, в чем его поддерживает комитет по конверсии Санкт-Петербургской мэрии: с одной стороны, идет модернизация отсталой пищевой отрасли, а с другой — сохраняются рабочие места для высококвалифицированных специалистов «оборонки».

«Витабанк» связывает свое будущее с конкретным производством. Это не расчет на сиюминутный головокружительный успех, а ставка на постепенное наращивание мощностей. Банк принял деятельное участие в проходящей на невских берегах приватизации. Бытует мнение, что

приватизировать устаревшие пищевые предприятия — дело бесперспективное, но «Витабанк» твердо рассчитывает на их возрождение. Он уже вложил деньги в акционирование мясокомбината, молокозавода и других производств.

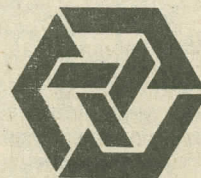
Число постоянных клиентов банка достигло сегодня четырех тысяч. Если в начале прошлого года основными клиентами здесь были государственные предприятия и организации, то теперь их удельный вес составляет всего десять процентов.

Справедливо негодуя по поводу высоких цен на продовольствие, петербуржцы не могут бросить камень в сторону одного из самых молодых коммерческих банков Санкт-Петербурга. Стоимость молочных и мясных продуктов в городе на Неве была бы сегодня выше, а проблема продовольствия стояла бы куда острее, если бы «Витабанк» не поддерживал пищевую отрасль. В этом — реальный успех молодых банкиров новой формации.

Сергей КРАЮХИН

Фото А. Спицина

Александр МАРЬЯШИН:
**«НАШ КАПИТАЛ
 ПОЗВОЛЯЕТ
 ЭКСПЕРИМЕНТИРОВАТЬ»**



НГСБАНК



Здание, в котором располагается офис Коммерческого НГСбанка, устремлено ввысь, словно нефтяная вышка, как бы напоминая о прародителях банка — предприятиях нефтегазового строительства, учредивших более двух лет назад свой банк. Тогда же в состав пайщиков вошли и представители агропромышленного сектора. Это и определило приоритетное обслуживание в дальнейшем двух секторов экономики: агропромышленный и топливно-энергетический. Хотя и предприятиям других отраслей здесь не откажут. Мы беседуем с председателем правления НГСбанка Александром Николаевичем Марьяшиным.

— Александр Николаевич, сейчас банки растут в стране как грибы после дождя, как биржи в эпоху «поздней перестройки». Вот и в Западной Сибири народились банки, учредители которых тоже связаны с нефтью и газом. Хорошо это или плохо, конкуренции не боитесь?

— О какой конкуренции можно говорить, когда банков в России катастрофически не хватает. Их должно быть как минимум в 3 раза больше, чтобы началась хоть какая-то конкуренция. Так что появляющиеся в Сибири банки на сегодняшний день, скорее, не конкуренты, а партнеры. Мы же имеем свои филиалы в Томске и Сургуте, организовываем филиал в Тюмени. Но «тесно» там станет еще не скоро — слишком велик регион и слишком больших инвестиций он требует.

— Кстати, об инвестициях. Видимо, предприятия нефтегазового комплекса имеют льготный режим кредитования?

— Ничего подобного. Хотя сегодня из сорока миллиардов кредитных ресурсов восемнадцать мы направляем в нефтегазовый комплекс, льгот в кредитовании его предприятия не имеют. А вот фабрики по производству детской одежды получают у нас кредиты всего под 15% годовых; недавно фабрика «Ударница» получила у нас кредит на закупку импортного технологического сырья под 55%, а кредиты на инвестиции в жилищное строительство мы даем всего под 13—20%. И считаем такую кредитную политику верной.

— А под какой процент вы получаете деньги в Центральном банке России?

— Целевые инвестиционные кредиты мы получаем под 10% и 20%. Они выдаются под конкретные программы на определенные сроки. А кредиты, направленные на сезонный завоз товаров на Север, выдаются уже под 80%. Коммерческие же кредиты мы даем из своих ресурсов. В Центральном банке мы берем только специальные, имеющие назначение кредиты — либо инвестиционные, либо направленные на закупку и завоз товаров и материалов в районы Крайнего Севера.

— А может ли взять кредит частное лицо, например, фермер?

— Может. Мы даже пытались найти такого фермера и хотели оказать ему всяческое содействие. Но не нашли такого в Московской области. Если бы откликнулись фермеры с интересными проектами, то мы были бы готовы с ними встретиться и обсудить предложения. Нам это было бы интересно. Капитал нашего банка позволяет экспериментировать.

— А сами работники банка не пытаются заниматься сельским хозяйством, хотя бы в масштабе своих приусадебных участков?

— Конечно. В этом году мы получили в пользование 6 га земли, на которых будем развивать 50 садовых участков. Причем практически все наши работники будут строить свои домики за счет кредитов нашего банка.

— Могли бы вы расширить спектр своих услуг для населения, занять, например, приемом коммунальных платежей или выдачей пенсий?

— Знаете, пока все это остается прерогативой Сбербанка, с которой он, к тому же, очень тяжело расстается. Первое, что мы, видимо, освоим, развиваясь в этом направлении, будет выдача зарплаты работникам предприятий, являющихся клиентами банка. А после открытия на них наших отделений нам будет просто невыгодно не заниматься, скажем, приемом коммунальных платежей. Тогда мы установим прямые корреспондентские отношения со Сбербанком Москвы и начнем работать. А выдавать зарплату через отделение банка не только удобно, но и выгодно, ведь нигде в развитых странах наличные зарплаты не получают. Для этого существуют кредитные карточки. Деньги «связываются», что в какой-то

степени способствует подавлению инфляции. А за время нахождения зарплат в банке на нее начисляется доход в 20% годовых. Так что выгода обоюдная.

— Как вы считаете, банки должны быть специализированными или универсальными?

— Будущее, конечно, за универсальными банками, но когда их станет действительно много, то тогда успешно будут работать как универсальные, так и специализированные банки. Для Москвы, конечно, нужен земельный банк. Он должен быть государственным или хотя бы полугосударственным. Для Москвы нужно несколько инвестиционных банков. Это все специализированные банки. Нужно расширить и сеть универсальных банков. Это только кажется, что их много. А в наших условиях они пока предпочтительнее, поскольку ориентированы не только на обслуживание юридических лиц, но и индивидуальных частных предприятий, просто граждан, занимающихся частным бизнесом. Сегодня никто не хочет обслуживать нарождающийся слой предпринимателей. Существующих банков просто не хватает для их обслуживания. Поэтому не так просто открыть счет в банке. Многие банки просто не хотят заниматься частниками, ведь проще обслуживать одну крупную фирму, чем десять мелких. И здесь ничего не изменится, пока не появится конкуренция между банками, борьба за клиента. А выживать в этой борьбе будут те, у кого обслуживание стоит на более высоком уровне.

— Вы себя считаете универсальным банком?

— Да, потому что мы выполняем сегодня все виды основных операций: работаем с юридическими лицами, выполняем валютные операции, операции с ценными бумагами, с населением, как в рублях, так и в валюте, с приватизационными чеками. Работаем и с фьючерсными контрактами.

— Связываете ли вы надежды на улучшение экономического положения с приходом на пост премьер-министра Виктора Черномырдина?

— Черномырдин начал со встреч с премьерами республик бывшего Союза для решения вопросов экономического характера. Это — производитель, глубоко переживающий создавшуюся в экономике ситуацию. В середине января он пригласил к себе банкиров крупных московских и региональных банков. В том числе обсуждались и проблемы, связанные с поддержанием кооперационных связей с помощью банков. Банки выразили премьеру озабоченность в связи с тем, что сегодня нарушены многие связи, что отрицательно сказывается на экономике и Украины, и России, и других республик. Мы слишком долго были связаны производственными и кооперационными связями, и так просто, введя лишь новую валюту, очень трудно уйти из рублевой зоны.

— Могут ли оставаться вашими

клиентами предприятия нефтегазового комплекса в других государствах СНГ?

— Могут, с разрешения своих национальных банков. С основными крупными банками мы установили прямые корреспондентские отношения. Кроме того, среди наших клиентов есть структуры, занимавшиеся снабжением материалами и оборудованием НГК. И через эти структуры мы собираемся поддерживать связи. В последние дни декабря через наш банк прошли платежи в Россию от украинских предприятий на 14 млрд. рублей. Это вопрос не столько экономического, сколько политический.

— Сегодняшний банк немислим без современного банковского оборудования. Насколько позволяют возможности не отставать от новинок?

— Современное оборудование, конечно, недешево, но необходимо. Крупные банки, вроде нашего, позволяют себе такие расходы, иначе невозможно работать на хорошем уровне. Мы много сделали и для своей автоматизации, и для автоматизации своих филиалов. С филиалами у нас прямая связь «компьютер-компьютер» по выделенным сетям «ИСКРЫ-2». Недавно мы вошли в электронную информационную систему связи по Москве и Московской области, что позволяет со многими банками — участниками этой системы рассчитываться практически на следующий день. Вообще же для ускорения прохождения денег необходимо расширять сеть расчетных палат, создавать акционерные расчетные центры. Через одну только Москву проходит колоссальный денежный оборот, ведь здесь находится 450 из 1700 российских банков. И вся эта масса из-за низкой пропускной способности РКЦ Центрального банка оседает в Москве, что сказывается на замедлении оборота денег.

— А на что еще банк может позволить себе тратить деньги?

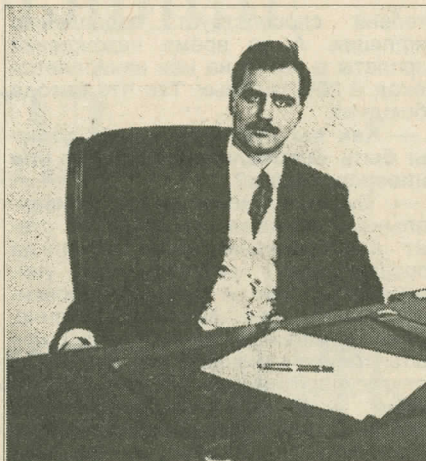
— На благотворительность. Например, с 7 по 11 января мы проводили благотворительные праздники для детских домов Москвы. Мы шефствуем над интернатом для детей с физическими и умственными недостатками. Оказывали помощь в восстановлении двух храмов в Москве. Помогаем ветеранам, инвалидам, поддерживаем любительский спорт, финансировали даже футбольную команду журналистов Москвы на декабрьском турнире в Англии. Стараемся, чтобы наша помощь носила конкретный характер.

В конце 1992 года информационный центр «Рейтинг» опубликовал рейтинговые таблицы надежности московских коммерческих банков, классифицированных по аналогии с международными методиками. В соответствии с этой классификацией НГСбанк вошел в группу «высокой категории надежности».

Вадим КАНТОР



«ПРОГРЕСС» ЕСТЬ ПРОГРЕСС



Эдуард Уяс,
председатель правления банка
«Прогресс-2000»

Никогда раньше я не имел дела с банками. А тут, как говорится, нужда заставила. К жене пришла подруга, рассказывает: «Я себя почти богатой считала, а теперь мои деньги инфляция съела, все мои сбережения — копейки, об индексации никто и не вспоминает. Говорят, правда, есть банки, где и процентные ставки, и индексация снова помогут из копеек деньги получить. Перевести бы туда сбережения...»

Жена на меня поглядывает: дескать, и нам давно пора счет открывать...

Знаю, что пора. Но знаю также, что эти банки — сами только открываются, уже закрываются, там надо часами в очереди стоять, и неизвестно, сколько месяцев деньги ждать...

«А ты в новый банк пойдешь, там молодежь, народ энергичный...» — парирует жена. И газету передо мной кладет, с объявлением: «Обращайтесь в банк «Прогресс-2000». Адрес указан, и текст дальше такой: «Ростовский инновационный акционерный коммерческий банк «Прогресс-2000», зарегистрированный в Центральном банке России 7 марта 1990 года, входит в единую банковскую систему СССР. За год работы уставной фонд увеличен в 20 раз... Сегодня «Прогресс-2000» оказывает широкий спектр услуг... Кассово-расчетное обслуживание, кредиты, лизинг, факторинг, выпуск ценных бумаг, совместная деятельность, открытие филиалов... Контакты: Швейцария, Италия, Германия, Польша, Чехо-Словакия, США... Участие в первой ассамблее деловых кругов России... Готов принять участие в реализации крупных бизнес-проектов... Предполагается создание бизнес-центра конгресса российских кругов в Ростове-на-Дону, цель которого — объединение и координация деятельности предпринимательских структур Северного Кавказа как регионального отделения... В авторитетном «Коммерсанте» в 1991 году отмечался как предоставляющий один из самых высоких депозитов в южном регионе...»

Звучит, конечно, заманчиво, но когда все это было? Может, сегодня этот «Прогресс» уже разорился?

Все же пошел по указанному адресу во Дворец культуры строителей, где банк арендует помещение. Сразу отметил: интерьер здесь соответствует мировому классу: цвета везде спокойные, цветы повсюду роскошные. У одной из кабин операционисток клиентка стоит, чуть не плачет над бумажкой. Тут к ней девушка подошла. «Что случилось?» — «Да вот не так напечатала, теперь через весь город бежать, чтобы исправить...» — «Бежать не надо. Пойдемте вот сюда, и все сделаем».

Застучала машинка. Непривычная картина: чтобы тот, кто, по ту сторону окошка, выручил того, кто — по эту. Много раз испытал на себе иное — бегаешь, исправляешь, приходишь снова, а из-за двери противный голос: «Опоздали, мы до тринадцати операции проводим...»

Оказалось, выручила клиентку на моих глазах психолог банка Лена Трацевская. И комплимент насчет мирового уровня интерьера именно ей был адресован: ее работа — и обстановка помещения, и занятия с персоналом практикой эффективного общения.

О машинке спросил, удивилась: «Кто же время клиента сбережет? Такие мелочи человек больше всего и ценит, соседям, друзьям рассказывает, а те слушают, как сказку. И идут к нам, становятся нашими клиентами. Как мы к ним относимся, так и они — к нам, это же естественно».

Выяснилось: «естественного» у «Прогресс-2000» много. Например, банк, в отличие от других, обслуживает клиентов весь день, до самого вечера. Очень нужно передать важный документ? Пожалуйста, вон факс, передадут. Что вы, бесплатно. Открытие счета — бесплатно. Расчетно-кассовое обслуживание — бесплатно. Наверное, уж при покупке или продаже валюты возьмут хорошие комиссионные?.. Да нет, и валютное обслуживание — бесплатно.

А ведь начинал банк работать в тесной комнатке, каждую копейку, можно сказать, считал. Но на клиенте не экономил, потраченное почитал приобретенным и за два

с половиной года оплаченный уставной капитал увеличился до 44 миллионов. Среди пайщиков — крупнейшие, крупные, средние и совсем мелкие государственные, акционерные, частные, наши и иностранные предприятия...

Мне даже неловко стало за недавнее свое подозрение: «Может, разорился», когда прочитал: «Высокая ликвидность активов, кредитование социально значимых проектов, использование в работе с клиентами оригинальных банковских методик («ноу-хау») позволили «Прогрессу-2000» добиться значительных успехов. По результатам деятельности за 1992 год банк обеспечил на рубль уставного капитала 3,2 рубля прибыли. Дивиденды пайщиков составили 120 процентов годовых и будут направлены на увеличение уставного капитала, он возрастет в 1,7 раза и достигнет 70 миллионов рублей. Кроме того, за счет реализации акций второго выпуска предполагается увеличить уставной капитал до 500 миллионов рублей».

— Но все же — платежи, конечно, идут месяцами?

На мой вопрос заместитель председателя правления банка Андрей Цвылев даже рассмеялся:

— У нас «БЕСТА» — компьютерная рабочая станция. В России если хотя бы два банка такую имеют, кроме нас, то хорошо. У нас везде компьютеры. Мы участвуем в разработке программы клиринговых расчетов, входим в координационный совет Российской банковской лиги. Участвуем в разработке предложений по новому банковскому законодательству, в комиссиях Высшего экономического совета. Являемся заказчиками нескольких экономических исследований.

Он все загибал и загибал пальцы: «Открываются новые отделения банка». Пять штук насчитал в Ростовской области, один — в Краснодарском крае, другой — в Ставропольском. Само собой — благотворительность. «Восстановление храма в станице Маньчской... (Бывал там не раз, храм и разрушенный украшает станицу, а как восстановят...)» «Материально помогаем студентам «своего» института народного хозяйства, откуда вышли многие работники банка. Поддерживаем фонд «Семья», учредили приют в одном из приходов».

Пока слушал, вспоминал домашних: «Молодых ищи»... А они тут все не просто молодые: самый «старый», пожалуй, тридцатилетний председатель правления банка Эдуард Уяс. Казалось бы, что они могут, «зеленые»? Однако ведь дело делают, настоящее.

Смотрю на протестный рекламный листок банка. Что нового предлагает? Выпустил сберегательные сертификаты. Процентная ставка: 3 месяца — 60 процентов годовых. Шесть месяцев — 70, девять — 80, 12 — 105, 24 — 130, 36 месяцев — 170 процентов. «Купите 1.000.000 за 164 тысячи». Подсчитал, точно, за три года сертификаты на такую сумму принесут миллион. Каждая процентная ставка учитывает процесс инфляции...

Что ж, возьму листок, может, и правда — разбогатею?

Владимир БУТ

Ростов-на-Дону

Ежи Эдигей (псевдоним польского адвоката и журналиста Ежи Корыцкого) еще в 60-е годы приобрел репутацию одного из самых популярных и плодовитых «детективных» писателей Польши. В литературу он пришел поздно, когда ему было далеко за сорок. И за 20 лет — Эдигей погиб в 1982 году в автомобильной катастрофе — успел опубликовать свыше пятидесяти произведений. Его книги переведены на семнадцать языков, а их общий тираж исчисляется многими миллионами. Вероятно, причина такой популярности не только в естественной для всякого крепкого детектива сюжетной интриге, но и в особом пристрастии автора (как-никак — профе-



ссиональный адвокат!) к точности в описании деталей среды и обстоятельств, в которых действуют его персонажи. Недаром он считал, что будущим историкам быт и нравы современной Варшавы лучше всего изучать по детективным романам, где «нельзя ошибаться в так называемых реалиях».

Читатели в России знают многие книги Ежи Эдигея, но роман «Чемодан с миллионами», отрывок из которого мы сегодня печатаем, раньше на русский язык не переводился. В центре сюжета романа — ограбление провинциального банка, что и объясняет его публикацию именно в этом, специальном, номере «Столицы».

Ежи ЭДИГЕЙ

ЧЕМОДАН С МИЛЛИОНАМИ

Глава из романа*

Дождь шел не переставая. Собственно, это был даже не дождь, а просто без конца моросило, да так, что не спасали ни зонт, ни плащ. Такая мерзкая погода, напоминавшая скорее конец октября, а не начало сентября, стояла уже второй день. Все внимание людей, спешивших кто на работу, кто на вокзал (а большинство населения Ловича работает в столице), было сосредоточено на том, чтобы как можно аккуратнее обойти огромные лужи.

Никому поэтому не было дела до человека в синем плаще и такого же цвета форменной фуражке со значком молнии на околыше, с потрепанной коричневой сумкой на ремешке, перекинутом через плечо. Со стороны он казался обычным работником учреждения связи или электриком, который обходит свой участок или собирает устаревшую какую-то неисправность на линии.

Мужчина в синем плаще посмотрел на часы. Стрелки его «Ракеты» замерли — большая на девяти, маленькая чуть ниже. Без четверти восемь! Мужчина подошел к

ближайшей трансформаторной будке, открыл ее вынутым из сумки ключом и начал внутри какие-то манипуляции.

Это продолжалось недолго. Самое большое — минуту. Затем человек в синем плаще аккуратно закрыл стальные дверцы и направился к коммутационной коробке с телефонными проводами. Ключ нашелся и к ней. Открыв коробку, он быстрыми и уверенными движениями отсоединил несколько проводов и с той же аккуратностью запер металлический ящик.

Затем не спеша мужчина свернул в одну из боковых улочек, уходивших в сторону от рыночной площади Ловича. Здесь недалеко от поворота, за довольно высоким каменным забором с воротами и калиткой стоял светлый «фиат». Остановившись около ворот, человек еще раз открыл свою сумку и, вынув из нее третий ключ, вставил его в замок калитки. Задвижка соскочила почти бесшумно, и калитка слегка приоткрылась.

Внимательно осмотревшись и убедившись, что за ним никто не следит, мужчина проскользнул в машину. Здесь, ставив с себя плащ и сняв форменную фуражку, он остался в элегантном темном костюме. Белая рубашка, хорошо подобранный неяркий галстук... Белый платочек в нагрудном кармане пиджака...

Машина завелась сразу. Но водитель не спешил уез-

* Печатается с сокращениями.

жать. Двигатель работал на холостом ходу. Свой синий плащ и кожаную сумку с фуражкой мужчина спрятал под сиденье, так, что их совсем не было видно. Он ждал.

В то время как человек в синем плаще отключал электричество в районе рынка, по ступеням, ведущим к входу в кооперативный народный банк, поднимались трое мужчин, одетых в серые плащи. Все трое, видимо, следуя моде, отращивали усы. Густая растительность также покрывала их подбородки и щеки. У каждого на голове было кепи или шляпа с большими полями.

Кооперативный народный банк в Ловиче располагался в трехэтажном жилом здании на рыночной площади. Весь его первый этаж занимал операционный зал, где работала большая часть служащих банка. Здесь же кабинет директора, бухгалтерия, а также помещение без окон, громко именуемое «хранилищем», так как вдоль стен там стояли три больших сейфа. От операционного зала эту комнату отделяли массивные дубовые двери, обитые стальными щитами, и не менее солидная решетка, запиравшаяся на большой всякий замок...

Для ускорения обслуживания клиентов в банке началась работа в семь часов утра. А ровно в восемь рассыльный открывал двери для посетителей. Уже за полчаса до открытия у дверей обычно собиралась довольно большая толпа. Но сегодня не было никого — вероятно, по причине плохой погоды. Когда бородачи оказались у дверей банка, рассыльный сообщил им через окошко:

— Банк еще закрыт. Мы открываемся в восемь. Через четверть часа.

— Нам нужно к директору Джевецкому. Мы с ним договорились. Мы из Варшавы, из Аграрно-продовольственного управления, — говоря это, один из бородачей показал рассыльному через стекло удостоверение в коричневой обложке.

Если бы посетители сослались на какой-нибудь незначительный повод, желая попасть в банк перед его открытием, рассыльный наверняка не впустил бы их. По крайней мере, он обратился бы к директору за указаниями. Но даже в Ловиче, который, казалось бы, находился рядом со столицей, магия слов «мы из Варшавы», да еще «из управления» сработала безотказно.

Рассыльный, ни минуты не сомневаясь, повернул ключ в замке, и трое мужчин оказались внутри в небольшой прихожей, служившей одновременно и дежуркой, и гардеробом.

Сидящий в дежурке охранник просматривал газету, купленную по дороге на работу. Почти сразу он и рассыльный увидели в руках посетителей пистолеты, направленные на них.

— Спокойно! Не двигаться. Буду стрелять.

В голосе говорящего прозвучала уверенность, и было ясно, что он, ни минуты не колеблясь, выполнит свою угрозу.

Тем временем второй преступник завладел оружием охранника, а третий уже прикрепил с внешней стороны дверей табличку, на которой крупными буквами было написано:

СЕГОДНЯ БАНК БУДЕТ ОТКРЫТ
В 9 ЧАСОВ.
ПРОСИМ ИЗВИНИТЬ.

Ключ торчал в дверях. Налетчики без труда заперли двери банка. Теперь с внешней стороны им ничто не угрожало. Держа пистолеты наготове, они скомандовали двум своим пленникам:

— Идем в зал. Только без глупостей.

Появление этой группы в операционном зале поначалу не привлекло к себе никакого внимания — служащие банка сидели каждый у своего окошка или за своим ра-

бочим столом, готовясь к повседневной банковской «молотилке». Кассир с директором и еще одним сотрудником банка находились в хранилище. Они стояли у открытого сейфа и переключивали из него деньги в чемодан, который затем, как это делалось изо дня в день, переносился в бокс кассира.

Один из налетчиков задержался у входа. Второй быстро прошел через весь зал и остановился в дверях хранилища. Третий выбрал место в центре зала, поднял пистолет и дважды выстрелил в потолок.

— Всем встать! Руки вверх! — скомандовал он.

Возникла небольшая паника. Одна из сотрудниц начала кричать. Налетчик направил пистолет в ее сторону.

— Спокойно! Буду стрелять, — предупредил он, чеканя каждое слово.

Женщина замолчала.

Тем временем сотрудник, находившийся у кассового бокса, нажал ногой на аварийную кнопку под столом. Но звука sireны не последовало. И в ближайшем отделении милиции не вспыхнула красная лампочка сигнализации. Не сработали и электрические замки, которые должны были моментально заблокировать все выходы из здания — в этой части города электричество было отключено.

— Все в кабинет директора! — скомандовал преступник, находившийся в центре зала. — Быстро и без всяких шуточек.

— Вы тоже, — обращаясь к директору и его сотрудникам, добавил бородач, стоящий в дверях хранилища. — Шевелитесь!

Кабинет директора был достаточно просторным. Кроме письменного стола, здесь стоял еще один длинный стол, вокруг которого разместилось больше десятка стульев. Но сейчас в помещении с двумя окнами, выходящими во двор, стало тесно. На пороге возник один из преступников.

— Всем сесть, — приказал он, — на стулья или на пол.

Двое его напарников вошли в хранилище. Из лежащего на полу чемодана они вытряхнули пачки банкнотов по двадцать и пятьдесят золотых и мешочки с мелочью. Затем принялись наполнять чемодан сначала лежащими на верхней полке сейфа банкнотами по тысяче золотых, которые были упакованы в пачки по сто штук, потом, когда эти купюры кончились, приступили к пятисотенным и, наконец, добавили к содержимому чемодана сотенные банкноты. Когда чемодан был полон, один из бандитов закрыл его и перевязал ремнем, вынутым из кармана плаща.

— Черт, какая тяжесть, — прохрипел он, пытаясь поднять добычу.

— Удивляешься? — рассмеялся в ответ второй бородач. — В этом чемоданчике будет, пожалуй, миллиона четыре, а то и больше.

— Смываемся.

— Спокойно. Иди-ка сначала к дверям и проверь, нет ли там кого. А я возьму чемодан.

Оба вышли из хранилища. Один направился к дверям, а второй, держа в руках добычу, подошел к налетчику, не спускавшему глаз со сгрудившихся в кабинете директора людей.

— Только посмотрите, как они послушны, все сидят, — рассмеявшись, сказал он, а затем добавил, обращаясь к своему напарнику: — Мы готовы.

— Путь свободен, — сообщил тот, что находился у дверей.

— Все должны сидеть еще полчаса. Если в течение этого времени кому-то вздумается поднять тревогу, я брошу в окно гранату, — в подтверждение своих слов преступник поднял над головой овальный черный предмет. Была ли это действительно граната? Никто толком не разглядел.

Двери директорского кабинета были заперты на ключ.

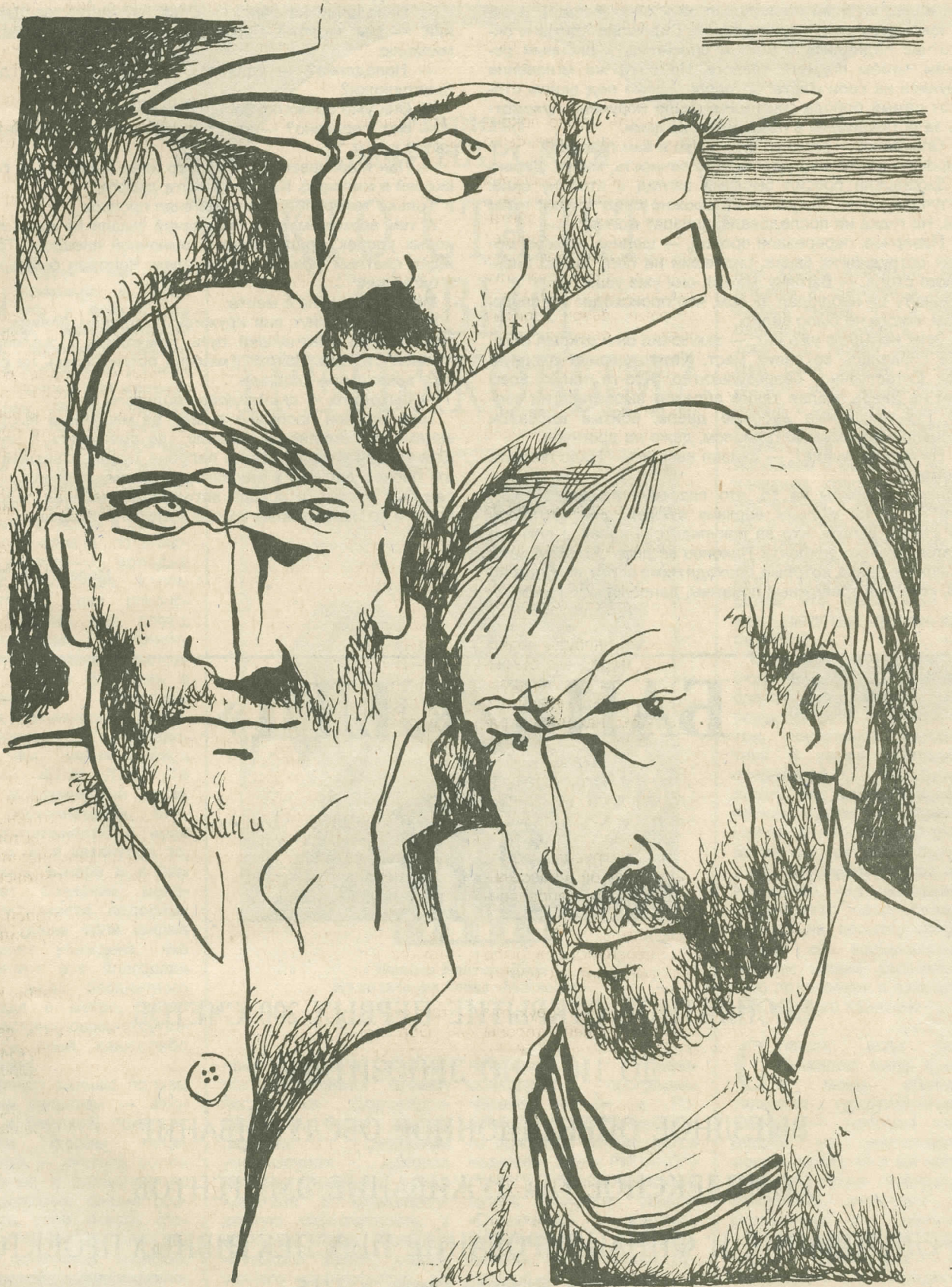


Рис. О. Разиной

Находившиеся там люди услышали быстро удалявшиеся шаги, вслед за этим последовал звук открываемых, а затем закрываемых снаружи дверей. Сидевшие ближе к окну тотчас поднялись с мест и бросились к оконным решеткам, чтобы поднять тревогу. Но в то же мгновение вернулись на свои места: во дворе, прямо под окном стоял тот самый бородач, которому было поручено присмотреть за оставшими в помещении людьми.

— Спокойно! — рявкнул он. — Что я вам говорил?

...Прошло несколько долгих, как вечность, минут. Директор Джевецкий бросил быстрый взгляд в сторону окна: преступник исчез. Тогда он осторожно снял трубку телефона. Но гудка не последовало, аппарат молчал.

— Наверное, перерезали провод, — шепнул один из молодых сотрудников банка, сидевший на полу около письменного стола. — Взгляну, может, они уже ушли?

С минуту он наблюдал за тем, что происходит во дворе, но там никого не было видно.

— Этих негодяев уже нет, — заключил он и открыл окно.

Все сорвались со своих мест. Кто-то дернул дверную ручку. Естественно, безрезультатно. Кто-то налег всем телом на дверь, желая таким образом вырваться на свободу. Но массивные дубовые двери, обитые вдобавок звуконепроницаемым материалом, даже не дрогнули.

— Ничего не выйдет, — сказал кассир. — Надо позвать на помощь.

Однако надежды на то, что спасение придет быстро, почти не было: жильцы верхних этажей дома отправились кто на работу, кто за покупками. И крики о помощи не дали никакого эффекта. Наконец во двор заглянул один из клиентов банка, который, проходя мимо ворот, ведущих во двор, услышал тревожные призывы, доносящиеся из окон.

— Что здесь происходит? — удивленно спросил он.

— Нападение на банк, — объяснил директор Джевецкий. — Мы заперты. Прошу вас немедленно сообщить в милицию.

— Нападение? — удивился крестьянин. — А где же преступники?

— Они уже сбежали. Заперли нас и сбежали.

— Нет, серьезно? — крестьянину казалось, что над ним шутят.

— Пан Мархлевский, — кассир знал клиента, — бегите скорей в милицию. Каждая минута дорога.

Только теперь Мархлевский внял просьбе...

А тем временем трое бородачей вышли на одну из боковых улочек, прилегавших к рыночной площади. Там их ждал светлый «фиат» с водителем. Чемодан был брошен в багажник.

Машина рванула с места.

Несколько минут они кружили по улицам Ловича, а затем, выбрав кратчайший путь, помчались к железнодорожной станции. Наконец машина остановилась на стоянке у вокзальной площади.

— Выходите, — скомандовал водитель.

Трое мужчин послушно вышли из машины и быстрыми шагами устремились к вокзалу, где смешались с небольшой толпой ожидавших на перроне людей. Светлый «фиат» поехал дальше, к железнодорожному переезду. Переезд был открыт, и вскоре автомобиль, набирая скорость, мчался по Варшавскому шоссе в сторону столицы...

Перевод Л.ГВОЗД

БАНК «ЛЛД»



БЕСПЛАТНОЕ ОТКРЫТИЕ ПЕРВЫХ 200 СЧЕТОВ

ДО 110 % ПО ДЕПОЗИТАМ

ВЫЕЗДНОЕ ОПЕРАЦИОННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЭМИТЕНТОВ

КРЕДИТОВАНИЕ И ФИНАНСИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТОВ

Москва, Яузская улица, д. 1/15.
Тел.: (095) 227-10-12, (095) 297-37-74.

Марина
КАМИНАРСКАЯ

КТО СТАНЕТ НОВЫМ ТРЕТЬЯКОВЫМ?

Сегодня мы уже привыкли к тому, что у всякого не слишком коммерческого дела, особенно связанного с искусством, должен быть спонсор или меценат — кому уж как больше нравится. Их роль уже не сводится к загадочной марочке в углу телеэкрана и к официальной раздаче призов, когда среди рядных артистов и пестрого кордебалета появляются скованные молодые люди в стоящих колом пиджаках, едва способные связать два слова, объясняющие, почему Маша Пупкина удостоилась особой симпатии и автомашины (гостера, шубы, телевизора, путевки в круиз и пр.) от неведомо чем занимающейся фирмы «ЕБЖ ЛТД». То был младенческий период постсоветской благотворительности. А если у кого он и затянулся, то, надеюсь, вскоре и к ним придет сознание малоэффективности подобных акций (даже если фирма искренне убеждена, что ее знают все благодаря двум дням бесплатного проезда в метро, зримо демонстрирующим отсутствие у оной каких-либо проблем).

Гораздо больше пользы (обеим сторонам — дающей и берущей) приносят другие формы меценатства — скажем, более развитые и осмысленные, позволяющие фирме создавать свой имидж (более утонченный, чем образ ценителей женских прелестей, финансирующих вояжи «миссок» раз-



Максим Кантор. Двое
Из коллекции банка «Московия»

ного калибра) и, дожидаясь счастливых времен, когда их благотворительность будет вознаграждена законным уменьшением налогов, выгодно помещать часть капитала в интеллектуальную собственность. У всех на слуху названия «Русского мира», содержащего скандальную, но интересную галерею

«Риджина», фирм-спонсоров программы «Новые имена» и Российского симфонического оркестра, не забудется недавняя акция РИНАКО у стен Политехнического музея, покупка банком «Столичный» картины В.Верещагина и поддержка им выставки бумажной архитектуры. Словом, у тугих кошель-

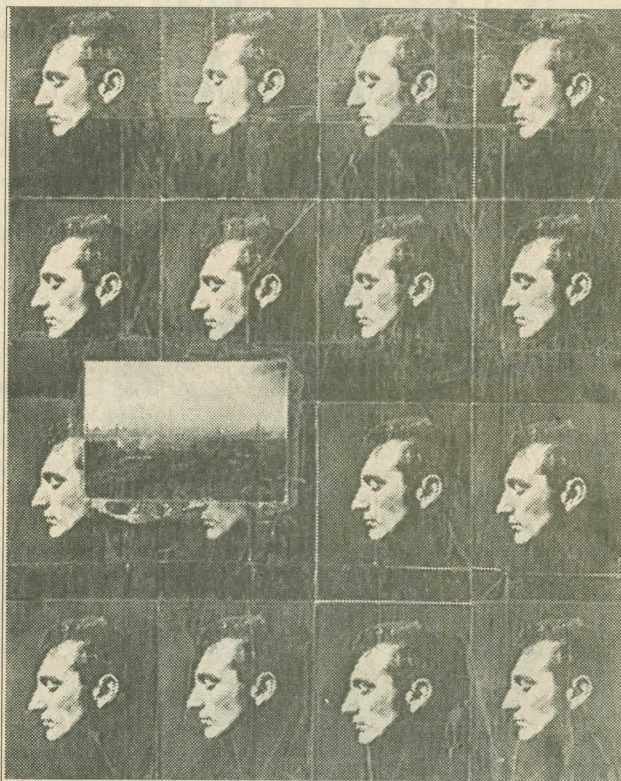
ков кроме ксерокса, телефона и телефакса появились имена, что и требовалось доказать, потому что любой уважающей себя фирме нужно доброе имя, ассоциирующееся в сознании публики с добрым делом. Причем желательно не только полезным и большим, но и изящным, красивым. Наша несчастная, задыхающаяся в тисках безденежья культура как нельзя лучше подходит на роль объекта благоденствия, тем более что вложенные в нее средства окупаются сторицей.

В стране, где не счесть бюджетных дыр, любая благотворительность хороша. Но речь о другом, о том, насколько элегантнее и умнее выглядит осознанное вложение денег, чем широкие купеческие жесты — извинения за то, что ты не беден. Богатство так долго было у нас осуждаемо и противозаконно, что нынешнее меценатство чаще более похоже на попытку откупиться от возмущенной зависти нищих, вызывающую подозрение в отмывании теневого капитала.

Словом, если бы банкиром была я (а в моем обывательском представлении банкир — человек, сидящий на настоящем мешке денег), то я бы непременно стала собирать коллекцию живописи и скульптуры, как начали это делать полтора года назад Инкомбанк и «Московия». У каждого свои склонности и прист-

растия, кто-то, возможно, решил бы финансировать театр, вложить средства в хорошие фильмы или оплатить жизнь камерному оркестру. Впрочем, коллекционирование выгоднее: театры и оркестры умирают, фильмы стареют и надоедают, а картины остаются всегда, и опыт истории говорит, что еще никогда подлинные творения художников не дешевели. Это необыкновенно рентабельное помещение капитала — время, как известно, стирает города и цивилизации, но оно не властно над истинными ценностями. (Был, например, такой поучительный случай — одна из английских профсоюзных компаний во время великого кризиса вложила все свои средства в живопись и тем самым сохранила деньги рабочих от инфляции.)

Правда, для того, чтобы более или менее точно угадать те произведения и тех художников, которые не выйдут из моды, а останутся в летописи искусства, надо быть специалистом, ориентирующимся в пестрой палитре имен, течений и направлений, знающим конъюнктуру и цены на мировом рынке. Инкомбанк и «Московия» воспользовались услугами экспертного совета искусствоведов (И.Ценципер, Е.Деготь, В.Турчин), созданного по инициативе АРТ МИФа. Собственно, с него все и началось полтора года назад на второй Московской международной ярмарке. Порыв банкиров вложить



Илья Пиганов. Без названия
Из коллекции Инкомбанка

несколько миллионов в искусство (5 тогдашних миллионов было потрачено «Московией» и Инкомбанком на ярмарке, что составило почти половину всех продаж) был тщательно подготовлен умелой пропагандой заинтересованных специалистов по культурной политике. Вот как вспоминает о ярмарке безбазы-

вестный и вышеупомянутый Илья Ценципер: «Работать с этими банками было безумно интересно. Пришли молодые ребята и уверенными шагами направились, прямо скажем, не в лучшие галереи. И сказали: мы, конечно, ничего не понимаем, но хотим как бы что-то такое же. Мы их повели в другие и стали объяснять, что

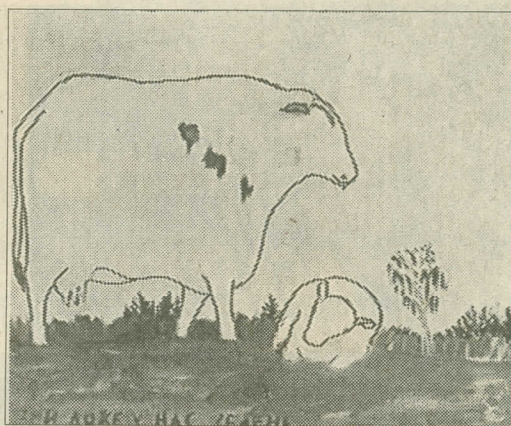
это то же самое, только лучше. А потом, притащив каталоги, стали рассказывать, что сколько стоит в искусстве. Причем честно говорили, что известных художников у нас осталось ничтожно мало, но есть те, кто сейчас стоит довольно дешево, однако если все будет нормально, то это тот эшелон, который на подходе.

Мы хотели, чтобы они выбирали сами. Ведь, с одной стороны, надо было собрать коллекцию, которую будет не стыдно показывать, но с другой — чтобы эти люди чувствовали себя комфортно с этим искусством, а не произошло так, что, поместив картины на стены в своих офисах и конференц-залах, они посидят-посидят под ними, а потом выкинут.

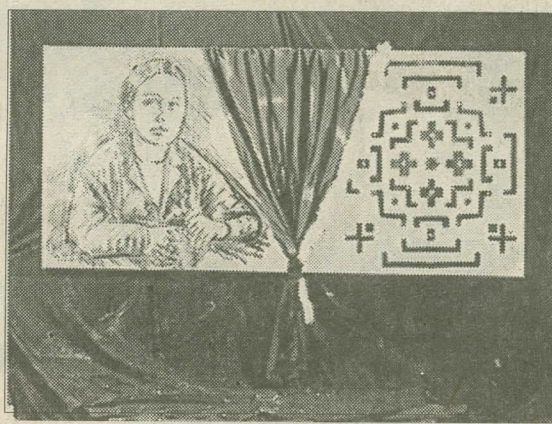
Поэтому им предлагалось несколько типов коллекций — от фигуративизма до довольно радикального концептуализма. И вышло так, что ядра собранных коллекций (их потом еще добывали) как-то соответствуют имиджам этих банков».

В этой связи хочется вспомнить эпизод пресс-конференции в Пушкинском музее, где проходила выставка Родченко и Степановой, которую финансировала немецкая фирма «Люфтанза». Вопрос был прост — почему? Ответ элегантен: «Мы финансируем все, что устремлено в будущее, все, что движется, летит. Поэтому мы не занимаемся реалистической живописью XIX века,

а вот Татлин или Родченко — это наше». Имена художников работали на имидж авиакомпании, на Западе, к стати, есть даже специальное понятие, относящееся к подобному спонсорству и коллекционированию, — «корпорэйт арт». Можно сказать, что оно теперь входит и в нашу жизнь. Собирая с помощью экспертов свои совершенно разные коллекции, «Московия» и Инкомбанк создавали свой имидж по той же схеме, что и «Люфтганза».



Ирина Затуловская. *Корова и теленок*
Из серии «Русский зверинец»
Из коллекции банка «Московия»



Сергей Шутов. *Золото Кремля*. Левая часть диптиха
Из коллекции Инкомбанка

С а мо название «Московии» указывает на то, что банк ориентируется на старые добрые отечественные традиции и на внутренний рынок. В его коллекции — мягкий авангард, фигуративное искусство 70—80-х годов от Э.Неизвестного, О.Целкова, Н.Нестеровой, А.Слепышева до Ю.Хоровского, В.Брайнина, В.Кошлякова, А.Ройтбурда и И.Затуловской. Председатель правления «Московии» Вячеслав Улунов надеется, что «коллекция будет существовать как живой организм, продолжающий развиваться, вбирая в себя все самое талантливое в нашем изобразительном искусстве. Тем самым «Московия» подтвердит свой принцип — нет бизнеса без культуры». Уже издан роскошный каталог собрания (что говорит о серьезности и размахе дела), а вскоре пройдут выставки в Москве, Петербурге, Львове, Киеве, Одессе. Валерий Турчин, эк-

сперт и автор вступительной статьи к каталогу, характеризует коллекцию так: «В ней собрана живопись для зрителя, склонного к медитации, готового подолгу рассматривать полотно. Это живопись для любителя поэзии, готового допридумывать художественную «интригу», которую ему предложил художник. Художник

желает направить свое творчество на то, чтобы в видимом выявить знаки невидимого, духовного, трансцендентного. В мире, в котором человеческий дух поколеблен сомнениями, все это представляется достаточно важным. Понимать такое искусство — значит понижать краски природы, любить одинокие прогул-

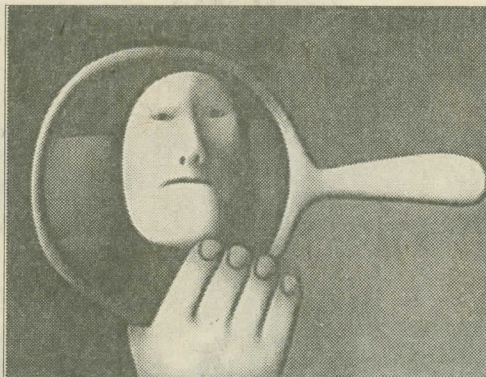
ки и посещения храмов, уметь грустить. Это живопись для людей, склонных вспоминать о прошлом и воображать будущее».

Инкомбанк известен своим динамизмом, тем, что он делает ставку в первую очередь на западные контакты. Поэтому, собирая его коллекцию, эксперты ориентировались на всемирно признанные имена художников-концептуалистов. Собрание украшают вещи Э.Штейнберга, С.Волкова, С.Мироненко, В.Захарова, Л.Пурьгина, С.Шутова, Л.Сокова, О.Голосия, Ю.Лейдермана. Условное название коллекции — «Поиски новой выразительности». Причем кроме традиционной живописи и скульптуры сюда входят и более радикальные жанры: объекты, инсталляции, документы художественных акций и фотография, которая лишь по недоразумению так немного стоит в этой стране и до сих пор со скрипом причисляется к «высокому» изобразительному искусству.

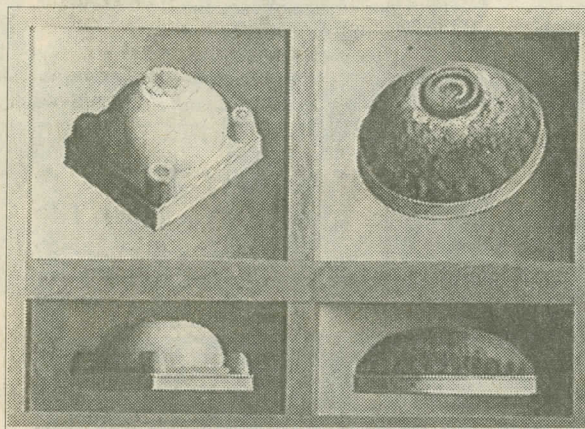
Председатель правления Инкомбанка Владимир Виноградов настаивает на радикальности коллекции: «Как ни странно, московская концептуальная школа, близкие к ней художники-современники и более молодые последователи этого направления куда лучше известны за границей, чем дома. Между тем именно они вносят ощутимый вклад в разработку языка совре-

менного искусства и поднимают самые острые проблемы нашего общества и культуры. Поэтому Инкомбанк, постоянно работающий над созданием современного финансового и экономического пространства в России, и остановился на искусстве, погруженном в современность во всей ее сложности. Искусство это — от Штейнберга и Янкилевского до Шутова и Лейдермана — непривычно для нашего зрителя и совсем не просто в восприятии. Это неудивительно, если вспомнить, сколько десятилетий мы были отрезаны от мировой культуры и собственных традиций, в том числе традиций русского авангарда эпохи Малевича и Кандинского. Я надеюсь, что коллекция Инкомбанка внесет свой вклад в приобщение широкой публики к искусству, по которому будут судить о нашем времени, о нашей стране в самом недалеком будущем».

Даже беглые перечни имен говорят о высоком уровне собраний и их музейном качестве. Поддержка художников и стимулирование своим участием развивающегося внутреннего рынка искусства — не единственные благие результаты банковского коллекционирования. В обеих коллекциях есть имена мастеров, покинувших страну, и возвращение на родину их работ — заслуга Инкомбанка и «Московии». Ведь до самого последнего времени мы,



Олег Целков. *Маска и ложка*
Из коллекции банка «Московия»



Андрей Гросицкий. *Торты*
Из коллекции Инкомбанка

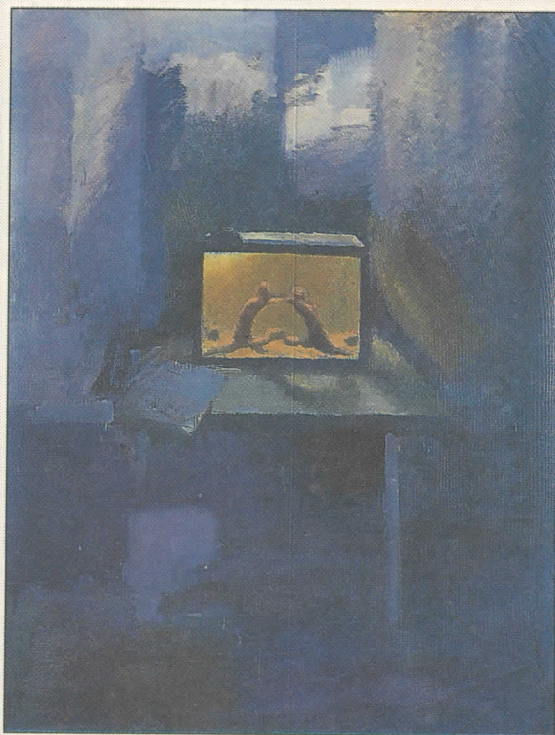
продавая шедевры, расставаясь и с ними, и с их авторами, были не в состоянии выступать покупателями на международном рынке. Возможно, вскоре будет восстановлен баланс начала века, когда русский коллекционер Павел Дялеров отправлял принадлежащие ему работы Рембрандта во Францию, а Сер-

гей Щукин вез из Парижа Гогена, Матисса и Пикассо. Сегодня творения Неизвестного и Целкова, Кантора и Захарова возвращаются к нам. Полотна других остаются на родине не потому, что вывоз их запрещен, а потому, что они цивилизованно куплены в хорошую отечественную коллекцию. Впрочем, кроме работ приз-

ванных мэтров, в коллекциях есть и картины перспективных молодых, стоящие пока еще недорого. Это — «группа риска», но законы рынка таковы, что связь обоюдная: банкам выгодно увеличение цен (и, следовательно, престижные выставки, положительные рецензии), а художникам для своего публицити и успеха нужна в том числе и строка в банковском каталоге.

Сегодняшняя ситуация на мировом рынке благоприятствует собиранию новых больших коллекций. Общий спад и конец «русской лихорадки» уменьшает конкуренцию, художники и галереи заинтересованы не только в обычной продаже, но и в престижном помещении своих работ: ведь добиться успеха на Западе можно, лишь получив признание в собственной стране, в отличие от недавней перевернутой ситуации, когда подполье и гонения на родине были лучшей рекламой для советского интеллектуала за границей.

Словом, если бы я была художником, то мечтала бы, чтобы на мои полотна обратил внимание respectable банк. А если бы была банкиром, то немедленно начала бы покупать современное искусство. Ведь должен же кто-то стать новым Третьяковым, Морозовым или Мамоновым...



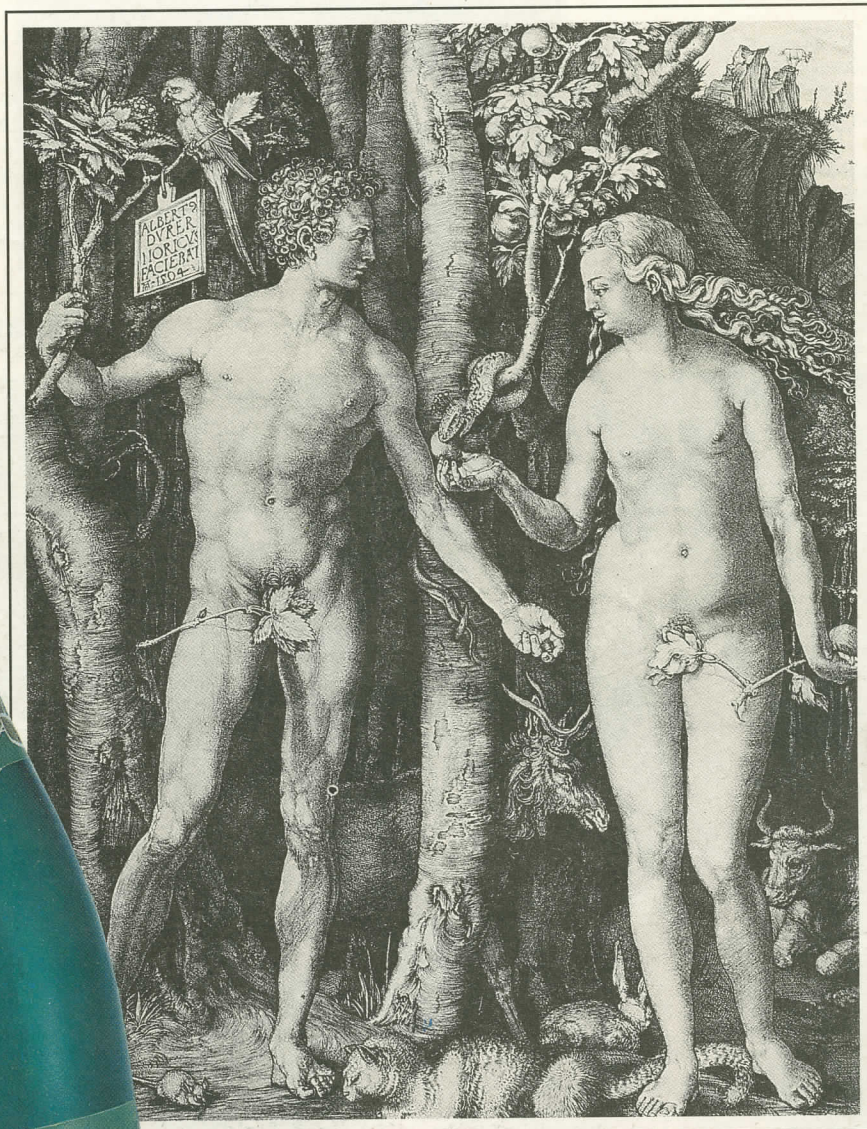
Андрей Гнилицкий. «В аквариуме». Из коллекции Инкомбанка



Вадим Захаров. «Двое». Из коллекции Инкомбанка

24-3-198

Попробуйте и Вы!...



ANIS

*Игристое вино "АНИС"
сделано в Испании
по оригинальной рецептуре.*

МОСКВА, 21 км ВАРШАВСКОГО ШОССЕ, МОТЕЛЬ "СОЛНЕЧНЫЙ"
СОВМЕСТНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ "АНИС"
Телефон: 382 00 31, 382 32 47. Факс: 382 21 62