

Коммерсант

Аналитический еженедельник
Издательского дома „Ъ”

№ 34 (145) 19 сентября 1995 г.
Выходит по вторникам



**Страна увидела Ельцина
образца 91-го года. И, похоже, теперь
будет смотреть на него до 2000-го
Американские банкиры обучили российских
правилам поведения в Новом Свете**



Уважаемые господа!

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 32035.

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС 12035.

Базовая стоимость подписки
без учета стоимости доставки

1 мес- 15 000
3 мес- 45 000
6 мес- 90 000
12 мес- 180 000

Общая стоимость подписки
будет различаться по регионам,
т.к. местные почтовые службы
сами определяют цену доставки.

УВАЖАЕМЫЕ МОСКВИЧИ!

Если Вы успеете подписаться
с 1 по 23 сентября,
то Вам будет предоставлена
30% скидка от стоимости доставки.

Стоимость подписки в МОСКВЕ
с доставкой с учетом 30% скидки

1 мес- 20 075
3 мес- 53 549
6 мес- 103 760
12 мес- 215 970

ПРОШЛА НЕДЕЛЯ

ВОПРОС НЕДЕЛИ

Можно ли ожидать, что после выступления президента на пресс-конференции экономический курс, внутренняя и внешняя политика России подвергнутся серьезной корректировке? На вопрос „Ъ“ отвечают политический обозреватель газеты «Коммерсантъ-Daily» Георгий Бовт, обозреватель газеты «Сегодня» Рустам Нарзикулов и политический обозреватель «Общей газеты» Анатолий Костюков

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ВЕКТОР 6-13

Выступление Бориса Ельцина на пресс-конференции 8 сентября можно рассматривать де-факто как объявление о намерении оставаться президентом России до начала следующего века.

„Ъ“ рассматривает мотивы принятия президентом этого решения

Объявленное президентом смягчение финансовой политики не выведет инфляцию за пределы сезонных колебаний и не приведет к экономической трагедии

Экспорт капитала 16-19

Корреспондент „Ъ“ побывал на международной конференции «Offshore Strategies-95» в Майами. Там у него запотели очки, но это не помешало ему воочию убедиться в том, насколько действенным является основное правило работы американских банков: знай своего клиента

2 Специализация 24-27

Крупнейшая шведская компания Volvo осуществляет масштабную реструктуризацию — отказывается от непрофильных подразделений и концентрируется на автомобильном производстве.

Меняется и имидж автомобилей Volvo. Российский же рынок перестает быть для Volvo одним из приоритетных



ИНДИКАТОРЫ 41

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК 42

ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ СНГ 46

МИРОВЫЕ ВАЛЮТНЫЕ РЫНКИ 48

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ 50

ФОНДОВЫЙ РЫНОК 56

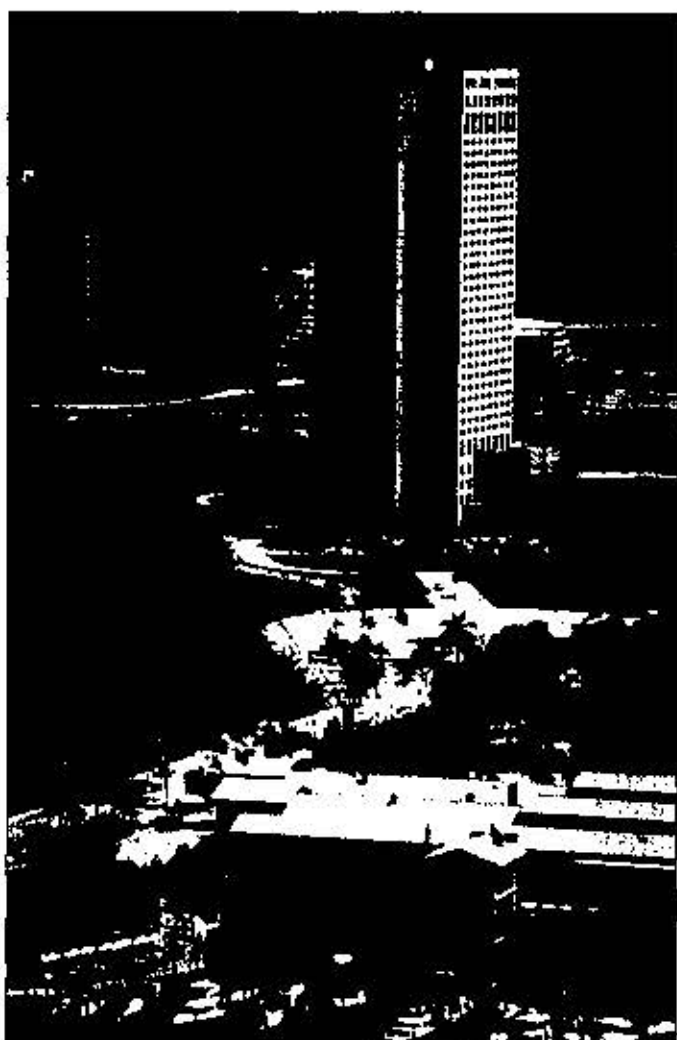
ОБЗОР Обзор денег 58-63

ДОКУМЕНТЫ 74-77

Государственная налоговая служба Российской Федерации
Инструкция о порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций 74-77

Президент Российской Федерации
Указ о создании Российского финансово-банковского союза 77

Правительство Российской Федерации
Постановление о внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 5 января 1995 г. № 15 77



прошла неделя

○ Президент России Борис Ельцин подписал указ «О создании Российского финансово-банковского союза». ○ Борис Ельцин отбыл из Москвы в Сочи на отдых. Отпуск президента России продлится две недели. ○ Начался вывод федеральных войск с территории Чечни. Определен график разоружения чеченских формирований. ○ Силы НАТО продолжали ракетно-бомбовые удары по позициям боснийских сербов. Впервые были применены крылатые ракеты «Томагавк». ○ Киргизия подала заявку на вступление в Таможенный союз (в него входят Россия, Белоруссия и Казахстан). ○ Президент Молдавии Мирча Снегур заявил о готовности предоставить Приднестровью статус автономной республики. Однако очередной раунд молдавско-приднестровских переговоров вновь оказался безрезультатным. ○ В ходе визита президента Турции Сулеймана Демиреля в Таджикистан подписаны несколько двусторонних соглашений. ○ Визит премьер-министра Израиля Ицхака Рабина на Украину завершился подписанием четырех двусторонних соглашений, в том числе меморандума о либерализации торговли. ○ В Брюсселе прошла церемония принятия программы сотрудничества между Украиной и НАТО. ○ Узбекистан получил членство в Азиатском банке развития. ○ В ходе визита президента Казахстана Нурсултана Назарбаева в Китай подписано несколько двусторонних согла-

шений, в том числе о транспортировке через Китай казахстанских товаров и о сотрудничестве в военной области. ○ По зданию посольства США в Москве был произведен выстрел из гранатомета. Повреждены несколько окон, жертв и раненых нет. ○ Силы ПВО Белоруссии сбили нарушивший границу воздушный шар. Погибли два гражданина США. ○ В Сухуми убит вице-премьер правительства Абхазии Юрий Воронов. Произведены аресты подозреваемых. ○ В Тегеране начались ирано-иракские переговоры о нормализации двусторонних отношений. ○ На встрече в Брно стран Центрально-европейского соглашения о свободной торговле (Чехии, Польши, Венгрии и Словакии) достигнута договоренность о присоединении к соглашению Словении, Болгарии, Румынии и государств Балтии. ○ Достигнут временный компромисс в споре Греции и Македонии о государственной символике. ○ После переезда из Мюнхена радиостанция «Свобода/Свободная Европа» начала работу в новой штаб-квартире в Праге. ○ В Нью-Йорке начался матч за звание чемпиона мира по шахматам по версии Профессиональной шахматной ассоциации между Гарри Каспаровым и Вишванатаном Анандом. ○ Высшая награда 52-го международного кинофестиваля в Венеции присуждена фильму «Цикло» вьетнамского режиссера Чан Ань Хынга.

Создается сеть для проведения безналичных расчетов

Столичный банк сбережений (СБС), ОНЭКСИМ-банк. Международная финансовая компания (МФК) и компания «Инкахран» учредили новую акционерную компанию — «СТБ-Россия», которая займется созданием глобальной системы безналичных платежей. Капитал новой компании будет распределен среди акционеров на паритетных началах. «СТБ-Россия» будет распространять карточки российской платежной системы «STB-card» и обслуживать операции по карточкам ведущих международных систем. Учредители компании «СТБ-Россия» при участии зарубежных производителей оборудования намерены реконструировать бывший военный завод в Костроме, на котором будет налажен выпуск чиповых карточек. Мощность предприятия составит 100 млн карточек в год, 50% продукции пойдет на экспорт. Общие инвестиции в компанию «СТБ-Россия» составят \$100 млн. в костромской завод — \$150 млн. Президентом новой компании стал глава СБС Александр Смоленский.

Состоялось также открытие очередного, 26-го отделения СБС в Москве (Новый Арбат, 15). Кроме того, СБС и банк «Менатеп» объявили о плане осуществления с начала 1996 года крупного взаимного проникновения капиталов.

Промстройбанк России открыл представительство в Женеве

Состоялось открытие представительства Промстройбанка России в Женеве, где ранее банк был представ-

лен дочерней финансовой компанией «Промстройфинанс». Это третье зарубежное представительство Промстройбанка: ранее в этом году были открыты представительства в Лондоне и во Франкфурте-на-Майне. По словам председателя правления Промстройбанка Якова Дубенецкого, представительство в Женеве необходимо банку, поскольку через Швейцарию активно проходят расчеты; кроме того, отсутствие банка в одном из мировых финансовых центров — это «заранее заложенное отставание».

Тюмень напомнила о себе как о нефтяной столице

В Тюмени учрежден Национальный нефтяной институт. Российские нефтяные компании будут перечислять институту суммы, эквивалентные 1-1,5% себестоимости добываемой ими нефти, что составит около \$80 млн в год. Деньги будут направляться на финансирование долгосрочных научных разработок. Еще одним событием стало открытие в Тюмени Российско-американского технологического центра нефти и газа. Центр будет собирать и систематизировать информацию по нефтегазовым технологиям, составлять технико-экономические обоснования применимости американских технологий в России и наоборот.

Кроме того, в Тюмени открылась выставка-ярмарка «Конверсия и машиностроение для ТЭК: нефть и газ-95». В выставке принимают участие около 230 российских и иностранных фирм, ожидается заключение контрактов на несколько миллиардов рублей. И нако-

нец, там же, в Тюмени, прошли переговоры заместителя министра промышленности и энергетики Великобритании Тимоти Эггара с первым вице-премьером России Олегом Сосковцом, министром энергетики Юрием Шафранком и главой тюменской администрации Леонидом Рокецким, на которых обсуждались перспективы участия английских компаний в освоении российских нефтегазовых месторождений.

ЦБ выступил за «прозрачность» фондового рынка

Центробанк объявил о начале реализации программы раскрытия информации о выпускаемых российскими коммерческими банками ценных бумагах и о самих эмитентах. Раскрытие информации будет осуществляться ЦБ через информационные агентства, средства массовой информации и другие организации, которым будут бесплатно передаваться, в частности, проспекты эмиссии ценных бумаг (в полном объеме) банков, действующих в форме открытых акционерных обществ, а также закрытых АО, если такие банки за все время своей деятельности выпускали ценные бумаги иные, чем акции. По проспектам эмиссий банков — закрытых АО будут предоставляться только основные данные (без развернутых банковских балансов).

«Интеррос» и «Микродин» объединятся

Финансово-промышленная группа «Интеррос» и промышленная группа «Микродин» приняли решение о сли-

прошла неделя

янии — беспрецедентное для российских коммерческих структур такого масштаба. Ядро межгосударственной ФПГ «Интеррос» составляют банки ОНЭКСИМ-банк и «Международная финансовая компания». В ФПГ «Интеррос» входят также АО «Норильский никель», АО «Кузнецкий металлургический комбинат» и другие предприятия экспортно-ориентированных отраслей промышленности. «Микродин», в частности, владеет контрольным пакетом акций завода «ЗИЛ» (около 30%). По словам председателя совета директоров «Микродина» Александра Ефанова, «слияние вызвано необходимостью укрупнения российских ФПГ, чтобы они могли конкурировать с крупными западными компаниями». Подробности — в следующем номере „Ъ“.

В Петербурге открылось отделение Reuter

В Санкт-Петербурге открыто отделение информационного агентства Reuter. Оно стало четвертым на территории СНГ — три других действуют в Москве, Киеве и Алма-Ате. Представители Reuter уже в течение полугода работали в Санкт-Петербурге, однако до сих пор занимались лишь продажей городским банкам услуг по информационному обслуживанию диллинговой сети Reuter. По словам главы агентства Питера Джоба, открытие в Петербурге полноценного представительства, занятого, в частности, и сбором региональной информации, объясняется тем, что «клиенты агентства начинают осознавать важность информации из этого региона».

Россия и США разработают новый боевой самолет

АО «ОКБ им. Яковлева» получило разрешение Министерства обороны России на проведение совместных с американской фирмой Lockheed работ по созданию боевого самолета вертикального взлета нового поколения. По оценке американских партнеров, стоимость этой программы, рассчитанной до 1998 года, составит около \$400 млн. Как сообщил начальник научно-исследовательского комплекса АО Сергей Засыпкин, «в области создания боевых сверхзвуковых самолетов вертикального взлета и посадки Россия на 10–15 лет опередила ведущие западные страны, создав ЯК-141». Однако, отметил он, «мы не приступили к серийному производству этой машины в связи с отсутствием необходимых средств».

ЕБРР предоставит кредит АО «ГАЗ»

Как заявил руководитель АО «ГАЗ» Николай Пугин после встречи в Ниж-

нем Новгороде с первым вице-президентом Европейского банка реконструкции и развития Рональдом Фриманом, ЕБРР намерен выделить ГАЗу кредит в размере \$25 млн. Кредит предназначен для финансирования установки американской фирмой Haden линии покраски автомашин марки «Газель». В случае заключения кредитного соглашения ЕБРР предоставит средства на 3 года под ставку LIBOR+6% с выплатой процентов и основной суммы займа со следующего года; средства поступят на специальный инвестиционный счет АО «ГАЗ» в Автобанке.

«ЛогоВАЗ»

тоже поддержит российскую науку

Американский финансист Джордж Сорос и президент АО «ЛогоВАЗ» Борис Березовский объявили о своих планах поддержки российской науки и образования. «ЛогоВАЗ» выделит \$1,5 млн для оплаты зарубежных командировок российских ученых. Джордж Сорос сообщил, что в 1996 году продолжит финансирование программы поддержки российского научного образования в объеме \$20 млн. Он будет также оплачивать поставки в Россию зарубежной научной периодики и развитие системы компьютерной связи Internet. Джордж Сорос сообщил, что продолжит финансировать научное образование в России после 1996 года только в том случае, если средства на реализацию этой программы станут поступать и из других источников. За последние три года Джордж Сорос выделил на поддержку российской науки и образования около \$120 млн.

Intel готовится к ядерному взрыву

Американская корпорация Intel — крупнейший в мире производитель микропроцессоров — объявила о начале работ по созданию заказанного Министерством энергетики США первого в мире компьютера с производительностью свыше триллиона операций в секунду. Это в 10 раз выше аналогичного показателя самых быстрых действующих современных суперкомпьютеров.



Состоялся однодневный рабочий визит премьер-министра Израиля Ицхака Рабина в Москву

Машина такой мощности потребовалась Министерству энергетики для моделирования подземных ядерных испытаний. Предполагается, что компьютерное моделирование станет основным средством обеспечения безопасности, надежности и эффективности средств ядерного сдерживания США.

Windows'95: таможня дала добро

Начались продажи на российском рынке европейской версии операционной системы компании Microsoft Windows'95 со встроенной поддержкой кириллицы. Полностью русифицированная Windows'95, первый показ которой запланирован в рамках начинающейся выставки WindowsExpo, появится в ноябре.

Однако, несмотря на заявление главы Microsoft Билла Гейтса об особой важности российского рынка, больших продаж Windows'95 не ожидается: по прогнозам, до конца года в России будет продано максимум 80 тыс. комплектов новой операционной системы (в мире же к этому времени будет продано около 30 млн штук Windows'95).

вопрос недели

Можно ли ожидать, что после выступления президента на пресс-конференции экономический курс, внутренняя и внешняя политика России подвергнутся серьезной корректировке?

Владимир Щербаков, *председатель Российской объединенной промышленной партии*

Я надеюсь, что после пресс-конференции какие-то коррективы будут внесены в экономику, внутреннюю и, главным образом, внешнюю политику. Но, зная людей в окружении президента, боюсь, будет только обозначено, что изменения делаются.

Непоследовательность политики России на Балканах привела к тому, что мировое сообщество от нас ничего кроме парашанья и не ждет. Даже если будут произведены коррективы, они едва ли будут кем-то восприняты как нечто основательное и долговременное. Заявления Ельцина на пресс-конференции больше похожи на шумовые эффекты.

Надеяться хочется, но надежд мало.

Сергей Юшенков, *председатель комитета по обороне Госдумы*

Не думаю. Может быть, будут коррективы только в сфере внешней политики, так как только по этим проблемам Ельциным было сказано что-то новое. И то очень осторожно: если будут продолжаться бомбардировки... если НАТО будет распространяться на Восток... Новой платформы не видно и тут.

Возможны кадровые перестановки. Но и от них большого толка не жду.

Иосиф Раппа, *исполнительный директор «Конгресса бирж»*

Во внешней политике не изменится ничего. А во внутренней политике — от перемены мест «сидящих» сумма не изменится. При этом правительстве никаких надежд на лучшее не питаю. Сегодня правительство само по себе, народ сам по себе — и их интересы не пересекаются.

Сергей Глазьев, *председатель комитета Госдумы по экономической политике, лидер Демократической партии России*

Я сомневаюсь, что после пресс-конференции президента экономический курс изменится. То, что делает правительство, кардинальным образом противоречит посланиям президента, сделанным им в 1994 и 1995 годах.

Черномырдин сориентирован целиком на Чубайса, а Чубайс — на Международный валютный фонд. Пожелания

президента, его прямые указания, так же, как наши законы, для Черномырдина и Чубайса — вещь крайне незначительная и несущественная по сравнению с рекомендациями МВФ и иностранных кредиторов. Я не думаю, что на этот раз авторитет президента сработает.

Галина Старовойтова, *сопредседатель движения «Демократическая Россия»*

Я думаю, что это выступление дало некоторый повый импульс к охлаждению взаимоотношений между Россией и Западом, хотя западные политики не понимают, что Ельцин озвучил для внутреннего потребления некоторые точки зрения нашего правопатриотического лагеря и что он говорил не только для Запада, но и обращался вовнутрь России в условиях предвыборной ситуации.

Геннадий Меликьян, *министр труда правительства России*

Трудно сказать. Хотя там на многих вещах заострено внимание, все-таки эти высказывания были в русле общей политики, которая была объявлена и в послании президента Федеральному собранию, и в программе правительства. Никакой революции он не предлагает, да и этого ни в коем случае нельзя делать.

Мы отвыкли от того, что мы — мощная держава, и элемента державности у нас, к сожалению, в последнее время не стало. Президент обращает внимание, что державность должна быть и внутри, и вовне, не говоря уже о событиях в Боснии.

Анатолий Долголаптев, *заместитель председателя Совета Федерации*

Корректировка курса правительства идет постоянно, и она не связана с тем или иным выступлением президента. К сожалению, происходящая корректировка не соответствует потребностям страны. Пока нет национальной доктрины, кадровые перестановки ничего не дадут. Несмотря на любые корректировки, по-моему, большинство позиций этой власти проиграны.

Олег Богомолов, *академик, директор Института международных экономических и политических исследований РАН*

До выборов президента мы не должны ожидать никаких серьезных поворотов ни во внутренней, ни во внешней политике. Президент произносит очень много грозных слов, но иногда выступает и с конструктивными предложениями, но все они повисают в воздухе, и к ним прислушиваются только журналисты.

Генри Зингерман, *председатель Совета директоров*

«Первого профессионального банка»

Только в системе царского абсолютизма и тоталитаризма декларативные заявления правителя могут существенно изменить внешнюю и внутреннюю политику. В России это время закончилось. При существующей распыленности власти возможность президента серьезно влиять на текущие события ограничена. Однако нельзя приуменьшать его значение для развития стратегических взаимоотношений с Западом.



вопрос недели

Георгий Бовт, политический обозреватель,
газета «Коммерсантъ-Daily», для «Б»

Пресс-конференция примечательна одним — энергичным поведением президента

Во внутренней политике пресс-конференция имела пока лишь одно внятное последствие: и. о. генпрокурора Алексей Ильющенко ушел в отпуск с перспективой отставки. Впрочем, вряд ли оный Ильющенко будет отставлен уж слишком далеко от президентского окружения. Он слишком много знает. Иных перемен во внутренней политике, видимо, ждать не стоит.

Что касается политики внешней, то нагоняй ведомству Андрея Козырева многие его, Козырева, недруги преждевременно восприняли как сигнал к отставке. Напрасно. И дело не только в том, что МИД вдруг стал проявлять недюжинную активность в деле дипломатического противодействия натовским бомбардировкам боснийских сербов (это диктует сама ситуация, когда Москва оказалась загнанной в угол откровенным ее игнорированием НАТО и просто оскорбленной историей с секретным меморандумом между НАТО и СБ ООН). Дело еще и в том, что Борис Ельцин не может не понимать, что возможности того же МИДа повлиять на ситуацию объективно ограничены — слабостью России и отсутствием у нее явных союзников. Звонящая тишина в ответ на намек Ельци-

на о возможности восстановить нечто вроде Варшавского договора в СНГ — яркое тому подтверждение.

Пресс-конференция президента, впрочем, была примечательна вовсе не своей содержательной частью, а энергичным поведением на ней самого президента. Таким он не был уже очень давно. Не начало ли это предвыборной кампании Бориса Ельцина, которую до сих пор практически все считали и продолжают считать обреченной на неудачу.

Однако тут есть вот какой нюанс. Ельцин как бы невзначай упомянул на пресс-конференции о том, что его сильно беспокоит дробление демократических сил, да и вообще политических партий в России. Двухпартийная система, похоже, не выходит, российские демократы демонстрируют явную политическую неустойчивость, стремясь непременно учредить множество мелких и мельчайших блоков, борющихся за один и тот же электорат.

Между прочим, еще президент откостил и от «Нашего дома». И можно представить себе ситуацию сразу после выборов, когда на плаву, с превеликим трудом преодолев 5-процентный рубеж, останутся примерно 7–9 блоков. За каждым из них — по 5–15% избирателей. И на самом вершине этого партийно-политического хаоса будет возвышаться фигура Бориса Николаевича Ельцина. И в руках у него — большой транспарант: «А все равно никого лучше нету!».

Рустам Нарзикулов, обозреватель, газета «Сегодня», для «Б»

Содержание речей президента имеет очень отдаленное отношение к текущей экономической политике

Публичные выступления президента последних лет являются хорошей демонстрацией того, что содержание его речей имеет очень отдаленное отношение к текущей экономической политике.

Экономическая политика в России чаще определяется факторами, лежащими за пределами какой-то четкой стратегии высшего руководства страны: соотношением пробивной способности лоббистских групп; личными симпатиями лиц, принимающих решения; политической ситуацией (вооруженные конфликты, выборы).

Именно поэтому в речи президента бессмысленно было бы искать объяснение или по крайней мере понимание причин и содержания банковского кризиса, представляющего сейчас главную экономическую проблему. Нынешний кризис, который вроде бы сводится к разрушению рынка межбанковских

кредитов и угрожает массовым банкротством мелких и средних банков, в действительности означает завершение процесса перелива капитала в банковскую сферу, который так и не положил начало промышленному инвестированию.

Положение в экономике, если судить по настроениям банков, не сулит ничего хорошего в инвестиционном плане, что в свою очередь, естественно, не обещает улучшения политических перспектив исполнительной власти. Понимает ли это президент? Сомнительно. Ведь судя по высказываниям людей, ответственных за экономическую пропаганду (прежде всего Анатолия Чубайса), если России что и угрожает, то это сверхвысокие «азиатские» темпы роста в 10–12% в год. Можно себе представить, какие представления эти «аналитики» формируют у президента.

Поэтому наблюдателям, пытающимся угадать направления экономической мысли в коридорах власти, остается только отслеживать аппаратный расклад сил и следить за политическим календарем.

Анатолий Костюков, политический обозреватель,
«Общая газета», для «Б»

Все самое интересное Борис Николаевич, как советский строитель, откладывает на последний квартал

По идее, что-то, конечно, должно последовать. На дворе как-никак осень — по графику Бориса Ельцина это традиционное «время решительных действий». Все самое интересное (запретить КПСС, отменить СССР, разогнать парламент, погугать Лужкова, разрушить Чечню...) Борис Николаевич, как советский строитель, откладывает на последний квартал. Чего ждать на этот раз?

В области экономической и внутренней политики президент ничего интересного не проанонсировал. По моим ощущениям, он уже вполне осознал пределы своего влияния на эти сферы и ни на какие радикальные корректировки его больше не тянет. То есть он, безусловно, знает, что следовало бы сделать, чтобы подновить свою полюбившуюся харизму, да кто же ему даст! То, что в нынешней России называется «официальным курсом», де-факто складывается в ходе конкуренции множества «групп интересов» (коммерческих, властных, отраслевых, региональных и пр.), даже «правила игры» носят в основном договорной, а не директивный характер, выбираются участниками, а не задаются Кремлем. Команда президента (в меру

своих способностей, конечно) тоже участвует в этой рулетке — выдает фишки, меняет валюту, следит за порядком в зале, но это совсем не то же, что «делать игру». Ельцин собирался менять «стратегию реформ» еще в октябре 1992 года. Если ничего не получилось тогда, то сегодня не стоит и пробовать.

Единственной целью последней пресс-конференции президента была презентация «нового курса» России в отношениях с Западом. Внешняя политика пока остается государственной монополией, поэтому здесь серьезные импровизации вполне возможны. Мне не показалось, будто необычно жесткие инвективы Ельцина предназначались исключительно внутреннему потребителю. Другое дело, что кремлевское «сменовеховство» едва ли отразится на ходе мировых дел, но наверняка скажется на делах внутренних. В проекте бюджета на 1996 год уже запланировано повысить удельные расходы на оборону и национальную безопасность. Надо, очевидно, ожидать перетрассировки торговых путей с Запада на Восток, всплесков экономической и военно-политической активности России в ближнем зарубежье, пропагандистских мероприятий по адаптации общества к жизни в условиях «осажденной крепости».

По-видимому, это будет сочетаться с попытками повысить управляемость страны, хотя попользоваться результатами этих усилий Ельцин вряд ли успеет.

«Мы увидели президента образца 1991»

Борис Ельцин:

О ВЫБОРАХ В ДУМУ

...Именно в ЦИК дом... Россия не берет примера с 1991 годов выборов... Коммунисты № 129 и, естественно, не буду там...»

...Почему объединенная партия должна... перед выборами... Прессе... право...»

...У меня... права... что... будет... кризис... поддержка...»

...Россия... не будет...»

...Наша...»

...Меня...»

...Я...»

...Два...»

...Я...»

О ПЕНСИЯХ И ЗАРПЛАТАХ

...Важнейшая...»

...Важнейшая...»

...Наша...»

...Два...»



ОБ АРМИИ

...До конца...»

...Косачев...»

...Пенсия...»

...Армия...»



...Я...»

...Враг...»

...Игорь...»

...Совет...»

...на...»

...Уничтожить...»

...Так...»

...О ЧЕЧНЕ

...Самостоятельно...»

...Хасбулатов...»

История... Валерия Викторова: Не считаете ли Вы, что на последней прессе-конференции Борис Ельцин сделал заявку на участие в президентской гонке?

— В свое время президент довольно четко заявил, что пока не пройдут выборы в Думу, он никаких широкомасштабных заявлений по этому поводу делать не будет. Но чисто субъективное мое мнение таково: в такой интерпретации его прессе-конференции что-то есть. Я вспоминаю выражение «если ты не можешь уничтожить противника, то постарайся задушить его в сплоск дружеских объятиях». И мне кажется, президент дал кое-кому это понять. Даже своим видом он показал, что он полон сил и в состоянии делать решительные ходы. За последнее время он выглядел как никогда очень активным, динамичным, в хорошем смысле слова агрессивным. И это бросилось в глаза. В тот время я был в командировке, и мне все время приходилось слышать, что наконец-то мы увидели того самого президента, того самого Ельцина, за которого голосовали.

В некоторой степени можно считать, что это была заявка для молодежи, для людей, которые разуварились в нем и хотели поставить крест на его политической судьбе. Им он дал понять, что его рано списывать со счетов. Если это не какая-то временная вспышка активности, то я абсолютно уверен, что до конца года последуют серьезные коррективы и в политической курс, и в экономике. И будет очень жаль, если это окажется временным всплеском, который снова угаснет.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ВЕКТОР

Ельцин хочет стать как червонец — любезен всем

На своей предотпускной пресс-конференции президент РФ поразил общественность как мощью физической энергии, так и напором политических инициатив. Прежняя угрюмо-скованная неадекватность сменилась доброжелательно-раскованной решительностью. Словами «мы увидели президента 1991 года» Сергей Филатов достаточно точно суммировал общее впечатление.



Всего за неделю до примечательной пресс-конференции Ельцин начал свое выступление перед работниками Академии управления проникновенным «Дети мои!». В течение последующих дней это направление было, как говорил некогда президент СССР, сформировано и услублено. Публике был продемонстрирован классический предвыборный образ вдумчивого и справедливого отца нации. Строгого к неисправным вельможам типа и. о. Генпрокурора Алексея Ильющенко — «небось, прыткие были

ронов — чтимых на Руси свв. блгвв. кн. Бориса и Глеба.

Когда до парламентских выборов осталось три месяца, а до президентских — девять, спрашивать о причинах перехода от угрюмой апатии к живым и доходчивым образцам 1991 года излишне. Но нелишне задаться вопросом о причинах готовности Ельцина вновь домогаться высшего поста в государстве — еще недавно могло показаться, что президент в принципе не прочь поискать путей мирного отхода

от власти и удаления на покой по принципу «бо легкую примет сын державу из рук моих». Возможно, ключевой фразой, объясняющей такой поворот, является ельцинская оценка перспектив «партии власти»: «на выборах в Государственную думу движение „Наш дом — Россия“ наберет порядка 8-12% голосов избирателей. Конечно, не 30-40% и, естественно, не большинство». Это значит, что в Кремле поставили крест на всем проекте «управляемой демократии», она же полупартийность. 8-12% у НДР и скорее всего 0% у рыбкинского блока не дают никакой надежды на формирование лояльного думского большинства. Вся затея с блокостроительством базировалась на контрольной цифре порядка 65% (т. е. 2/3) мандатов, которые должны были завоевать лояльные партии Рыбкина и Черномирдина. По нынешним оценкам, впору вслед за вице-премьером Шахраем говорить о том, что около 60% мандатов достанутся коммунопатриотам, которые вместе с примкнувшим к ним «Яблоком» получат таким образом конституционное большинство и смогут на вполне законном основании приступить к переделу властных полномочий (см. 1992-1993 гг.).

При таком вполне вероятном раскладе передавать державу — хотя бы президент РФ того искренно и желал — оказывается некому, ибо лояльные и умеренные преемники, могущие сохранить основания нынешнего режима, едва ли имеют шансы на победу в рамках демократической процедуры.

Картина, открывающаяся после думских выборов, сулит либо пучины и водовороты анархии, либо теперь уже откровенно патерналистское управление. Альтернативой отцу отечества оказывается эффективное крушение антинародного режима и складывание из его обломков режима совершенно народного.

Вероятно, это имел в виду Ельцин, когда *expressis verbis* указывал, что «нельзя допустить, чтобы к власти в России пришел экстремист... Этого не произойдет, но меры принимать необходимо».

Картина, открывающаяся после думских выборов, сулит либо пучины и водовороты анархии, либо теперь уже откровенно патерналистское управление. Альтернативой отцу отечества оказывается эффективное крушение антинародного режима и складывание из его обломков режима совершенно народного.

Вероятно, это имел в виду Ельцин, когда *expressis verbis* указывал, что «нельзя допустить, чтобы к власти в России пришел экстремист... Этого не произойдет, но меры принимать необходимо».

Черномырдину как доллару — определен коридор

Крушение двухблоковой системы и надежд на полуторопартийный политический режим, грозящее дестабилизацией всему российскому обществу и вынуждающее президента задуматься над механизмом обеспечения преемственности власти, — все это химера, рожденная традиционными российскими представлениями о власти.

Если посмотреть на историю правления Бориса Ельцина, легко выявить две тенденции: методичное усиление личной власти и последовательное устранение с политической сцены всех, кто мог бы претендовать на роль его преемника. Ельцин неуклонно шел к положению, которое сделало бы его политически неуязвимым.

На каждом из этапов этого пути он неизменно эксплуатировал господствующее в тот момент в массовом сознании представление о том, каким должен быть носитель бремени власти. Убежденный коммунист, принципиальный сторонник перестройки, стихийный демократ и пламенный борец с партаппаратом, руководитель-реформатор, противостоящий реакции. Теперь — «отец нации», олицетворяющий стабильность и державное величие.

Идея о том, что Борис Ельцин фактически вынужден повторно выдвинуть свою кандидатуру на высший пост в государстве, будучи внедренной в общественное сознание, может стать стержнем его предвыборной кампании. Эта идея вполне соответствует традиционному российскому взгляду на власть — власть предстает тяжким бременем, принимаемым не столько из амбициозных или иных субъективных побуждений, сколько из чувства долга. Мессианское представление о власти, тесно увязанное с патернализмом, всегда было и остается чертой российского массового сознания.

Вопрос в том, насколько искренне сам носитель высшей в государстве власти верит в свою роль отца нации и, согласно этой роли, считает себя обязанным вовремя позаботиться о достойном наследнике.

В настоящий момент внимание абсолютного большинства наблюдателей приковано к вопросу о минимально допустимом количестве голосов, которое должен собрать премьерский блок. Никто не обсуждает возможности существования максимально допустимого предела его массовой популярности. Убедительная победа в ходе парламентских выборов блока Черномырдина мгновенно создаст вокруг его лидера центр политического притяжения. Поэтому названные Ельциным 10–12% могут рассматривать-

ся и как подобный долларовому «рейтинговый коридор» для НДР. Ни для сотрудников президентской администрации, ни для окружения Виктора Черномырдина существование такого коридора отнюдь не является откровением. Оно не только не вызывает у них внутреннего протеста, но рассматривается как само собой разумеющийся элемент «правил игры» предстоящих месяцев.

Макиавеллиевское коварство приписывать Ельцину все-таки не стоит. Однако речь идет о человеке, еще в советские времена добившемся поста кандидата в члены Политбюро ЦК КПСС и прошедшем суровую союзную школу аппаратного выживания. Это предполагает наличие определенных навыков. Так что не лишено смысла и предположение о сознательной изначальной дискредитации им и блока Черномырдина, и блока Ивана Рыбкина буквально потрясшими всех словами: «Я поручил создать два предвыборных объединения». А ведь именно эти два человека назывались и в России, и на Западе в качестве наиболее вероятных преемников Бориса Ельцина. Технология власти диктует только одно правило — безальтернативность.

Есть ли необходимость после этого объяснять, почему Борис Ельцин не заинтересован в политическом успехе ни Черномырдина, ни Рыбкина? Просто потому, что он не заинтересован на данном этапе в конституировании фигуры своего преемника. Поскольку не желает покидать Кремль будущим летом. И еще четыре года. Кстати, к тому моменту ему будет примерно столько же лет, сколько было Рональду Рейгану, когда он впервые был избран президентом США.

На первый взгляд, относительное поражение премьерского блока на выборах в Думу может привести к ситуации, напоминающей худшие образцы «режима партий». При нем раздробленная Государственная дума сможет формировать большинство только по вопросам, связанным с подрывом политических позиций правительства и президента, пос-

ледовательно запутывая право и разрушая национальную экономику. Подобный мрачный сценарий будущего должен естественно подводить к мысли о спасительном предназначении института президентства и стабилизирующей роли нынешнего главы государства.

На самом деле, мелкофракционная Дума дает исполнительной власти и президенту едва ли не уникальную возможность контролировать большинство голосов ее депутатов. Чем меньше политическое движение и, соответственно, фракция — тем в большей зависимости находятся они от финансирующих их структур бизнеса. Гораздо труднее контролировать крупное политическое движение, имеющее обширную избирательную базу, мощный аппарат и популярных лидеров. Множество же относительно мелких фракций, чье господство в Думе закреплено регламентом, для президента и правительства сводят парламентский политический процесс к серии культурных переговоров с капитанами бизнеса. Экономические возможности государства таковы, что ему всегда найдется что предложить в обмен на лояльность. А это-то Борис Ельцин всегда умел делать виртуозно.



политический вектор

Экономика с позиции силы

«Жми, жми, но не пережимай!» Скажи Борис Ельцин эти слова по поводу экономической политики правительства в сентябре 1992 года, и они мгновенно стали бы сенсацией. По-простонародному безыскусная фраза эта была бы понята как отход от реформаторского курса. Три года спустя она привлекла к себе внимание только специалистов. Большинство из них сочло ее свидетельством закономерного пересмотра теряющих экономическую актуальность ориентиров.

Упреждающий удар

Возможно и иное объяснение тому, что Борис Ельцин сделал акцент на социальных ограничителях курса финансовой стабилизации. Можно рассмотреть это как превентивное противодействие возможным деструктивным последствиям деятельности представительной власти. Накануне парламентских выборов ожесточенная критика государственной политики становится стереотипом поведения членов нижней палаты парламента как единственно доступный им метод повышения собственного рейтинга. Опрометчивое заявление руководства движения «Наш дом — Россия» о намерении выставить кандидатов блока в каждом избирательном округе страны превратило абсолютное большинство депутатов в непримиримых врагов правительства.

Это уже не вопрос идейных разногласий и квазинакадемических дискуссий. Это вопрос самосохранения. У парламента осталось только два месяца, поэтому атака на правительство будет столь жестокой, что сохранение стабильности в обществе может потребовать вмешательства президента как главы государства и гаранта Конституции.

Наиболее эффективный способ защиты — упреждающий удар.

Своевременная выплата пенсий означает изменение приоритетов государственной политики

Президент в своей речи лишь очень коротко остановился на экономических вопросах. Однако реально осуществляемая политика определяется не всеобъемлющими программными декларациями, устаревающими еще в процессе их разработки, а актуальностью рассматриваемых проблем и эффективностью предлагаемых решений. Проблемы определены достаточно четко: погашение задолженности государства по выплатам пенсий и зарплат, преодоление преднамеренных задержек этих выплат главами администраций (в том числе и из сугубо предвыборных соображений), погашение задолженности государства перед военными.

Определен и метод решения названных проблем. В частности, поручение Центральному банку выделить 2 трлн рублей на погашение задолженности бюджета по выплатам зарплат и пенсий знаменательно уже тем, что ЦБ формально не подчинен президенту. Это свидетельствует о том, что в предвыборной кампании реальное расширение влияния президента становится императивом: весь центральный аппарат будет использован для достижения поставлен-

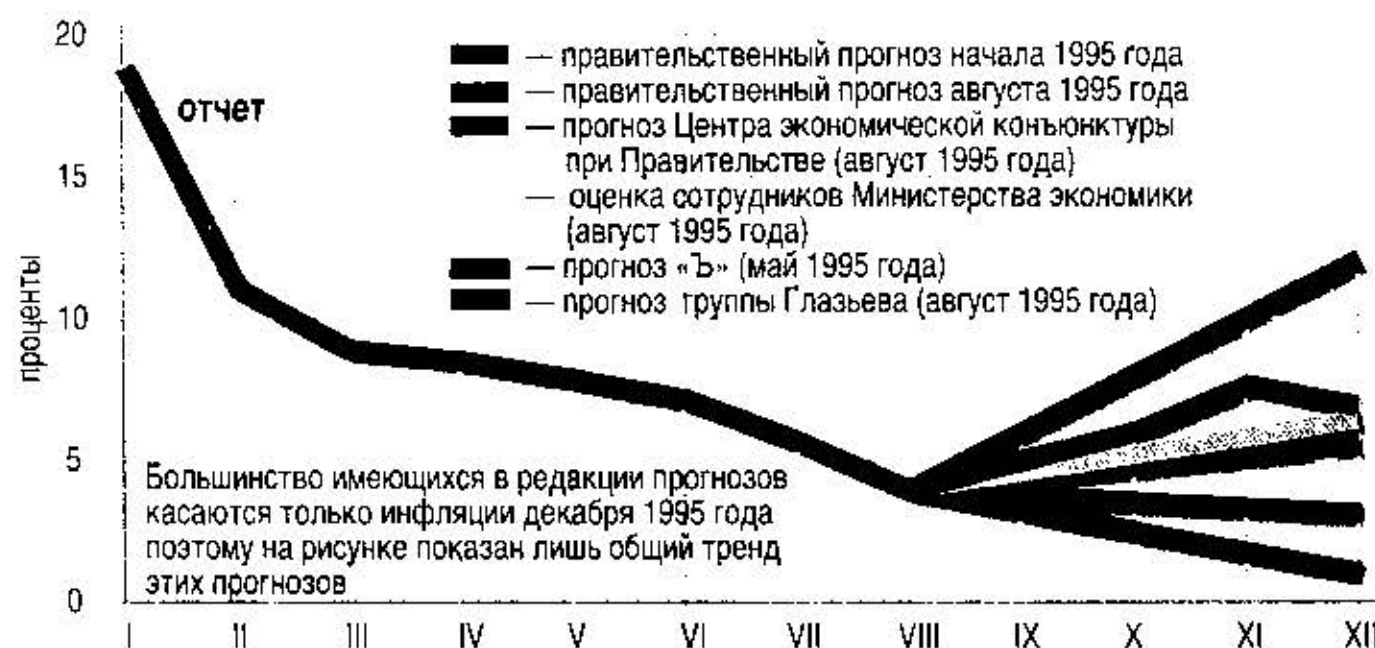
ных целей. При этом реализация полномочий Бориса Ельцина как главы государства открывает существенные возможности и перед правительством.

Так, в существующих юридических условиях Центральный банк может выполнить поручение президента в одной единственной форме — перечислением в федеральный бюджет части своей прибыли. Прибыль ЦБ издавна была объектом ожесточенной борьбы между его руководством и Министерством финансов. В первой половине 1995 года ЦБ, казалось, одержал убедительную победу, направив на собственные нужды три четверти прибыли — 8,6 из 11,5 трлн рублей. Более того, в июне-июле он вообще прекратил перечислять ее в бюджет. Президентское вмешательство в этих условиях не оставило сомнений в том, что поле боя осталось все-таки за Ильинкой.

Поручение президента можно было бы назвать благим пожеланием — если не выполняются его указы, что говорить о каком-то поручении? Однако, во-первых, приближается время внесения в Думу предложения о кандидатуре на пост председателя Центрального банка, в связи с чем Татьяна Парамонова может проигнорировать поручение президента только если твердо намерена покинуть занимаемый ныне пост. Во-вторых, это поручение носит принципиальный характер, логично укладываясь в рамки глобальной смены координат финансовой политики. Вследствие названных причин оно принято к исполнению — необходимая сумма будет перечислена в бюджет в течение сентября.

Если бы речь шла только об улучшении исполняемости принимаемых решений и целевом использовании бюджетных средств, говорить о корректировке экономической политики было бы, наверное, рано. Однако Борис Ельцин, присягнув принципам финансовой стабилизации, указал, что проводить этот курс надо так, чтобы он не приводил к задержке выплат пенсий и зарплат. Казалось бы, проходное место, обусловленное необходимым для политика предвыборным популизмом. Почему же так первое восприняла это заявление оппозиция? А потому что впервые за всю исто-

Инфляция января — августа 1995 года и ее прогноз до конца года различными экспертами



ПОЛИТИЧЕСКИЙ ВЕКТОР



1995 года, знаменовал собой и смену этапов экономической реформы. Либерализация, связанная с резким сокращением присутствия государства в экономике, завершилась. Начался стабилизационный этап, на котором происходит восстановление дезорганизованных в ходе либерализации хозяйственной инфраструктуры и механизмов управления. Государство нового этапа развития не заметило. Единственным изменением экономической политики стала отсрочка второго этапа приватизации, по крайней мере, до начала 1996 года.

Продолжение жесткой финансовой политики, естественной для периода структурного спада,

в условиях депрессии вызвало лишь рост напряжения в экономике, ухудшило положение структурообразующих (экспортных) отраслей и привело к бюджетному и банковскому кризисам. Так ли уж политизирован взгляд на возможное будущее российской экономики как на специфичный аналог Великой депрессии 30-х годов, последствия которой США изживали в течение 10 лет? Столкнувшись с кризисными явлениями, наше государство пошло на ограниченное смягчение финансовой политики вынужденно.

Смягчение финансовой политики укладывается в рамки сезонных колебаний

Вопросом дня является то, насколько смягчение финансовой политики способно заметно повлиять на макроэкономическую ситуацию. Августовская продажа Минфином Центральному банку драг-

металлов на 2 трлн рублей, которые были направлены преимущественно на социальные нужды, — капля в море. А 1,9 трлн рублей кредитов, направленных на поддержку банков, немедленно вернулись в ЦБ — скупленные им ценные бумаги были проданы уже 28–29 августа, при том что кредит выдавался лишь на одну неделю.

Но необходимость социальных и военных выплат, закупок зерна (по более высоким ценам, чем заложены в бюджете), финансирования северного завоза, поддержки банковской системы, помощи депрессивным регионам, оплаты товарного кредита (12 трлн рублей которого были выданы до 1 декабря под гарантии местных властей, у которых таких денег, разумеется, нет) и других расходов, как и в прошлые годы, сохраняется. А с ней сохраняются и инфляционные ожидания.

Однако осеннее ускорение инфляции можно считать традиционным явлением российской экономики. Оно обусловлено несовершенством экономической структуры, и названные выше факторы — не более чем внешняя форма его проявления. Конечно, интересно, каким конкретным образом ускорение инфляции проявится в этот раз — через поддержку АПК, или экспортеров, или беднейших слоев населения. Однако с макроэкономической точки зрения это уже абсолютно безразлично.

Осенью инфляционный всплеск неизбежен. В то же время длительное ужесточение финансовой политики уже сформировало в экономике такой запас прочности, что ожидаемое расширение денежного предложения не сможет превратить этот всплеск в разрушительный смерч, который существенно поднимет индекс инфляции выше сезонно обусловленного уровня. Следовательно, есть основания надеяться, что смягчение финансовой политики не выведет осенью инфляцию за пределы 6–8% в месяц. Экономической трагедией это назвать нельзя.

МИХАИЛ ДЕЛЯГИН

рию реформ с 1991 года жесткости финансовой политики положен предел, сформулированный в форме, которая не допускает двойного толкования. И вызвано это причинами ярко выраженного социального характера.

Само требование погасить долги бюджета перед гражданским населением и военными может рассматриваться как намерение государства исполнить свои обязательства (по крайней мере, перед указанными категориями его вынужденных «кредиторов»), до некоторой степени смягчив, таким образом, финансовую политику. Тот факт, что гарантом столь демонстративно сделанного шага к правовому государству выступает президент, является эффективным предвыборным ходом для него именно как для политика.

Однако есть другая, и более фундаментальная, причина смены ценностных ориентиров.

Переход от экономического спада к депрессии, совершившийся в начале

Итоги: настоящие и будущие

По итогам семи месяцев 1995 года доходы федерального бюджета составили 99,5 трлн рублей (13,4% ВВП), расходы вместе с кредитованием — 120,4 трлн рублей (16,2%), дефицит — 20,9 трлн рублей (2,8%). Несмотря на сокращение доходов в результате стабилизации валютного рынка, эти показатели лучше аналогичного периода прошлого года, когда они составили соответственно 12,0, 20,4 и 8,4% ВВП.

Жесткая финансовая политика привела к истощению источников внутреннего финансирования. Во втором полугодии дефицит бюджета покрывается преимущественно за счет внешних займов. Реальные источники увеличения расходов отсутствуют. Между тем, как показывает опыт, расходы государства в экономике российского типа технологически не удается

опустить на уровень существенно ниже 20% ВВП. Получить средства на такие расходы можно либо продажей Минфином Центробанку драгметаллов и иных ценностей, либо смягчением финансовой политики при помощи снижения ставки рефинансирования ЦБ. Кроме того, последний планирует в течение двух месяцев открыть для иностранных инвесторов рынок государственных долговых обязательств. Эта мера может принести до 10 трлн рублей, хотя вся нормативная база, созданная ЦБ, затрудняет реализацию подобных планов.

Ожидаемое исполнение федерального бюджета за весь 1995 год: доходы — 13,0%, расходы — 19,5% ВВП, дефицит — 6,5% ВВП (официальный прогноз — 13,5, 17,2, 3,7% ВВП соответственно).

Голлизм и парламентаризм при слабой национальной валюте

Итак, Борис Ельцин выступил с претензиями на роль арбитра нации.

Он явно пытается внедрить в общество мысль о том, что неспособность Думы сформировать ответственное правительство объясняется не содержанием в нынешней конституции ограничениями, а принципиальными особенностями сложившейся партийной системы, неспособной адекватно интегрировать политические и экономические векторы общественного развития. Если ему это удастся, серьезных препятствий для дальнейшего монархического господства режима не будет. Накануне парламентских выборов президент России выступил наследником толстизма, который некогда явился реакцией на провал «режима партии».

Общая ситуация привела к появлению в обществе, как считает это более или менее слабо обоснованно, демократическая идея о том, что в условиях перехода к демократии не существует альтернатив. Заключено соглашение о «реформе» партии, которая не имеет никаких шансов вернуть былые привилегии и статус. В Петербурге в 1996 году произошла передача власти от коммунистов к правительству Ельцина. В стране была проведена реформа, а в начале Французская революция привнесла идею народного суверенитета, ставшего основой нынешней российской власти. И вот теперь мы находимся в ситуации, когда в условиях неопределенности в рамках партии не удается выработать идеологию, которая могла бы противостоять принятому порядку вещей. Если французские парламентарии, безусловно, могут принимать участие в деятельности международных организаций, то в России, наоборот, де-юре еще не существует парламентской системы, а де-факто существует парламентская система, но она не может принимать участие в деятельности международных организаций. Поэтому с момента начала деятельности партии, выходящая за пределы политического поля, которую мы называем «партия» или «парламент», привнесла идею о том, что парламентская система не может принимать участие в деятельности международных организаций. Это не означает, что парламентская система не может принимать участие в деятельности международных организаций.

Вот почему, как мы уже говорили, конституция не может рассматриваться как центральный элемент демократического общества. Французская революция привнесла идею о том, что в условиях демократии не существует альтернатив. Заключено соглашение о «реформе» партии, которая не имеет никаких шансов вернуть былые привилегии и статус. В стране была проведена реформа, а в начале Французская революция привнесла идею народного суверенитета, ставшего основой нынешней российской власти. И вот теперь мы находимся в ситуации, когда в условиях неопределенности в рамках партии не удается выработать идеологию, которая могла бы противостоять принятому порядку вещей. Если французские парламентарии, безусловно, могут принимать участие в деятельности международных организаций, то в России, наоборот, де-юре еще не существует парламентской системы, а де-факто существует парламентская система, но она не может принимать участие в деятельности международных организаций.

Именно парламент является в первую очередь де-юре и де-факто гарантом демократии. Единственным гарантом является парламент. Единственным гарантом является парламент. Единственным гарантом является парламент.

Другое дело, что если мы рассмотрим ситуацию де-юре и де-факто Французской революции, то увидим, что в условиях демократии не существует альтернатив. Заключено соглашение о «реформе» партии, которая не имеет никаких шансов вернуть былые привилегии и статус. В стране была проведена реформа, а в начале Французская революция привнесла идею народного суверенитета, ставшего основой нынешней российской власти. И вот теперь мы находимся в ситуации, когда в условиях неопределенности в рамках партии не удается выработать идеологию, которая могла бы противостоять принятому порядку вещей. Если французские парламентарии, безусловно, могут принимать участие в деятельности международных организаций, то в России, наоборот, де-юре еще не существует парламентской системы, а де-факто существует парламентская система, но она не может принимать участие в деятельности международных организаций.

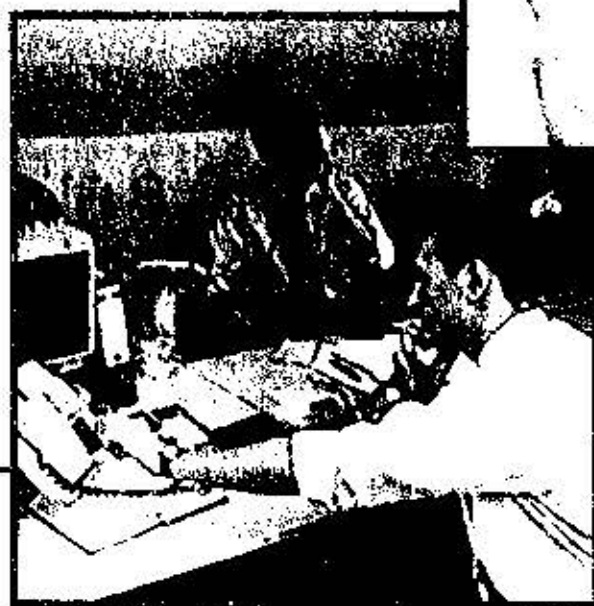
Вот почему, как мы уже говорили, конституция не может рассматриваться как центральный элемент демократического общества. Французская революция привнесла идею о том, что в условиях демократии не существует альтернатив. Заключено соглашение о «реформе» партии, которая не имеет никаких шансов вернуть былые привилегии и статус. В стране была проведена реформа, а в начале Французская революция привнесла идею народного суверенитета, ставшего основой нынешней российской власти. И вот теперь мы находимся в ситуации, когда в условиях неопределенности в рамках партии не удается выработать идеологию, которая могла бы противостоять принятому порядку вещей. Если французские парламентарии, безусловно, могут принимать участие в деятельности международных организаций, то в России, наоборот, де-юре еще не существует парламентской системы, а де-факто существует парламентская система, но она не может принимать участие в деятельности международных организаций.



ЕСТЬ ЛИ В РОССИИ НАДЕЖНЫЕ БАНКИ?

ДА, ТАКИЕ БАНКИ ЕСТЬ!

ЭТО — ТРИ ТЫСЯЧИ
ПРОФЕССИОНАЛОВ.
БАНКОВСКИЙ СЕРВИС
НА МИРОВОМ УРОВНЕ.



70 ФИЛИАЛОВ
В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ.



УВЕРЕННОСТЬ КЛИЕНТА
В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ.

ВАМ НУЖНА СТАБИЛЬНОСТЬ?

БАНК РОССИЙСКИЙ КРЕДИТ

МНОГОКАНАЛЬНЫЙ КРУГЛОСУТОЧНЫЙ СПРАВОЧНЫЙ ТЕЛЕФОН: (095) 943-51-01

1995
Санкт-Петербург
Невский пр., 38

98

125 ЛЕТ БАНКОВСКИХ ТРАДИЦИЙ

1990
Ленинград
Невский пр., 38

1935
Ленинград
Невский пр., 38

1917
Петроград
Невский пр., 38

1870
Санкт-Петербург
Невский пр., 38



ПРОМЫШЛЕННО
СТРОИТЕЛЬНЫЙ
БАНК

экспорт капитала

Miami Hit

Закат лета. 30-градусная жара. Примерно такой же температуры океан. США, Флорида, Майами... И вот в этих абсолютно не рабочих условиях с 27 августа по 3 сентября находились участники конференции «Offshore strategies-95». Вместе с ними внутреннюю борьбу между желаниями и долгом переживал корреспондент "Ъ" ЮРИЙ КАЦМАН.

Взгляд сквозь запотевшие очки

ДЕТСКИЕ представления об Америке как о стране-антиподе, оказывается, не столь уж наивны. Действительно есть некоторые вещи, которые в нашем понимании поставлены с ног на голову. Я не говорю о баскетболе, стиле жизни или ведения бизнеса — речь идет о более прозаических вещах.

Например, о времени. Когда в Москве день в Америке, между прочим, ночь, и привыкнуть к этому не такто просто. Можно, конечно, допустить от гордости,

обнаружив в себе скрытые возможности без какого-либо напряжения встать в 6 часов утра и еще до начала рабочих заседаний конференции сделать пару-тройку кругов по беговой дорожке и десяток раз коснуться бортов бассейна в swimming pool отеля Miami Intercontinental. Но перспектива окончательно сломаться уже в час ночи лишь на третьем пиве или игорой Vodka-Gimlet мужское самолюбие не тешит.

Кто носит очки, прекрасно знает, что случится, если с холодной зимней улицы зайти в душное помещение — стекла за-

потеют. Так вот, в Майами то же самое происходит, во-первых, летом (зимы как таковой нет), а во-вторых, при обратной последовательности действий — когда из кондиционированного помещения попадаешь на улицу. Это открытие я и сделал, как только вышел из здания аэропорта.

Словом, в Майами жарко. И при этом чрезвычайно влажно — кругом океан. Кстати, пребывание в нем тоже не спасает, ибо, как уже говорилось, температура воды едва ли не выше температуры воздуха. И так практически круглый год, за исключением разве что периодов ура-



ЭКСПОРТ КАПИТАЛА

ганов. Зато прекрасно освежает jet sky (водный мотоцикл) или полет на парашюте за моторной лодкой. Примерно такой же эффект производит Pina Colada в барах на South Beach с неизменными латиноамериканскими танцами. Короче, условия для отдыха почти идеальные.

Тайные встречи

А потому еще в самолете я пытался понять, какими мотивами руководствовались участники конференции, чем была для них эта поездка — больше отдыхом, нежели работой, или наоборот. Иными словами, согласились бы они на нее, если бы конференция проходила не в Майами. В пассажирах самолета ничто не выдавало деловых людей, и потому я решил, что либо среди них участников конференции нет, либо они, предвкушая прекрасный отдых, уже успели напрочь забыть о работе.

Я ошибся дважды. Сначала — когда поздним вечером многих из тех, кого я видел в самолете, встретили те же люди, что и меня, загрузили в тот же автобус и отвезли в тот же отель — не подтвердилось первое предположение. А второй раз — наутро, когда зал заседаний конференции оказался практически полон.

И это не было просто вежливостью участников конференции — мол, так и быть, первую рабочую сессию отсидим, а там... То же самое повторилось и в следующие дни, за исключением разве что последнего, когда обсуждалась возможность инвестиций российских резидентов в недвижимость на территории США.

Международная конференция «Offshore strategies-95» проходила в Майами с 27 августа по 3 сентября в отеле Intercontinental. В конференции приняли участие около 40 банков, страховых, инвестиционных, трастовых компаний, аудиторских и консалтинговых фирм, адвокатских контор из России и стран бывшего СССР. Организатор конференции — международная консультационная фирма International Business Creations, спонсор — Comtek International. Тематика конференции: офшорное и международное банковское дело; тактика избежания деловых и правовых ошибок при осуществлении офшорных инвестиций; создание компаний в США; борьба с финансовыми махинациями и роль банковских аналитических групп; инвестиции в недвижимость на территории США.

Правда, на заседаниях участники конференции вели себя довольно пассивно. По крайней мере, количество поступающих из зала вопросов докладчикам было, на мой взгляд, явно недостаточным. Так что предположение о том, что прие-

хавшие в Майами просто «отбывали» конференцию, имело право на существование. Да и график заседаний был составлен таким образом, что уже к 15 часам рабочие сессии завершались и наступало время неофициальных (проще говоря, развлекательных) мероприятий конференции.

И тем не менее деловые контакты, по моим наблюдениям, были весьма интенсивными. Просто проходили они, как правило, кулуарно, с глазу на глаз и особо не афишировались. Из разговоров с организаторами конференции и некоторыми ее участниками я сделал вывод, что они не заинтересованы открыто обсуждать свои проблемы, хотя вопросов, связанных с ведением дел в США, достаточно. Оно и понятно. «Светиться», зная отношение российских контролирующих органов к проблеме бегства капитала, никто не хочет. Дошло до того, что организаторы до последнего момента держали в тайне список участников, ссылаясь на их просьбу не афишировать имен. И хотя к окончанию конференции списки (с заголовком List of Participating Companies, из которого никак не следует, в чем, собственно, принимали участие поименованные ниже) появились и полный состав участников конференции "Ъ" известен, мы все же решили его не приводить, чтобы не привлекать к означенным в списке компаниям и банкам лишнего внимания российских контролирующих органов.

Стабильность стабильностью, а без помощи не обойтись

В таких условиях ничего иного не оставалось, как искать ответа на вопросы, какие цели преследуют российские предприниматели, создавая компании в США и открывая счета в американских банках, и с какими проблемами они сталкиваются, непосредственно у организаторов конференции — представителей International Business Creations.



С с 1991 года работает с клиентами из стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза (сегодня только в странах СНГ постоянными клиентами IBC являются более 250 юридических и частных лиц), предоставляя услуги в финансовой и юридической сферах, в области налогового планирования, создания компаний и ведения бизнеса в США. Как член Американской банковской ассоциации, IBC уполномочена на предоставление американскому банковскому сообществу информации о банках и финансовых институтах России и стран Восточной Европы.

Как-то вечером мне удалось задать пару вопросов генеральному менеджеру IBC Серджи Карэсу (когда мы с ним учились на экономическом факультете МГУ, его называли просто Сергей Карась).

— Мистер Карэс, чем, на ваш взгляд, может привлекать русских предпринимателей бизнес в США?

— Все понимают, что на банковских процентах в США столько, сколько в России, не заработаешь. Поэтому основной мотив для российских пред-

экспорт капитала

принимателей — это поиск стабильной экономической и правовой системы. Второй аргумент — снижение издержек и минимизация налогов. Существующая в США система учета подразумевает декларативное формирование прибыли. В Америке нет налога с оборота, налога на добавленную стоимость, не облагаются налогом остатки на банковских счетах. Все, что есть — это федеральный налог, достигающий 30%, налог штата (до 13%) и еще 8% необходимо выплачивать, если бизнес ведется в New York City. Однако при существующей системе калькуляции прибыли оказывается, что налоговое бремя совсем не тяжелое. А в некоторых случаях, например при создании limited liability company и отсутствии деловой активности на территории США, налогов удается избежать вовсе. Ну и, на-

конец, третий аргумент — это стабильная, технологически совершенная банковская система, наличие международных банков (таких, как Citibank), имеющих филиалы во всех странах мира. Все эти качественные характеристики дополняет психологический мотив. В США огромная русская эмиграция, чуть ли не у каждого здесь есть родственники или друзья. Только в Бруклине в настоящее время проживает 350 тысяч официально зарегистрированных русских эмигрантов. И, что важно, никакого пренебрежения к эмигрантам в Америке (в отличие, скажем, от Западной Европы) нет.

— Но если здесь все так просто, то какую реальную помощь могут оказать компании типа ИВС?

— Отождествление Америки и порядка — это иллюзия. Без ошибок нигде не

бывает. К тому же существует масса нюансов — различные налоговые системы в разных штатах, различные процедуры создания, реорганизации и ликвидации компаний. Поэтому самостоятельно вести бизнес в США неподготовленному предпринимателю довольно тяжело. Скажем, если компания во Флориде решит объявить себя банкротом, существующие в этом штате законодательные процедуры позволяют не арестовывать ее активы, следовательно, инвестор (в том числе и российский), направивший средства в такую компанию, может их лишиться. Об этом мы и информируем своих клиентов. Или, скажем, весьма частые случаи — потери денег при банковских переводах. Достаточно, чтобы служащий банка допустил незначительную ошибку в названии компании, и средства не попадут адресату — банк не

Из выступлений на конференции

Тимоти Вагнер, директор управления финансовыми расследованиями US Custom Service.

Схемы легализации преступных капиталов разнообразны.

Я приведу лишь несколько примеров незаконных финансовых операций, раскрытых таможенной службой.

Очень часто для этих целей используется международная торговля. Нередко большие суммы наличности попросту физически скрываются в грузовых контейнерах, попадают на территорию страны со слабым банковским контролем, а уже оттуда происходит их репатриация в США. Обнаружить деньги в грузе чрезвычайно трудно — чтобы обыскать только один контейнер, 6–8 таможенников должны работать в течение целого дня. И тем не менее, например, в прошлом году в Майами с помощью собак, реагирующих на запах краски и бумаги, на которой напечатаны деньги, в грузе воздушных компрессоров удалось обнаружить контейнер с \$5,2 млн наличными. Двигаясь дальше по цепочке, мы вышли на груз аудиокассет — и нашли еще \$5,2 млн. Арест преступников и обыск дали еще \$2 млн. Деньги, как выяснилось, были заработаны на наркотиках.



В 1980 году закончилось расследование деятельности на американском рынке японской компании Mitsui, продававшей сталь по чрезвычайно низким ценам и таким образом разорявшей конкурентов. Mitsui вздувала цену на бумаге, выписывая счета фактуры на очень большие суммы и направляя прибыль в Швейцарию на счет своего клиента. Такого рода демпинг — один из типичных способов легализации преступных доходов.

Или другой пример. Некий Деван Арбаледо приобрел в Майами компанию по торговле золотыми слитками. На самом же деле под видом золотых слитков продавались покрытые золотом свинцовые чушки. В результате, их покупатели — члены дистрибуторской сети по торговле наркотиками — платили за чушки по завышенным ценам, переправляя деньги в Латинскую Америку, где они и отмывались. К моменту ареста преступникам удалось отмыть около \$500 млн.

Используется и обратная схема — занижение цены. Например, приобретается недвижимость. По бумагам покупатель платит \$5 млн, тогда как на самом деле — вдвое больше. Когда недвижимость будет перепродана, но уже по настоящей цене, преступники смогут объяснить источник прибыли.

Используется и обратная схема — занижение цены. Например, приобретается недвижимость. По бумагам покупатель платит \$5 млн, тогда как на самом деле — вдвое больше. Когда недвижимость будет перепродана, но уже по настоящей цене, преступники смогут объяснить источник прибыли.

Дэвид Алхадэф, президент Central European Business Information Services.

Единого мнения о том, что такое российский банк — кошмар или норма — на Западе нет.

Если откровенно, моей первой реакцией на просьбу поговорить о российской банковской системе был шок. Ну как может один человек в своем взгляде уместить все то, что представляет собой российская банковская система?

Financial Times, скажем, пишет, что многие российские банки проводят операции, которые банковскими и считать то нельзя. А вот, например, банкиры, с которыми мне удалось поговорить — из Сиэтла, из Портленда, из Калифорнии, говорят, что с русскими можно делать дело. Когда они выпивают утром аспирин, когда проходит первый шок и головная боль, они видят, что банковская система в России в принципе работает. Да и не стали бы люди оставлять семьи и соглашаться на утомительный перелет, если бы с вашими банкирами нельзя было иметь дело.

То, что банки в России развиваются очень быстро, это вызывает удивление, и это признается всеми. Другой вопрос, что означает этот рост? Настораживает тот факт, что многие банки уп-

равляются не банкирами, и уже более 500 банков неплатежеспособны. Странно, когда традиционный для банкира консерватизм уступает место большой терпимости к риску, когда займы выдаются не на основе анализа положения клиента, а на основе личных связей, — и в результате, многие из них не возвращаются. Все это приводит к тому, что западные банкиры не хотят давать в долг российским без гарантий правительства. Настораживает, разумеется, преступность. За 3,5 года было совершено 80 нападений на банкиров, и половина из них закончилась трагической смертью. Насколько я знаю, в российских банках сейчас в общей сложности работает около 30 тысяч частных охранников — столько человек примерно работает в банке среднего размера. Сами понимаете, что чувствует западный банкир, когда такие ресурсы выбрасываются на ветер, когда очень много оружия в руках у верзил. Ну и, конечно, настаораживает постоянно меняющаяся в России правовая структура. Новые законы очень часто имеют негативные последствия и для самой России, и для ее западных партнеров, которые оказываются в итоге вынуждены либо нарушать закон, либо ждать. И то, и другое плохо, но, как известно, из двух зол выбирают меньшее. Как результат — частных западных инвестиций в Россию практически нет.

экспорт капитала

упустит случая их «покрутить». Можно привести массу примеров, когда нам приходилось искать деньги своих клиентов. С другой стороны, российские клиенты иногда не в состоянии проверить финансовые документы, поступающие в их адрес. Ну действительно, что можно сразу сказать о некоем банковском драфте, выданном трастовой компанией с Каймановых островов? Да ничего. Нужно проверять, что это за траст и что это за драфт.

Короче, финансовый и деловой партнер в США для большинства российских компаний и банков необходим. Особенно если это небольшой банк, не имеющий сильного международного отдела. Что же касается крупных банков и финансовых компаний, то для них мы представляем интерес в качестве консультационной фирмы.

Doverly, no provery

Со своей стороны, в сотрудничестве с российскими предпринимателями весьма заинтересованы и американцы, для которых Россия — это одновременно и гигантский новый рынок с потенциально очень высокой отдачей от инвестиций, и многочисленные новые клиенты, имеющие возможность и желание держать на зарубежных счетах сотни тысяч долларов и заниматься инвестициями в США. По крайней мере, на предложение встретиться с российскими бизнесменами лицом к лицу откликнулись представители крупнейших банков, инвестиционных, трастовых, юридических компаний, риэлтерских фирм США.

Однако, если верно то, что в Америке ждут частный капитал из России, то уж тем более верно, что американцы, во-первых, сомневаются в законном происхождении этого капитала, а во-вторых, не исключают, что Россия, где уровень банковского контроля невысок, будет все чаще использоваться для незаконных международных финансовых операций. Опасения, надо признать, небезосновательны. По данным американской таможенной службы, папачные депозиты российских клиентов на счетах в западных банках составляют от \$20 до \$40 млрд. А с учетом вложений в недвижимость эта сумма увеличивается примерно до \$100 млрд. Около \$16 млрд ежегодно поступает в Россию для отъема. Все эти опасения были высказаны — разумеется, в чрезвычайно деликатной форме. Как бы то ни было, выступления представителей таможенной службы США и Американской банковской ассоциации (АВА), посвященные проблеме борьбы с финансовыми махинациями, не были случайными. Хотя бы потому, что этому в США уделяют сейчас особое внимание. Как говорил когда-то президент Рейган, доверяй, но проверяй.

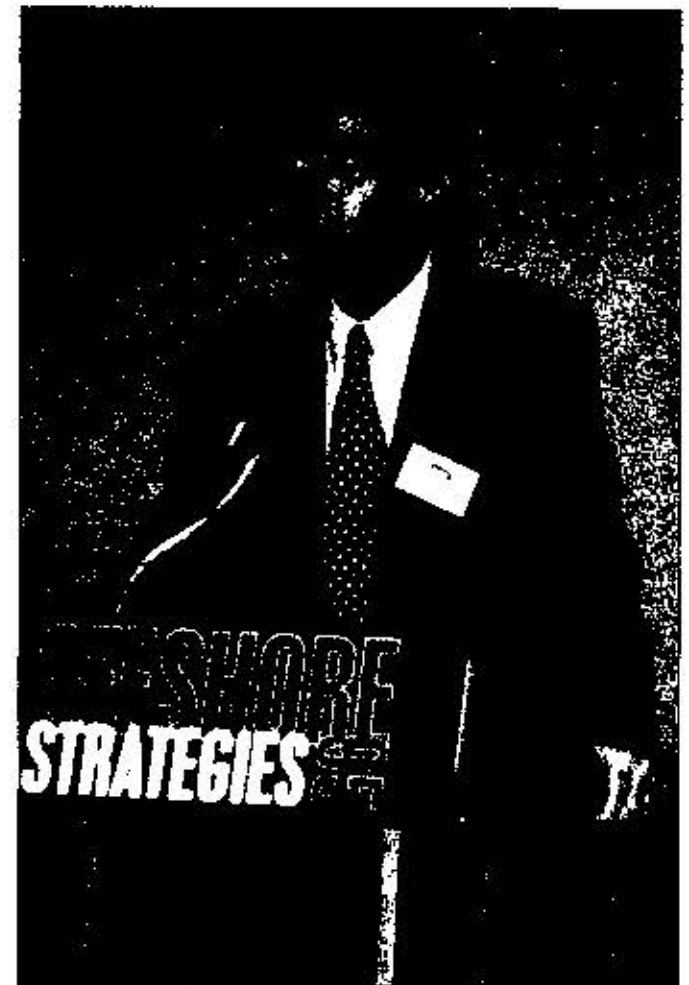
Знай своего клиента!

Американцы гордятся своей законопослушностью. И привыкли соблюдать правила. А для банковской системы США сейчас правило номер один — «знай своего клиента».

Американские банки не только вправе, но и обязаны в отношениях с клиентами не ограничиваться лишь общими знаниями характера их деятельности и направления и величины финансовых потоков. Банки должны во всех деталях знать, как работает их клиент — кто его партнеры, каков характер сделок между ними и каковы их финансовые отношения. Обо всех подозрительных операциях банки обязаны докладывать в контролирующие органы. Равно как и обо всех сделках наличными на сумму свыше \$10 тысяч. Или меньше — если у банка есть подозрение, что эта конкретная операция может быть звеном цепи сделок, общая сумма которых выходит за рамки \$10 тысяч. Кстати, умышленное занижение суммы операций (например, депонирование на счет не \$10 тысяч единовременно, а по пять, да еще в разных банках) в США уголовно наказуемо.

Для связи банков с контролирующими органами используется механизм регулярных отчетов, неподдача которых опять же является уголовным преступлением. Причем ответственность за сокрытие или искажение информации несет не только персонал банка, но и само учреждение как юридическое лицо. В 1992 году конгресс США принял закон, в соответствии с которым банк может быть закрыт из-за правонарушений, совершенных его сотрудниками (так называемый билль «о смертной казни»). Конечно, это не значит, что банк обязательно будет закрыт. Его руководство может, например, доказать, что персонал банка действовал за спиной у управляющих; смягчает вину учреждения и активное сотрудничество банка с комиссией по расследованию преступления; кроме того, государство принимает во внимание то, какие экономические и социальные последствия будет иметь закрытие банка. Однако сути это не меняет: в любом случае имидж банка будет сильно подпорчен.

Именно с резким повышением ответственности банков после принятия билля «о смертной казни» связана активизация деятельности по подготовке и переподготовке банковских кадров, с одной стороны, и тесное сотрудничество банков с правоохранительными органами — с другой. Последние регулярно выпускают специальные вестники, где описываются типичные схемы незаконных финансовых операций. Кстати, такого рода пособия заменяют «черные списки» неблагонадежных клиентов, что, как считает Джон Бирн из Американской банков-



Джон Бирн, старший советник
American Bankers Association

ской ассоциации, очень важно. Дело в том, что существование «черных списков» подрывает систему взаимоотношений банков с клиентами, в основе которой — тайна клиентских операций. Когда же информация о подозрительных клиентах сначала поступает в государственные контролирующие органы, а уже затем — после проверки и обобщения — становится доступной другим банкам, этот принцип не нарушается.

Так что совершенно ясно, что банковская система США постепенно становится третьим, после правоохранительных органов и налоговой инспекции, ограничителем свободы — политика «знайте своих клиентов» покрывает почти все сферы.

На мой взгляд, важно, что американцы полностью раскрыли карты и честно предупредили, что может ждать российских предпринимателей в США. А когда Тимоти Вагнер из Таможенной службы США дал понять, что американские органы и спецслужбы заинтересованы в более тесном сотрудничестве с законодательными, правоохранительными и контролирующими органами России, практически не осталось сомнений в том, что бесконтрольно переводить деньги на счета в американские банки и распоряжаться ими в дальнейшем не удастся. Но как бы участники конференции ни оценивали ее итоги, несомненно одно: конференция предоставила российским предпринимателям еще одну возможность завязать неформальные знакомства с деловой элитой США. Благо ее представители шли на контакт весьма охотно.

Представьте себе материал - такой яркий, что предотвращает несчастный случай задолго до того, как он мог бы произойти

На большинстве дорог мира он охраняет каждого из нас - и беспечных пешеходов, и велосипедистов, и автомобилистов, предотвращая несчастные случаи и в Нью-Йорке, и в Москве.

Вашу жизнь оберегает компания, которая более 50 лет назад изобрела световозвращающие пленки и ткани. С тех пор, являясь мировым



Во всем мире знаки, сделанные из световозвращающей пленки 3M, эффективно используются для организации дорожного движения

лидером в этой области, мы постоянно улучшаем и совершенствуем применение этих материалов для повышения Вашей безопасности на дорогах.

Эта компания - 3M. Наши люди, одержимые поиском нового, создали 60.000 замечательных изделий, которые

делают жизнь каждого из нас лучше, безопаснее, легче и надежнее.



Пленка 3M Scotchlite™ может отражать в 1500 раз больше света, чем белая ткань

Многие страны, в том числе и Россия, используют яркую и долговечную световозвращающую пленку 3M Scotchlite™ для производства номерных знаков.



Верхний слой пленки защищает номерные знаки в жестких условиях эксплуатации на дорогах.

Уникальная технология 3M дает возможность наносить на пленку специальную маркировку для защиты номерных знаков от подделки.

Пленка 3M приклеивается к металлической основе первоклассными адгезивами.

3M Россия - в Москве: тел. +7(095) 288 97 01 - факс +7(095) 288 97 92 - в Санкт-Петербурге: тел. +7(812) 275 13 61 - факс +7(812) 273 12 33 - в Екатеринбурге: тел. +7(3432) 51 65 59 - факс +7(3432) 58 99 87 - в Новосибирске: тел. +7(3832) 10 10 41 - факс +7(3832) 10 10 74 - в Хабаровске: тел. +7(4212) 33 39 30 - факс +7(4212) 33 24 81
Представительство 3M на Украине - тел. +7(044) 225 71 49 - факс +7(044) 462 03 58 - Представительство 3M в Беларуси - тел. мобильный -7(0172) 76 08 95

РОССИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК

**УВАЖАЕМЫЕ
ДАМЫ И ГОСПОДА!**

Российский Национальный
Коммерческий Банк (РНКБ)
сообщает Вам об открытии



**НОВОГО
ЦЕНТРАЛЬНОГО
ОФИСА**

по адресу:

103030 Москва, ул. Долгоруковская, 40

Тел.: (095) 232-90-00, 232-90-01

Факс: (095) 232-90-90

Телекс: 412366 ROCOM SU

Телетайп: 114996 ВЛТ

S.W.I.F.T. CODE: RNCB RUMM

REUTER DEALING CODE: RNCB



По адресу: 101000, Москва, Мясницкая, 26,
приступает к работе

новое отделение РНКБ – "Центральное".

Тел.: (095) 262-50-43, 262-27-43

УВИДЕТЬ ХОТЬ ОДНИМ ГЛАЗКОМ



Представительство GoldStar: тел.: 931-9611, 931-9612,
931-9613; факс: 931-9614
Розничная торговля: ул.Б.Полянка, 3/9, тел.: 238-6434
ВВЦ, магазин-салон "GoldStar" тел.: 974-7905

Оптовая и розничная торговля в Москве:
Партия тел.: 913-2980
Московский Коммерсант тел.: 399-6498
ОЛБИ тел.: 112-0071
Алина тел.: 231-8132
М-Видео тел.: 208-0359
СВ тел.: 426-4164
Мим тел.: 253-7857

Санкт-Петербург:
Петросиб тел.: (812) 310-4150
Дасан трейдинг тел.: (812) 314-8082

Нижний Новгород:
Роял тел.: (8312) 31-0427

Минск:
СП "NTTS" тел.: (0172) 29-2999

GoldStar

Будущее обретает реальность



ВЫШЕ
СТАНДАРТА

МИРОВОЙ
СТАНДАРТ



"СУПЕРИНКОМ" - СУПЕРВКЛАД В "ИНКОМБАНКЕ"!

Валютный вклад "СуперИНКОМ":

Срок - 1 месяц. Минимальная сумма вклада - **5.000 \$**.

Процентная ставка - **15%** годовых

Более чем в ДВА раза ВЫШЕ стандартных МИРОВЫХ
процентные ставки "ИНКОМБАНКА" по частным вкладам

Справки по телефонам: (095) 564-80-22, 913-91-15



ИНКОМ
БАНК

специализация

Volvo ergo sum — Я верчусь, следовательно, я существую

Дорогостоящая «перестройка» крупнейшей шведской компании — концерна Volvo — вступила в завершающую стадию.



Я верчусь, потому что меня раскрутили

Процесс, который можно было бы назвать «Вперед, к пестокам!», начался после скандальной отставки в 1993 году тогдашнего президента концерна Нера Юлленхаммера «Императора». Императором специализации не зря: именно он, руководивший концерном с 1971 года, превратил Volvo в международную промышленно-инвестиционную империю, интересы которой были широки — от производства автомобилей и автобусов до лекарств, синтетик, сигарет, пива и кукурузных хлопьев. Однако блестящие показатели и разноплановая деятельность компании не могли скрыть того малоизвестного факта, что на автомобильном рынке дела ее шли отнюдь не так хорошо, как можно было себе представить. Объем производства автомобилей из го-

да в год ставил концерн на одно из последних мест в мире (доля Volvo на мировом авторынке не превышала 1%). Volvo переводится с латинского как «я верчусь». Концерн стремился к имиджу компании вне времени и вне конкуренции, и его профильная продукция соответствовала этому имиджу — скучноватые, но надежные «семейные» легковые автомобили, мощные грузовики и автобусы.

Все это изменилось после проката попытки объединения Volvo с французской государственной автокомпанией Renault. По условиям соглашения с Renault французскому правительству должно было отойти 65% акций объединенной корпорации. Кроме того, в соглашение, с одобрения Юлленхаммера, но без ведома прочих членов правления Volvo, был включен пункт о том, что французы могли в дальнейшем еще боль-

ше увеличить свою долю. Таким образом, шведские акционеры оказывались заложниками старшего партнера, первой задачей которого была защита национальных интересов Франции, а не увеличение биржевой стоимости акций объединенной компании. Тем не менее Юлленхаммер активно отстаивал план объединения. Злые языки говорят, что на то были личные причины — став вторым человеком в Renault Volvo, он оказался бы в самом центре европейского и мирового бизнеса.

Я верчусь, потому что меня назвали Volvo

Дворцовый переворот в Volvo, в результате которого Юлленхаммер был «свергнут», возглавил «второй номер» в концерне — Серен Юлт. Его поддержало правление, а затем и собрание акционе-

специализация

Структура группы AB Volvo к весне 1995 года

Автомобильные

и транспортные операции:

Volvo Car Corporation (Кроме головной, еще 30 компаний в 24 странах мира)
 Volvo Truck Corporation* (Кроме головной, еще 33 компании в 22 странах мира)
 Volvo Penta Corporation (Кроме головной, еще 9 компаний в 9 странах мира)
 Volvo Aero Corporation** (Кроме головной, еще 7 компаний в 4 странах мира)
 Volvo Construction Equipment Corporation
 AB Catena (37%)

Вспомогательные операции:

Volvo Group Finance Sweden Corporation
 Forsakrings AB Volvia
 Volvo Data Corporation
 Volvo Transport Corporation

«Непрофильные» операции

Fortos Group:

- Swedish Match
- Procordia
- Fortos Invest
- Alfred Berg Holding AB
- Pharmacia AB (28%)

Regie Nationale des Usines Renault (11%)

*Летом 1995 года была разделена на Volvo Truck Corporation и Volvo Bus Corporation.

**До середины 1994 года называлась Volvo Flygmotor.

ров. В итоге Серен Юл возглавил концерн и занялся претворением в жизнь столь амбициозных планов, что идеи Юлленхаммера по сравнению с ними — идеал скромности и смирения. Основной целью Юла стало быстрое и максимально эффективное превращение промышленно-инвестиционной группы в компанию, занятую только производством автомобильной и прочей транспортной техники. А это потребовало изменения всей идеологии Volvo.

Нетрудно заметить, что Volvo Юла проповедует идеи, прямо противоположные тем, которыми славилась (и гордилась) Volvo Юлленхаммера. В условиях, когда все большее число крупных автомобильных компаний раздумывает над перспективами диверсификации, Volvo стремительно уходит от нее, а вопреки внешней моде на консервативно-элегантный стиль в автомобилестроении, шведский концерн продвигает концепцию «агрессивного» средства передвижения. Обе эти идеи не могут существовать поодиночке. Концентрация на автомобильном бизнесе имеет смысл, только если компания намеревается изменить свой имидж, изменение же имиджа перспективно только в одном случае: если компания хочет сделаться более активным игроком на автомобильном рынке.

Положения стратегической программы развития AB Volvo, предложенной Сереном Юллом:

Концентрация усилий на профильных производствах.

Установление полного контроля группы над подразделениями и ассоциированными компаниями, занятыми в профильных отраслях.

Ориентация на интересы клиента.

Активное развитие производства.

В итоге — превращение Volvo в сильную, инновационную и прибыльную транспортную компанию.



Я верчусь, чтобы меня покупали

Весь 1994 год Volvo переориентировала свои подразделения на новую идеологию. Профильные подразделения концерна занимались расширением производства и поиском новых партнеров (последним — особенно успешно). Не-

Итоги работы Volvo Car в 1994 году

Выпущено 361 464 легковых автомобилей (на 16% больше, чем в 1993 году).

20 крупнейших рынков сбыта:

США — 80 844 автомобиля, Швеция — 45 317, Великобритания — 42 739, Германия — 26 173, Италия — 21 833, Нидерланды — 17 250, Япония — 15 041, Франция — 9 839, Испания — 9 771, Бельгия — 9 584, Tourists & Diplomatic Sales — 8 496, Тайвань — 7 191, Канада — 7 109, Норвегия — 6 590, Дания — 5 564, Таиланд — 5 381, Швейцария — 4 902, Финляндия — 4 377, СНГ и Прибалтика — 3 919, Австралия — 3 034. Остальные страны — 26 510 автомобилей.

профильные же подразделения и, как это называется, «интересы» концерна приводились в «предпродажное» состояние и передавались в специально для этого созданное подразделение — Fortos Group. В него вошли компании Swedish Match, Procordia Food и Fortos Invest, брокерская компания Alfred Berg и принадлежавший концерну пакет акций Pharmacia (28%) Одновременно полным ходом шла продажа собранных Юлленхаммером пакетов акций компаний Investment AB Cardo, AB Custos, Hertz Corporation и Saga Petroleum.

В итоге к концу прошлого года концерну удалось отсечь все лишнее, а оставшиеся подразделения реструктурировать и добиться их эффективного функционирования (для пущей привлекательности).

Я верчусь, чтобы покупать других

Столь же серьезными были изменения и в профильных областях. Отказавшись от идеи глобальных сделок (a-la

Пока не ясно, что в «новом» Volvo первично — материя или сознание. Концентрация на автомобильном бизнесе имеет смысл, только если компания намерена изменить маркетинговую стратегию. Изменение же маркетинговой стратегии необходимо, только если компания хочет сделаться чисто автомобильной.



специализация



Volvo-Renault), концерн пошел по пути создания временных альянсов. Наиболее удачным, по мнению специалистов, оказалось сотрудничество с британской корпорацией TWR. В январе 1995 года было создано совместное предприятие, (где британской компании принадлежит контрольный пакет акций), которое занялось выпуском кабриолетов и купе на базе модели Volvo 850. Еще один пример временного альянса — совместная с Mitsubishi разработка нового автомобиля с условным названием V40. Японская доля производства этого автомобиля среднего класса с кузовом собственной разработки составит 100 тыс. штук. Шведский вариант V40 (также со своим кузовом) будет поставлен на поток — на заводе Volvo в Солдании — в том же количестве в январе 1996 года.

Кроме того, для большей эффективности уже весной 1995 года подразделение по производству грузовиков и автобусов Volvo Truck было разделено на два: собственно Volvo Truck (грузовики) и Volvo Bus (автобусы). Несмотря на молодость, Volvo Bus быстро заставило о себе говорить благодаря ряду крупных поглощений на мировом рынке. Крупнейшее из них произошло совсем недавно, в июле этого года: за \$140 млн была приобретена канадская компания Prevost Car — второй по величине производитель автобусов. В этом же году концерн выкупил 50% акций голландской компании VME Group, которая таким образом оказалась под полным контролем Volvo и

сменила название на Volvo Construction Equipment Corporation.

Я верчусь, чтобы стать другим

Однако наиболее эффективными оказались не структурные изменения, и даже не громкие поглощения или продажи, а изменения самой производственной стратегии, а значит, и рекламной политики концерна.

В ходе новой международной рекламной кампании Volvo на страницах западных периодических изданий появилось изображение автомобиля Volvo 850, обгоняющего Ferrari. Броская картинка сопровождалась не менее броской подписью: «А Porsche догоню через пару секунд». Даже самые амбициозные менеджеры рекламного бизнеса считают подобные приемы несколько неприятными, но как раз

это лучше всего отражает стремление шведского производителя изменить имидж своих автомобилей и реализовать новую производственную и рекламную стратегию. Следует учесть, что в основе производственной стратегии Volvo всегда лежал консерватизм, а главными отличительными чертами ее автомобилей были безопасность, комфорт и экологичность. Теперь же, по словам шефа Volvo Car Corporation по маркетингу Томаса Свенска, стратегия заключается «в изменении парадигмы» и распространении влияния компании за пределы ее главного рынка «семейных» автомобилей. Изменение имиджа автомобилей Volvo можно охарактеризовать как переход от «похожего на ящик и утомительного» к «сексуальному, но безопасному». Связанные с этим многочисленные публикации в иностранных средствах массовой информации — часть фундаментального плана пересмотра производственной стратегии Volvo.

Я верчусь для быстрых и богатых

Естественно, что столь масштабные изменения требуют и масштабных капиталовложений. С источниками финансирования новых программ в целом все понятно — средства поступают от продажи «непрофильных» производств. По данным отчета за 1994 год сумма активов концерна составила 138,6 млрд шведских крон. В этом же документе указывается, что от продажи непрофильных интересов только в 1994 году концерн получил 8,2 млрд крон. Пока, утверждают наблюдатели, в концерне еще не добрались до горы наличных денег, вырученной от планомерной распродажи непрофильных интересов. По словам самого Серена Юлла, лишь в середине ноября намечено провести совещание руководства концерна, на котором и будет решен вопрос о применении этих средств. Результаты совещания, по словам президента Volvo, станут достоянием прессы скорее всего в декабре. Тем не менее уже сейчас ясно, что средства эти не будут распределяться абы как, и даже в весьма узко очерченном направлении — профильных

областях бизнеса — будут определены свои приоритеты. Интересно, что и здесь планы откровенно амбициозны. Судя по всему, концерн наиболее заинтересован в рынках, мягко говоря, «трудных»: Северной и Латинской Америки, Дальнего Востока, Западной Европы и Японии. Конкуренция на этих рынках особенно высока, так что речь отнюдь не идет о банальном поиске «удобных» рынков. Видимо, выбор будет сделан в пользу наиболее богатых и быстрорастущих рынков.



Volvo на российском рынке

Деятельность Volvo на российском рынке можно разделить на три этапа. Первый этап — «советский». Примерно до 1991 года компания исправно продавала тяжелые грузовики тогдашнему монополисту грузовых перевозок — «Совтрансавто», а легковыми автомобилями торговала только в рамках обслуживания дипкорпуса и иностранцев, не помышляя о большем.

Второй этап начался с возникновением в России свободного автомобильного рынка. Сбыт легковых автомобилей резко подскочил. Основными покупателями стали бизнесмены и российские частные и государственные компании, для которых Volvo был и остается одним из символов респектабельности. Интересно, что отношение к машинам Volvo западных и российских потребителей диаметрально противоположно. Для первых это прежде всего надежный и безопасный семейный автомобиль. В России же Volvo стал машиной престижной, символом, если можно так выразиться, агрессивной респектабельности.

Сбыт, поначалу осуществлявшийся «самотеком», вскоре стал предметом особой заботы московского представительства Volvo. Фирма активно участвовала во всех московских автосалонах, регулярно получая на них специальные первые призы за лучшую работу на местном рынке. В 1993 году Россия и страны СНГ вошли в десятку важнейших рынков сбыта Volvo. В 1994 году, после краха альянса с Renault, шведы еще более усилили присутствие своей марки на рекламном рынке. Однако к концу года активные действия Volvo на российском рынке практически прекратились.

Первым признаком изменения политики концерна в отношении России стало резкое ограничение контактов с прессой, которые некогда были столь популярны у сотрудников московского представительства Volvo. За более чем полгода они ограничили лишь одной пресс-конференцией — в начале февраля. На ней было фактически объявлено о смене приоритетов в работе на российском рынке.

Представители Volvo отметили, что российский рынок не является тем местом, где решается судьба компании — в списке двадцати крупнейших рынков сбыта страны бывшего СССР занимают предпоследнюю позицию (в 1993 году — 10-е место). Дело в том, что наиболее прибыльными операциями в минувшем году для концерна оказались продажи грузовиков и автобусов. Емкость российского рынка грузовых автомобилей зависит в первую очередь от платежеспособности заказчиков, которая оставляет пока желать лучшего.

Естественно, ни о каком окончательном уходе с российского рынка Volvo не помышляет. Концерн решил сконцентрировать усилия на послепродажном обслуживании автомобилей и изменении рекламной и маркетинговой стра-

Российский рынок пока не является тем местом, где решается судьба Volvo. В списке двадцати крупнейших рынков сбыта страны бывшего СССР занимают предпоследнюю позицию.

тегии. В июле концерн нашел новое рекламное агентство. Смена агентства позволяет предположить, что прежняя рекламная стратегия не устраивала Volvo. Проявились и существенные противоречия в сбытовой политике между гетеборгской штаб-квартирой и московскими дилерами. Несколько пожелавших

остаться неназванными московских дилеров Volvo сетовали на недостаток доверия шведов к сбытовой стратегии, которую они предлагали. Дилеры также считают неразумной практику шведов «опрокидывать» на Россию маркетинговые клише, которые хотя и успешно применяются Volvo на мировом рынке, но совершенно не учитывают российскую специфику.

Нельзя исключить, что этот вопрос будет поднят в сентябре в Стокгольме на ежегодном совещании российских дилеров Volvo. Пока, однако, неясно, какую политику будет проводить фирма на российском рынке. Достаточно твердо можно предположить одно — шведская и российская сбытовые практики будут сосуществовать довольно долго. Общим моментом может остаться

требование повышения качества послепродажного обслуживания автомобилей Volvo. Это диктуется, во-первых, возрастающей конкуренцией и, во-вторых, раздражающим потребителей и шведских специалистов российским стилем работы персонала автосалонов и техстанций.





**ТЕХНИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР**

**Крупнейший склад оборудования
Hewlett-Packard в России**

**Немедленная поставка со склада
в Москве**

Гарантия - до 3-5 лет

**Комплексные решения
"под ключ"!**

КОМПЬЮТЕРЫ, СЕРВЕРЫ

HP Vectra VE 4/50 m. 270	-\$1.242
HP Vectra VE 4/66 m. 420	-\$1.490
HP Vectra VE 5/75 m. 540	-\$1.836
HP Vectra VL2 4/66 m.340 Multimedia	-\$2.183
HP Vectra VL2 4/100 m. 540	-\$2.192
HP Vectra XU 5/90 m. 1000	-\$4.379
HP NetServer 4/66 LC m. 1000	-\$3.133
HP NetServer 5/66 LC m. 1000	-\$3.916
HP NetServer 4/66 LF m. 1000	-\$4.244
ACER 486DX2-66/486DX4-100	-\$896/972

ПРИНТЕРЫ HP

DeskJet 320/320ASF	-\$328/359
DeskJet 660C/850C	-\$561/642
DeskJet 1200C/1600C	-\$1.069/1.449
PaintJet XL300 A4/A3	-\$2.901/3.194
LaserJet 5P/5MP	-\$1.053/1.296
LaserJet 4+/4M+	-\$1.818/2.511
LaserJet 4V/4MV	-\$2.610/3.803
LaserJet 4Si/4Si MX	-\$4.230/5.850
Color LaserJet	-\$7.605

ПЛОТТЕРЫ И СКАНЕРЫ HP

DesignJet 250C A1/A0	-\$3.627/4.815
DraftProPlus A1/A0	-\$3.808/5.143
ScanJet 3p/3c	-\$449/1.188
Transp. Adapter for SJ 3c	-\$765

СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ HP

AdvanceStack ET Hub-8U/16U	-\$216/449
AdvanceStack ET12 Hub, SNMP	-\$1.202
AdvanceStack 100VG Hub-15	-\$2.880
PC LAN Adapter NC/16 TP	-\$90
10/100VG ISA LAN Adapter	-\$165
10/100VG EISA LAN Adapter	-\$251
EtherTwist PC Link EISA	-\$251

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ HP

Toner LJ II, III / LJ4L, 4P	-\$94/92
Toner LJ 5P/ LJ4+	-\$100/141
Toner LJ 3Si, 4Si/ LJ 4V	-\$162/187
Black Ink for DJ 3XX/ DJ5XX	-\$24/32
Color Ink for DJ 3XX, 5XX	-\$34
Black Ink for DJ 1200C/DJ 1600C	-\$29/32
Color Ink for DJ 1200C/DJ 1600C	-\$33/33

ПРИНТЕРЫ EPSON

LX-100 / LQ-100	-\$192/315
LX-1050+/LQ-1070+	-\$229/537
FX-1170//LQ-1170	-\$511/680
DFX-8000	-\$2.749
Stylus 1000 (A3, 360 dpi, 300 cps)	-\$533
Stylus Color (A4, 720 dpi, 16 MCol.)	-\$652
EPL-5200 (A4, 6 ppm, 300 dpi)	-\$773

ПРИНТЕРЫ LEXMARK/IBM

ExecJet IIc 4076	-\$433
WinWriter 150C (A4, 2 ppm, 600x300 dpi)	-\$560
WinWriter 200 (A4, 4 ppm, 300 dpi)	-\$554
Optra R (A4, 8 ppm, 1200 dpi)	-\$2.194

МОДЕМЫ ZyxEL

U-1496 B int./PLUS int.	-\$312/403
U-1496 E ext./PLUS ext.	-\$403/443
U-1496 P/SN	-\$367/733

APC

Back-UPS 250/400/600	-\$137/205/284
Back-UPS PRO 280/420/650	-\$156/255/354
Smart-UPS 400/600/900	-\$374/417/673
Smart-UPS 1250/2000	-\$948/1.485
Power Chute for Windows/Novell	-\$53/76

СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ 3COM

EtherLink III 16 bit ISA TP/AUI/BNC (5 PK)	-\$676
EtherLink III PCI TP (5 PK)	-\$767
EtherLink III EISA TP/AUI (5 PK)	-\$1.222
EtherLink III PCMCIA TP (5 PK)	-\$916

HAMADA · DUPLO · FKS · GUK · DEAL · WOHLBERG · RISO

ПОЛИГРАФИЧЕСКИЕ КОМПЛЕКСЫ ПО ОРИГИНАЛЬНЫМ СЦЕНАРИЯМ

Издательско-типографская база фирм, учреждений и общественных организаций
Бланки, листовки, руководства, рекламные буклеты и брошюры
УНИПРИНТ®

Гибкая линия для оснащения информационных агентств, «малотиражек»
Издание объемных томов справочной литературы (перечней, справочников, каталогов), газет формата А3
ИНФОРМЕР®

Комплекс для специализированного печатно-копировального салона
Интенсивное изготовление различных видов печатной продукции на заказ
МУЛЬТИШОП®

Типография и издательский центр ВУЗа
Методические материалы, рефераты, малые тиражи учебников, информационное обеспечение семинаров, конференций
ACADEMUS®

Вспомогательный печатный модуль для школ, колледжей, малых предприятий
Мини-выпуски технической документации, учебных пособий и малых тиражей учебников
СТАРТ-КЛАСС®

помощь в доставке оборудования
бесплатная установка и запуск комплекса
гарантия 1 год, фирменный сервис

тел. (095) 259 7719, (095) 257 7739

ВАШ РЫНОК И НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

ITC молодая, динамичная и надежная швейцарская компания, имеющая превосходные связи с первоклассными западными фирмами-производителями и большой опыт работы в области международного бизнеса, заинтересована в установлении отношений и расширении деловых связей с партнерами в России и странах СНГ.

Области сотрудничества и инвестиций, представляющие наибольший интерес, это производство и маркетинг в сельскохозяйственном комплексе (защита растений, защита здоровья животных, семена, удобрения, оборудование, переработка, упаковка), а также в области товаров народного потребления (особенно электротоваров для дома) и сфере услуг.

От нашего будущего партнера мы ожидаем полной надежности, высокого профессионализма, исключительного доступа и необходимой инфраструктуры.

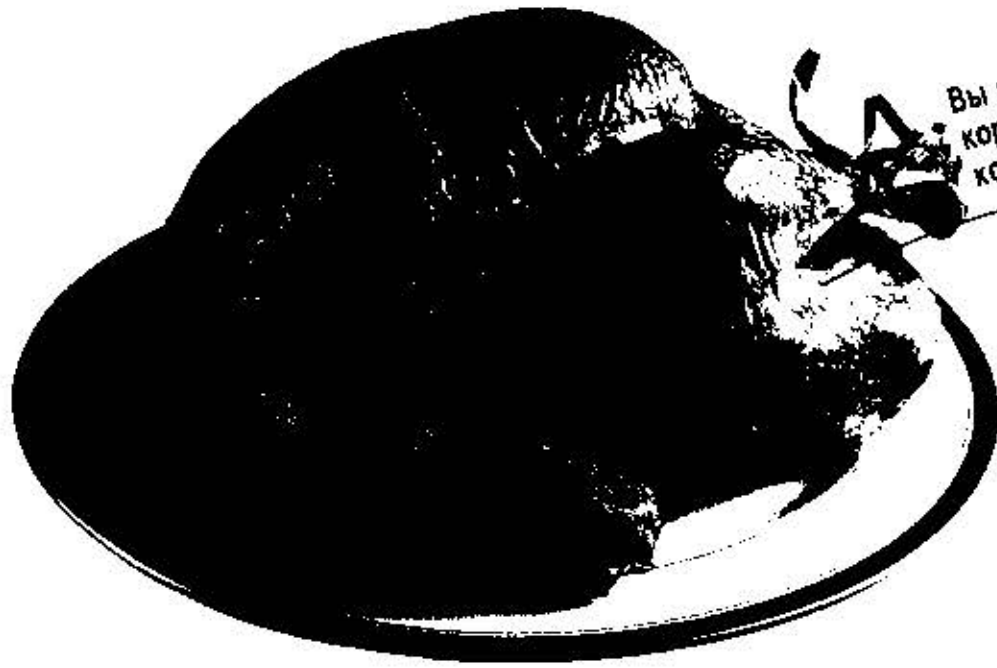
Напишите или пришлите по факсу Ваши деловые предложения.

ITC Inter Techno Consult Ltd., St. Antonsgasse 4a, CH-6301 Zug/Switzerland Fax 0041 42 23 14 75

ITC

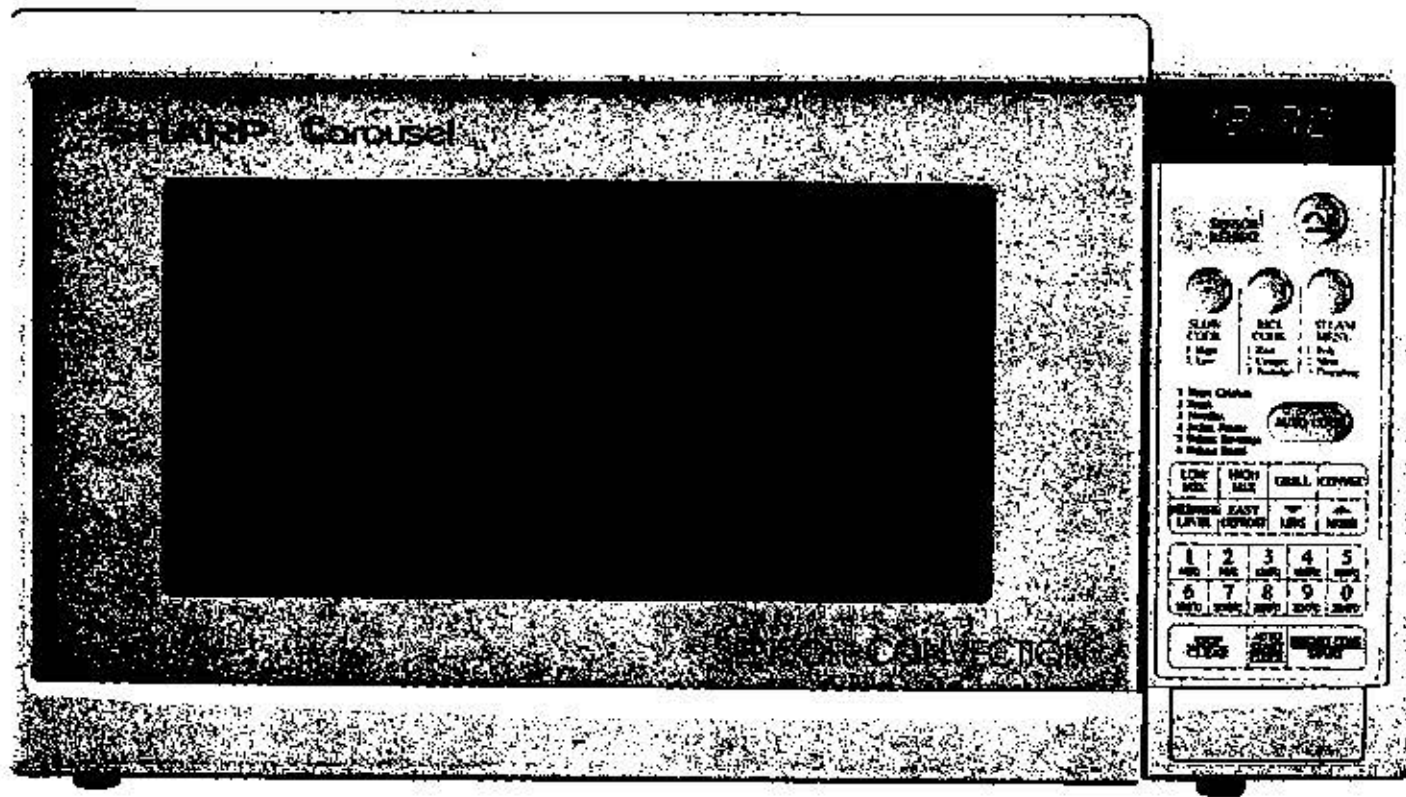
105

Выбрав Sharp!



Вы получите соблазнительную румяную корочку на всем, что готовите в вашей конвекционной микроволновой печи.

Sharp поможет вам повысить ваше кулинарное мастерство.



Вы тоже можете стать великим кулинаром!

Разрабатывая передовые технологии, такие как приготовление пищи методом конвекции и сенсорный контроль готовности, Sharp активно помогает клиентам в освоении всех возможностей, которыми обладают микроволновые печи Sharp. Они способны облегчить приготовление многих блюд, включая самые современные и изысканные.

Микроволновая конвекционная печь R-7H55 с сенсорным управлением.

- Функция разогрева с сенсорным управлением
- Функции медленного приготовления, а также приготовления на пару и приготовления риса с сенсорным управлением.
- быстрое размораживание продуктов

Кулинарные курсы

В октябре этого года в Москве открываются кулинарные курсы. Вместе с проданной в этот период печью многие покупатели получают бесплатный купон на право посещения этих курсов.

Sharp — всегда в точку!

Официальный дистрибьютер SHARP в СНГ

«ИТОЧУ Коммьюникейшнз»

Телефон: (095) 230-7421 Факс: (095) 230-7464

Вы можете приобрести товары "SHARP" у наших партнёров

Группа "Самос" (095) 244 09 89 / 369 37 77
 Акционерное общество "Каммос" (095) 231 09 42 / 231 25 83 / 231 26 46
 Торговая Компания "САВВА ТРЕЙД" (095) 918 15 00
 Торговый Дом "АБСОЛЮТ" (095) 924 92 24
 Торговая Компания "М. Видео" (095) 207 94 64 / 208 03 59

Объединение "Альта" (095) 206 30 67
 Акционерное общество "СВ" (095) 462 43 45
 Торговая Компания "Диал Электроникс" (095) 917 90 16
 "Ньютон-трейдинг" (С. Петербург) (812) 167 10 01

Торговый дом "Техноимпорт" (Калининград) (0112) 27 90 35
 Фирменный Магазин "SHARP" (Киев) (044) 216 20 08
 "Геминас" (Таллинн) (0142) 44 99 24
 "Алина Электроник" (Москва) (095) 230 63 19
 (Вильнюс) (0122) 26 85 95



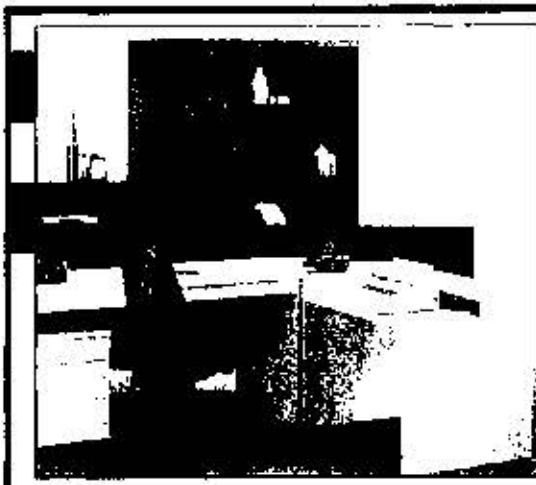
HOTEL LAZURNAYA - A RADISSON RESORT

Radisson

Resort

Классический стиль светского отдыха.
"РЭДИССОН ОТЕЛЬ ЛАЗУРНАЯ" в Сочи

Телефон в Сочи: 8 (8622) 963 333, факс: 8 (8622) 974 577.
 Телефоны в Москве: 8 (095) 956 1700, 8 (095) 232 1357,
 8 (095) 232 1358, факс: 8 (095) 956 1704.



ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

ОПТОМ И В РОЗНИЦУ



Корпусная мебель - более 250 наименований



ВСЕ это и многое другое со склада в Москве
ВСЕГДА более 250 наименований из стран Европы
ВСЕВОЗМОЖНЫЕ услуги: скидки, доставка и сборка, дизайн

Тел./факс:
 (095) 161-98-48



Выставочный зал: ул.Русаковская д.27
 "Дом Книги" 100м от ст.м."Сокольники"

KROKUS STYLE

МОДЕЛИ 1996 года С ГАРАНТИЕЙ И СЕРВИСОМ



"ТЕМА"

официальный дистрибьютор

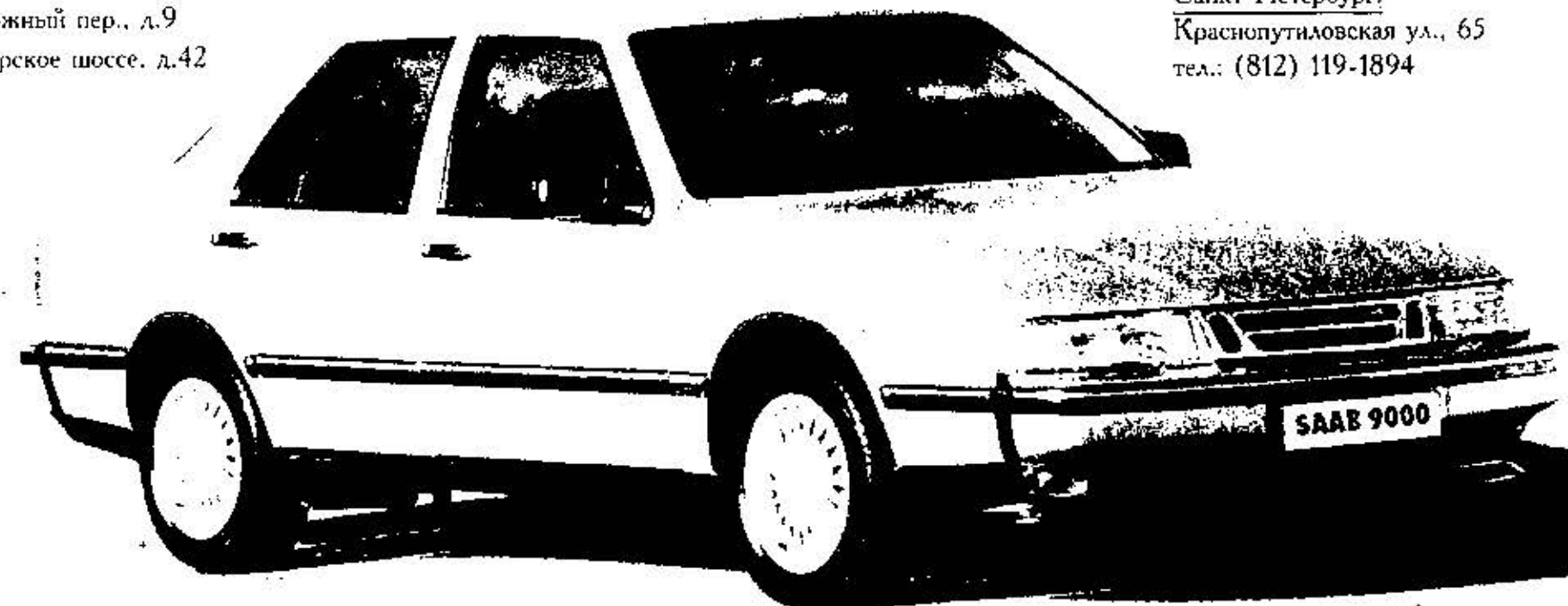
SAAB



Москва:
 пр-т 60-летия Октября, 8
 Ленинградское шоссе, д.106
 ул. Делегатская, д.7
 Новый Арбат, 19,
 Безбожный пер., д.9
 Каширское шоссе, д.42

Санкт-Петербург:
 Ленинский пр-т, 160
 тел.: (812) 295-9251

СЕРВИС:
 Москва:
 пр-т 60-летия Октября, 8
 тел.: (095) 124-9688
 Санкт-Петербург:
 Краснопутиловская ул., 65
 тел.: (812) 119-1894

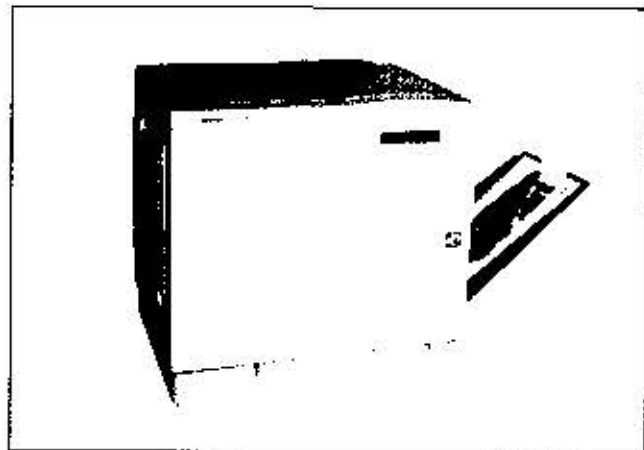


телефоны для справок: (095) 133-1530, 133-3790, факс: (095) 133-1180

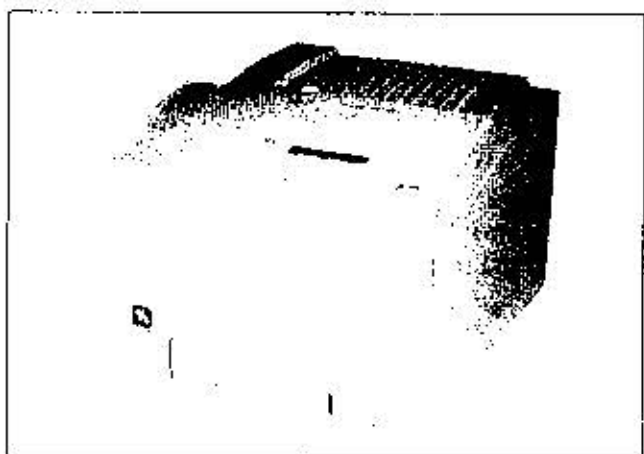


Лучшие в мире цветные принтеры

Вы смотрите сегодня черно-белый телевизор? Так зачем же тогда заставлять других изучать Ваши черно-белые документы? Ваш «черно-белый имидж» — это вчерашний день. В 1996 году в Европе количество цветных принтеров превысит количество черно-белых. Принтеры **TEKTRONIX** — это яркие, наглядные, удобные для восприятия документы с разноцветными текстовыми областями и полноцветной графикой. Принтеры **TEKTRONIX** — это залог Вашего успеха.



TEKTRONIX Phaser 340 — принципиально новая технология печати твердой краской с фазовым переходом. Это превосходное качество печати, яркие, сочные цвета, высокая разрешающая способность (600 x 300 dpi), возможность печати на бумаге плотностью до 200 г/м² со скоростью 4 стр./мин. Оперативная память — 24 (56) МБ. К компьютеру принтер подключается через скоростной двунаправленный порт, устанавливается сетевая карта.



TEKTRONIX Phaser 540 — полноцветный лазерный принтер, в котором использована технология «непрерывного цвета», обеспечивающая великолепную передачу различных цветовых оттенков без неприятной для глаз точно-зернистой структуры. Разрешающая способность — 600 dpi, допустимая плотность бумаги 120 г/м², оперативная память 20 (52) МБ, возможность установки сетевой платы. Скорость печати в монохромном режиме 14 стр./мин.

Принтеры **TEKTRONIX** работают с языками Post Script Level 2, HP-GL, PCL 5. Вы можете использовать 69 встроенных шрифтов, а также дополнительно подключить жесткий диск. Принтеры **TEKTRONIX** допускают подключение копировальной станции Phaser Copy Station, которая позволяет использовать его как полноцветный копировальный аппарат.

Принтеры **TEKTRONIX** — Ваш успех сегодня и завтра!

84%



Превзойти конкурентов

79%



Работать профессионально

72%



Привлечь внимание

Почему Вы решили приобрести цветной принтер?

34%



Избежать расходов на полиграфию

28%



Распечатывать полноцветные изображения

25%



Удовлетворить пожелания клиентов

16%



Повысить производительность

Фирма «МВ»: Москва, ул. Покровка (Чернышевского), 43, тел.: 916 1212 (10 линий).



КАССЕТЫ GOLDSTAR - И ВОСПРОИЗВЕДЕНИЕ С ПРЕКРАСНЫМ!

Видеокассеты "Альфа" фирмы GoldStar, благодаря примененной Системе Трехмерного Связывания магнитного слоя видеопленки, отличаются удивительной долговечностью, сниженной чувствительностью к помехам и шумам и особой контрастностью. "Альфа" наполнит вашу жизнь незабываемыми эмоциями.

КАЖДОМУ МУЗЫКАЛЬНУЮ СТИЛЮ - СВОЙ ТИП КАССЕТ!



Прекрасный живой звук и высокие частотные характеристики при воспроизведении джаза и живых концертов.



Чистое и богатое воспроизведение благодаря высокоточному механизму лентопотяжки и пленке, очищающей головки.



Живая динамика звука и максимальный уровень частот при воспроизведении голоса в поп- и джаз музыке.

ОЛБИ Генеральный дистрибьютер фирмы GoldStar по аудио- и видеокассетам ул.Нагатинская,27 тел:112-0071,112-5457.

Представительство GoldStar : тел.:931-9612,931-9613, факс: 931-9614.

GoldStar
Будущее обретает реальность

IBS TRADE

чтобы успешно торговать

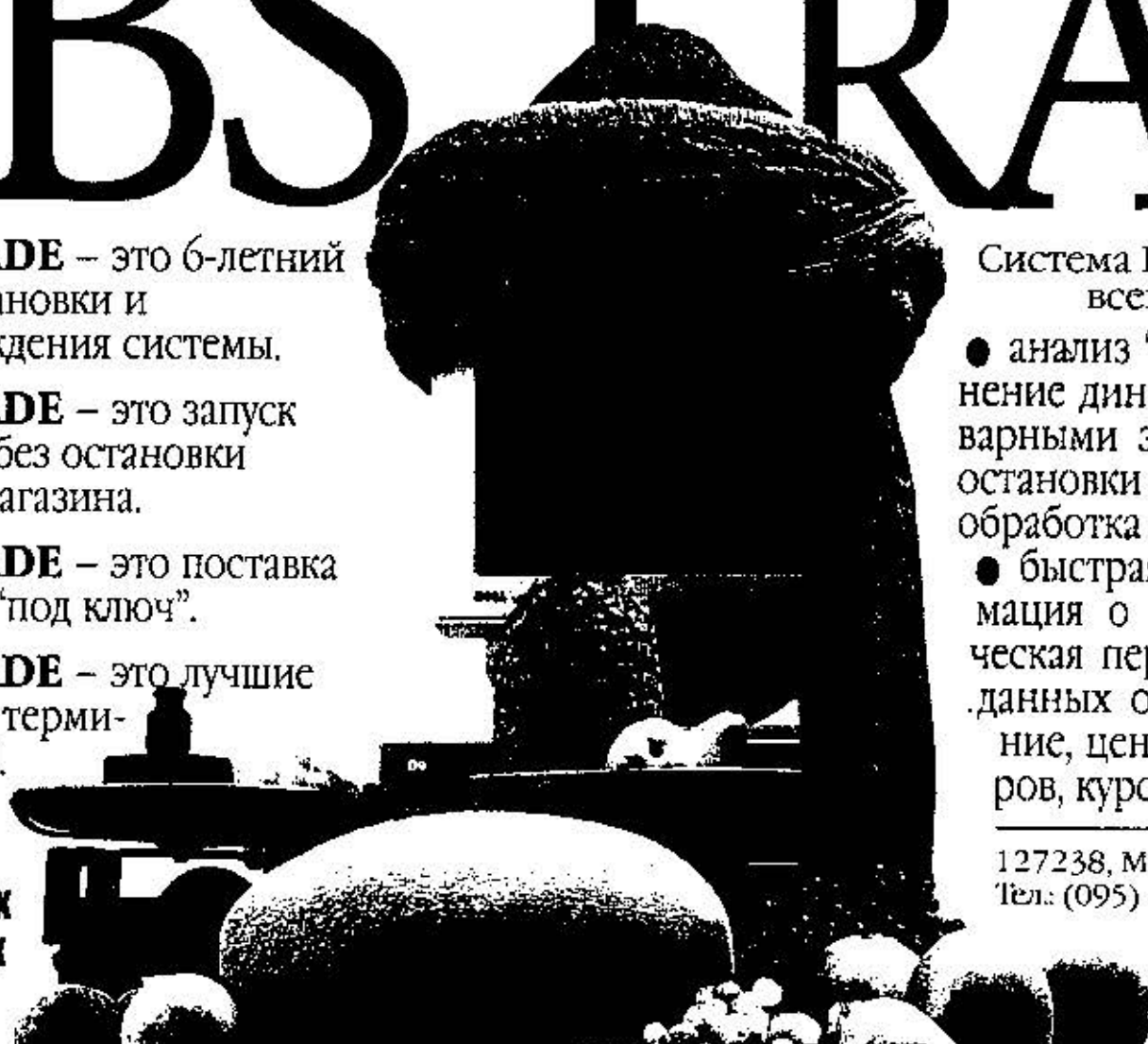
IBS TRADE – это 6-летний опыт установки и сопровождения системы.

IBS TRADE – это запуск системы без остановки работы магазина.

IBS TRADE – это поставка системы "под ключ".

IBS TRADE – это лучшие кассовые терминалы IBM.

**ДИВИЗИОН
БАНКОВСКИХ
И ТОРГОВЫХ
СИСТЕМ**



Система IBS TRADE – это автоматизация всех видов работ в магазине:

- анализ "продаваемости" товаров и сравнение динамики продаж
- управление товарными запасами
- инвентаризация без остановки работы магазина
- оперативная обработка данных о продажах и выручке
- быстрая переоценка товаров
- информация о движении товаров
- автоматическая передача на кассы курсов валют и данных о новом товаре: код, наименование, цена
- ведение справочников товаров, курсов валют, видов платежей и др.

127238, Москва, Дмитровское шоссе 46, корп. 2
Тел: (095) 482 4476, 482 4445. Факс: (095) 288 9519, 482 4338. E-mail: BD@IBS.MSK.SU

IBS
THE REAL COMPUTER COMPANY

Компьютерная система управления торговлей

ПОЧЕМУ БОЛЬШИНСТВО ИСПОЛЬЗУЕТ МОБИЛЬНУЮ СВЯЗЬ БИ ЛАЙН



Только сотовая радиотелефонная сеть Би Лайн обеспечивает:

- самое высокое качество связи, в том числе и в помещениях;
- прямой выход на городскую телефонную сеть;
- новейший цифровой стандарт связи, наиболее распространенный в России и во всем мире;
- портативные телефоны с минимальной мощностью излучения, абсолютно безопасной для здоровья;
- возможность использования радиотелефона Би Лайн в крупнейших городах России, а также в США, Канаде и Мексике.



ВНИМАНИЕ!
ЗАКЛЮЧАЯ ДОГОВОР С ОФИЦИАЛЬНЫМ ДИЛЕРОМ, ВЫ СМОЖЕТЕ УМЕНЬШИТЬ ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ НА 30%.

ВАС УСЛЫШАТ!

(0 9 5) 7 5 5 - 0 0 5 5

БИ ЛАЙН

всероссийская сотовая радиотелефонная сеть

ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ СЕРВИС



Bank SNORAS

Представители
банка SNORAS

Москва, тел.: (095) 261 9490
факс: (095) 267 3472

Вильнюс, тел.: (0122) 262 805
факс: (0122) 261 605

Минск, тел.: (0172) 687 368
факс: (0172) 647 987

22 ОКТЯБРЯ 1995:

**ОСТАЛОСЬ ТОЛЬКО 30 ДНЕЙ
ДО ВСТРЕЧИ С ЛУЧШИМИ
ИТАЛЬЯНСКИМИ ТОВАРАМИ**

БЫТ ИТАЛИЯ-95

самая долгожданная выставка
итальянских технологий и товаров в СНГ
способна дать Вам что-то большее:

**БОЛЕЕ
КАЧЕСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ**

**БОЛЬШЕ ПАРТНЕРОВ
ДЛЯ ЗАВТРАШНЕГО БИЗНЕСА**

БЫТ ИТАЛИЯ-95
в самом большом
выставочном центре СНГ,
предлагает Вам три зала:
ОДЕЖДА

ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

Пожалуйста, заполните эту анкету,
чтобы Вы могли получить более
подробную информацию о Быт
Италия-95 и, чтобы гарантировать Вам
лучший «сервис». Пожалуйста,
отправьте анкету в секретариат:
по факсу (007-095) 253.2294
или позвоните
по телефону (007-095) 253.2995 94

НАИМЕНОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

АДРЕС

ТЕЛ. ФАКС

ФАМИЛИЯ, ИМЯ

КРУГ ИНТЕРЕСОВ

БЫТ ИТАЛИЯ-95
выставка товаров
для повседневного пользования
с 22 по 25 октября
пав. 57-Б, 1-й ГАО ВВЦ (Б.ВДНХ)

Тел. секретаря
007-095-253.2294

МОЕ



МЕСТО, где БЫТЬ НЕОБХОДИМО

OFFSHORE

Лицензионно-бюджетные компании
в оффшорных зонах

Корпорации и партнеры в США
и в крупнейших банках мира
с участием на расчетных по
факсу и телефону, Москва

Лицензионно-бюджетные компании
на Карибских и др. в оффшорных зонах
вместе с лицензиями компаний

Тел./факс: (095) 242-1613

Аккредитованная компания, предоставляющая в России
и за рубежом лицензионно-бюджетные услуги

По факсу: (095) 242-1613, по телефону: (095) 242-1613

См. также: (095) 242-1613, факс: (095) 242-1613

Получите консультацию, позвонив по
телефону или по факсу

Лицензионно-бюджетные компании
в оффшорных зонах

Корпорации и партнеры в США
и в крупнейших банках мира
с участием на расчетных по
факсу и телефону, Москва

Лицензионно-бюджетные компании
на Карибских и др. в оффшорных зонах
вместе с лицензиями компаний

Тел./факс: (095) 242-1613

Аккредитованная компания, предоставляющая в России
и за рубежом лицензионно-бюджетные услуги

По факсу: (095) 242-1613, по телефону: (095) 242-1613

См. также: (095) 242-1613, факс: (095) 242-1613

Получите консультацию, позвонив по
телефону или по факсу

ИНТЕРИНВЕСТ

LAVECO LTD
HUNGARY, BUDAPEST

- регистрация оффшорных компаний в Венгрии
- регистрация компаний в традиционных оффшорных юрисдикциях с открытием счета в крупнейших банках Венгрии
- управление счетом по факсу и телефону
- готовые компании за 1 день
- регистрация оффшорных банков

- регистрация торговых представителей иностранных компаний в Венгрии
- регистрация внутренних венгерских компаний
- содействие при покупке недвижимости в Венгрии
- открытие личных счетов в Венгрии
- корпоративные и личные кредитные карты

Мы предлагаем Вам максимум удобства в работе, обеспечиваемых
БЕЗВИЗОВЫМ ВЪЕЗДОМ В НАШУ СТРАНУ, СТАБИЛЬНОЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТЬЮ ВЕНГРИИ.

Наши сотрудники разговаривают на английском, русском и венгерском языках.

TEL: (1036-1)216-54-13, 217-96-81, (1036-30) 421-498
mobil FAX: (1036-1)217-96-81

**ПРОСТО,
как**



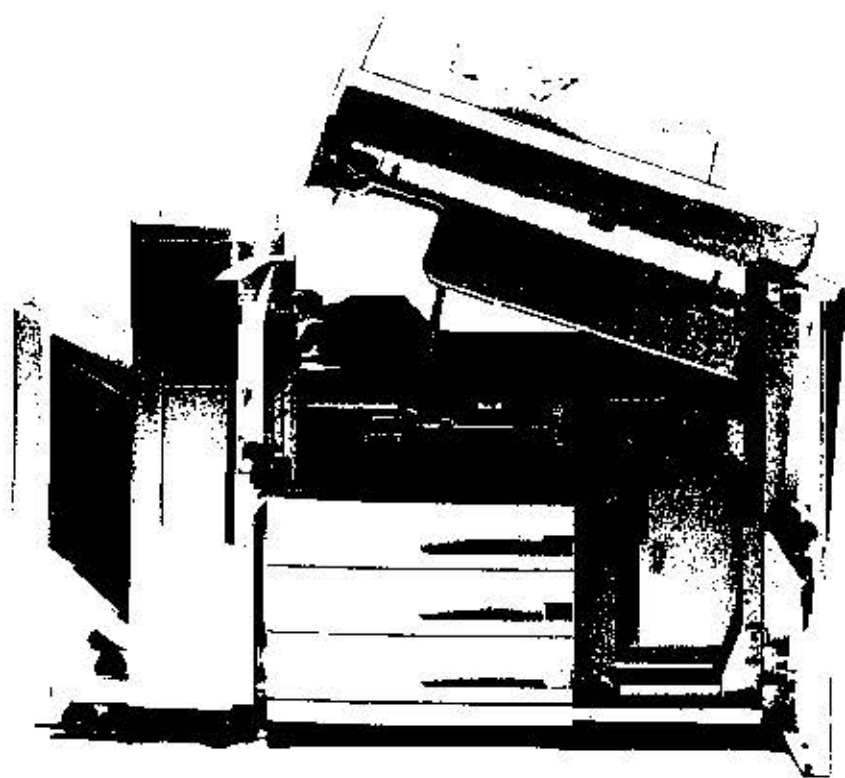
**ОБНАТИЛИМЪ. РУ.
РУБЛИ. ЖКР. КАРБОВАНИЦЫ**

Перевод денежных средств
в любую точку мира

Работаем 24/7

Тел.: 196-01-39

Лучше мы потратим 20 лет на исследования, чем Вы пять минут на ремонт.



За последние 20 лет инженеры и конструкторы фирмы Toshiba провели в лабораториях немало бессонных ночей. Мы до мелочей продумывали и тщательно испытывали каждую деталь копировальных аппаратов, пытаясь достичь совершенства. Именно надежность машин фирмы Toshiba привлекает покупателей. Вам не придется тратить много времени и сил на профилактическое и сервисное обслуживание. Основанные на независимых опросах данные Buyer's Laboratory Inc. (США) и Hanson's Guidelines (Канада) подтвердили надежность нашей техники. Уверены, Вы согласитесь: многолетние усилия оказались не напрасны. Результат стоит того!

TOSHIBA PLAIN PAPER COPIER

In Touch with Tomorrow

TOSHIBA

Москва:	ТЕКО COPIERS ЮНИЕЛ СЛЭШ ЛТД ТЕТРА-ПРО РИКС ТРАДИЦИЯ ИМПЕКС СЕДА-СОЛИД	113-58-13, 113-72-56 265-02-61, 965-00-73 201-48-20, 201-34-04 917-98-04, 916-21-32 928-55-12, 956-76-91 425-34-11 444-77-77 334-97-33
Санкт-Петербург:	НОРД-КОПИР-СЕРВИС СОФТ-СЕРВИС	(812) 164-16-66 (812) 312-26-18
Нижний Новгород:	АРНИКА	(8312) 37-64-11
Тула:	ФОРПОСТ-СЕРВИС	(0872) 36-42-39
Саратов:	СОФИТ-ПРО	(8452) 26-74-71
Петрозаводск:	ЛОТОС	(81400) 7-34-38
Казань:	КЛУБ "ХОББИ"	(8432) 42-85-41
Кемерово:	КОМПЛЕКС-СЕРВИС	(3842) 23-60-04
Белгород:	Компьютерные Информационные Технологии	(07222) 290-04

Поставщик в СНГ: Mitsubishi Corporation

ВИСТ

ПУТЕШЕСТВИЕ В БУДУЩЕЕ



Authorized
OEM Partner
Samsung,
Intel Corp.,
Microsoft

VIST 510	Pentium	processor 60MHz	\$1095
VIST 570	Pentium	processor 66MHz	\$1175
VIST 610	Pentium	processor 75MHz	\$1225
VIST 740	Pentium	processor 90MHz	\$1345
VIST 820	Pentium	processor 100MHz	\$1465
VIST 1000	Pentium	processor 120MHz	\$1665
VIST 1100	Pentium	processor 133MHz	\$1775

RAM 8MB,
HDD 420MB PCI
Monitor 14"/0.28NI
Samsung SyncMaster
SVGA 1Mb PCI, FDD 1.44,
MINITOWER KB/MOUSE
MS DOS 6.22 RUS



БЕСПЛАТНАЯ ГАРАНТИЯ — 2 ГОДА!

Наши сервисные центры:

VIST 300	i486DX2 66 VLB	\$840
VIST 430	486DX4 100 VLB	\$840

RAM 4MB, HDD 420MB
Monitor 14"/0.28NI
SVGA 512
FDD 1.44, MINITOWER
KB/MOUSE
MS DOS 6.22 RUS

БЕСПЛАТНАЯ ГАРАНТИЯ — 1 ГОД!

Абакан	8-62-80	Иркутск	87-79-05
Астрахань	24-66-04	Наб. Челья	84-77-24
Белгород	8-85-18	Омск	81-88-10
Брянск	43-59-80	Тюмень	49-27-84
Волгоград	24-64-88	Ульяновск	9-88-12
Воронеж	808-22-21	Ярославль	42-48-08
Ижевск	28-87-87	Самара	81-54-18
Казань	28-87-45	Саратов	88-21-67
Калуга	12-47-01	С.-Петербург	24-28-32
Камчатка	12-68-44	Ставрополь	78-19-83
Кемерово	12-68-44	Тамбов	8-88-86
Киров	12-68-44	Томск	24-28-32
Курган	12-68-44	Тула	24-28-32
Липецк	12-68-44	Тюмень	49-27-84
Магнитогорск	12-68-44	Уфа	81-54-18
Новосибирск	45-00-01	Хабаровск	88-21-67
Новочеркасск	87-00-08	Ярославль	42-48-08

Россия, Москва, Старопетровский пр., д.11, корп.2 (ст.м. "Войковская").
Тел.: (095) 153-8481, 153-7461, 153-7471, 153-7401, 153-9431. Факс: (095) 154-3465.

Логотипы Intel Inside и Pentium Processor являются торговыми марками Intel Corporation.

WORLDWIDE SERVICES GROUP (MALTA) LIMITED

▲ Регистрация торговых и неторговых компаний (в том числе па-роходных), их комплексное юридическое, сек-ретарское и инфор-мационное обслуживание, услуги номинальных директоров и акционеров, счетов в банках, кредитные карты.



▲ Недвижимость для жилья (от квартиры до виллы с бас-сейном) и под офис в аренду и собственность. ▲ Организация се-минаров, индивидуальных и групповых туров с размещением в первоклассных отелях и культурной программой.

ВНИМАНИЕ! С 1.1.1996. Мальта прекращает регистрировать оффшорные компании и отменяет льготное налогообложение, готовясь в ближайшее время вступить в ЕЭС. Однако все ранее зарегистрированные компании получают гарантированную правительством отсрочку от налогов на 10 лет. Не упустите этот уникальный шанс получить вид на жительство и стать резидентом Европейского экономического сообщества.

Level B, Suite 5, The PLAZA Commercial Centre,
BISAZZA STR., SLEEMA SLM 15, MALTA TEL.: + (356) 322081/2/3; FAX: + (356) 313720
OFFSHORE EXPRESS ADVERTISING

МАЛЕНЬКИЙ ГИГАНТ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА COMPANY "TINA" NOTEBOOK



T2105	486DX2-50	4/250	9.5"	\$1680
T1910CS	486SX-33	4/210	9.5"	\$1885
T4500C	486SX-20	4/120	8.4"	\$2100
T1980CS	486DX2-50	4/210	9.5"	\$2095
T2400CS	486DX2-50	4/250	9.5"	\$2250
T1950CT	486DX2-40	4/210	8.4"	\$2390
T1960CT	486DX2-50	4/210	8.4"	\$2450
T2400CT	486DX2-50	8/320	8.4"	\$2945
T2110CS	486DX4-75	4/350	10.5"	\$3095
T4700CT	486DX2-50	8/350	9.5"	\$3295
T2105CT	486DX2-50	8/350	8.4"	\$3395
T2130CS	486DX4-75	8/540	10.5"	\$3500
T2450CT	486DX4-75	8/340	9.5"	\$3600
T2130CT	486DX4-75	8/540	10.5"	\$3795
T4800CT	486DX4-75	8/540	9.5"	\$4000
400CS	PENTIUM-75	8/810	10.5"	\$4500
T2150CDT	486DX4-75	8/540	10.5"	\$4790
610CT	PENTIUM-90	8/720	9.5"	\$4995
T4900CT	PENTIUM-75	8/810	10.5"	\$5550
400CDT	PENTIUM-75	8/810	10.5"	\$5995

РАСПРОДАЖА: T1910 486SX-33 4/210 \$1350

Принтеры: CANON BJ-10SX/30/200EX \$265/350/360,
CANON BJC-4000 \$600, CITIZEN PN-60 \$420.

Периферия, аксессуары. Гарантия: 1 год.

Москва: Капрановский пер., 6 (около м. "Краснопресненская"),
тел.: 252-39-38, 205-26-46+факс. Работаем без выходных.
Санкт-Петербург: тел.: (812) 186-88-95.

Так ли хорошо защищен Ваш Успех?



IWA member

• Офф-шорные безналоговые компании для работы с рублями и карбованцами.

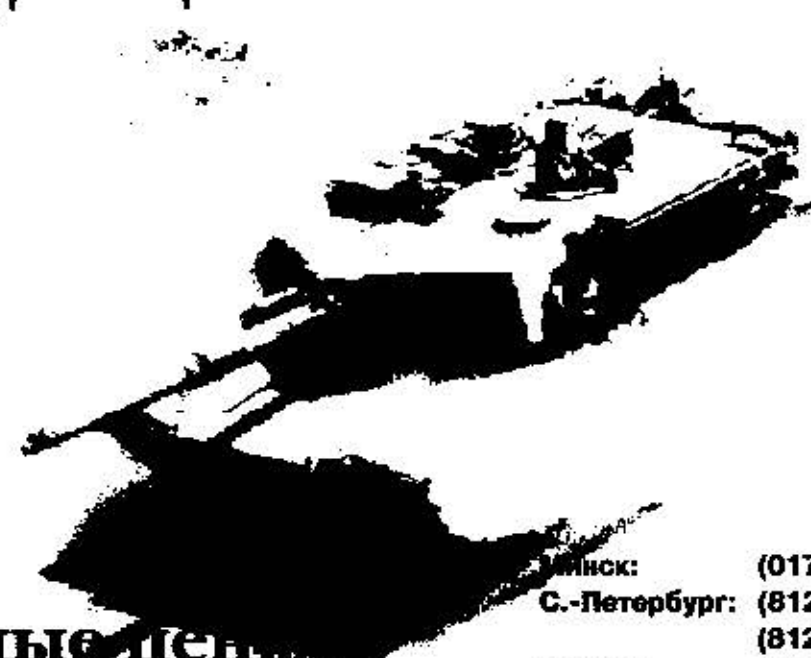
• Юридическая защита инвестиций в отечественную экономику, конфиденциальность вложений

- Счета в Швейцарии и других странах заочно
- Продажа готовых компаний, регистрация финансовых, трастовых, страховых компаний, офф-шорных банков и фондов
- Создание схем работы по заказу клиента, легализация, аккредитация

Убедитесь — у нас минимальные цены!

ПЕРВАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ — БЕСПЛАТНО!

D.S. Express, Inc. (095) 911-19-11, 911-10-21, 911-20-11. Москва, Б. Коммунистическая ул. (ст. м. «Таганская»)



Минск: (0172) 362428
С.-Петербург: (812) 2753171
(812) 2133371
Казань: (8432) 532622
Таллинн: (362) 6910607

Компания KRAFTWAY Computers Ltd. предлагает уникальную возможность постоянного наращивания мощности Вашего компьютера и таким образом, защиты Ваших вложений в компьютерную технику!

Представьте компьютер марки GEG с процессором Pentium. Вы станете также владельцем пластиковой карточки: Free Upgrade Card, которая дает Вам право в течение срока гарантии раз в полгода бесплатно заменять процессор на более мощный!

На системах серии GEG Prestige и GEG Wizard срок гарантии составляет 3 года. Поэтому, купив компьютер с процессором Pentium-75MHz, к концу гарантийного срока Вы будете работать на сверхбыстрой машине с процессором Pentium-150MHz. Для систем серии GEG Home PC с процессором Pentium-75MHz срок гарантии 2 года! предусмотрена бесплатная замена процессора до Pentium-120MHz.



Телефон: (095) 911-19-11
Адрес: Б. Коммунистическая ул. 16
Москва

Карточка Free Upgrade Card — секрет молодости компьютера GEG!



Москва: Б. Коммунистическая ул. 16. Тел.: (095) 911-19-11. Факс: 956-49-01. E-mail: al@egrepsk.su. Тел. техн. поддержки "Hot Line": 287.99.06.

МИР ПО ДРУГОМУ



105523, Москва, Щелковское ш., д. 100,
Тел.: (095) 468-1013, 468-9450, Факс: 464-4411.

209

International Motors Production
imp
a u t o

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР
VOLVO

1996 МОДЕЛЬНЫЙ ГОД

440 GL	16300 USD	850 T-5	31560 USD
440 GLT	17800 USD	940 S	21660 USD
460 GL	16700 USD	940 S турбо дизель	26770 USD
460 GLT	18100 USD	960 2,5 L	28460 USD
850 GLE	24170 USD	960 3,0 L	34390 USD
850 GLT	27120 USD		

любые запчасти и аксессуары



VOLVO

INTERNATIONAL MOTORS PRODUCTION

РОССИЯ, 194021, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, 2-Й МУРИНСКИЙ ПРОСПЕКТ, 51.
ТЕЛ.: (812) 247-7574, 247-4401.
ФАКС (812) 247-4484.

Лицензия на оптовую торговлю алкогольной продукцией № 3/3А 634003.
Лицензия на склад временного хранения подакцизных товаров № 04700/017.

ПОРТОВЫЙ ДОМ
"АЗИМУТ ПЛЮС"

ШАМПАНСКОЕ

ЭКСКЛЮЗИВНО НИЗКИЕ ЦЕНЫ

"Корона Российской Империи" -п/сладкое,
"Одесса", "Москва Златоглавая" -п/сухое,
"Екатерина Великая" -сухое с к.п.
"Русь Святая" -п/сладкое, "Киевская Русь" -п/сухое,
"Князь Потемкин" -сухое

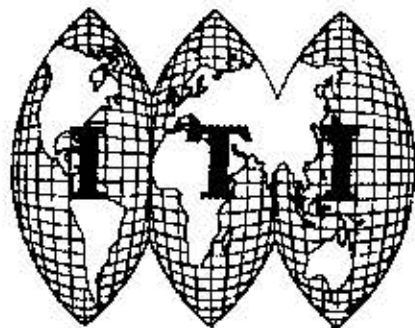
"SALUTE"

*соки, овощные и фруктовые
консервы, кондитерка.*

Офис и центральный склад:
Московская обл., г.Клин, ул. Ленина, 14.
Тел: (095) 539-8597/8804/8205/8821;
(224) или (09624) 2-42-39, 2-52-68, 5-74-19.

Дилер и склад в Москве: (095) 535-32-29, 534-1984.
Вот Вы и знаете, где всё это купить :
ОПТОМ И В РОЗНИЦУ.

Investment & Tax International



- ❖ Регистрация оффшорных компаний банков, трастов, фондов и др. Более 100 готовых компаний в 14 юрисдикциях.
- ❖ Счета в первоклассных зарубежных банках
- ❖ Комплекс услуг по вопросам покупки и организации бизнеса за рубежом.
- ❖ Помощь в привлечении западных инвестиций.
- ❖ Аккредитация, открытие представительств и их аудиторское обслуживание.

М. «Площадь Революции» тел.: 956-1410

DEVELOPMENT
INVESTISSEMENTS
SERVICES

**французская
фирма
предлагает
российским
физическим и
юридическим
лицам
следующие
услуги:**

**1. Юридическое обслуживание
предпринимательской деятельности:**

- создание предприятия во Франции;
- регистрация предприятия во Франции;
- открытие расчетного счета;
- ведение дел предприятий во Франции;
- консультации по любой отрасли права французского законодательства;
- набор персонала для работы в фирму.

2. Недвижимость во Франции:

- поиск недвижимости с целью покупки, продажи, аренды на всей территории Франции для жилья, под офис или производство, а также аренда недвижимости для отдыха. Оформление документов и заключение сделки на выгодных для заказчика условиях.

**3. Бухгалтерские и аудиторские
услуги для предприятий,
действующих во Франции.**

**4. Поиск потенциального
партнера во Франции.**

**5. Покупка по поручению
клиента предприятий, акций
и других ценностей.**

6. Представительские услуги:

- подготовка, проведение переговоров во Франции.

7. Прочие услуги.

По всем вопросам обращаться к коммерческому представителю "DIS"
в Москве по адресу: Московско-Казанский пер. 11/13
Контактные телефоны:
в Москве (095) 269-4085, в Париже (331) 53837111



**Все для САНТЕХМОНТАЖНЫХ работ
со склада в Москве**

- Полный ассортимент трубопроводной арматуры (вентили, краны, затворы, задвижки, клапаны и др.)
- Вытесная сантехника (смесители, гибкая подводка, сифоны, полотенцесушители, санфаянс и др.)
- Трубы и фасонные части к ним (стальные ВГП, чугунные, ПВХ)
- Инструмент и оборудование для производства сантехнических работ
- Газосварочное оборудование
- Фитинги
- Фланцы
- Сопутствующие материалы (метизы, паронит, лен, резинотехнич. изделия, сгоны, отводы, бочата и др.)

ОПТОВАЯ ПРОДАЖА
тел.: (095) 120-90-08
(многоканальный)
факс: (095) 128-16-22

РОЗНИЧНО-ОПТОВАЯ ПРОДАЖА
м. "Аэропорт", 1-й Амбулаторный пр., д. 2 корп. 6, тел. 152-90-28
пл. "Бескудниково", Керамический пр., д. 53 корп. 1, тел. 481-20-83
м. "Фрунзенская", Фрунзенская наб., д. 30, "РосСтройЭкспо", тел. 133-37-08 (только в розницу)

МАГАЗИН-СКЛАД
м. "Калужская", ул. Архитектора Власова, д. 57
м. "Южная", Дорожная ул., д. 6
м. "Перово", Полимерная ул., д. 106
Телефоны: 120-90-08, 133-37-08.



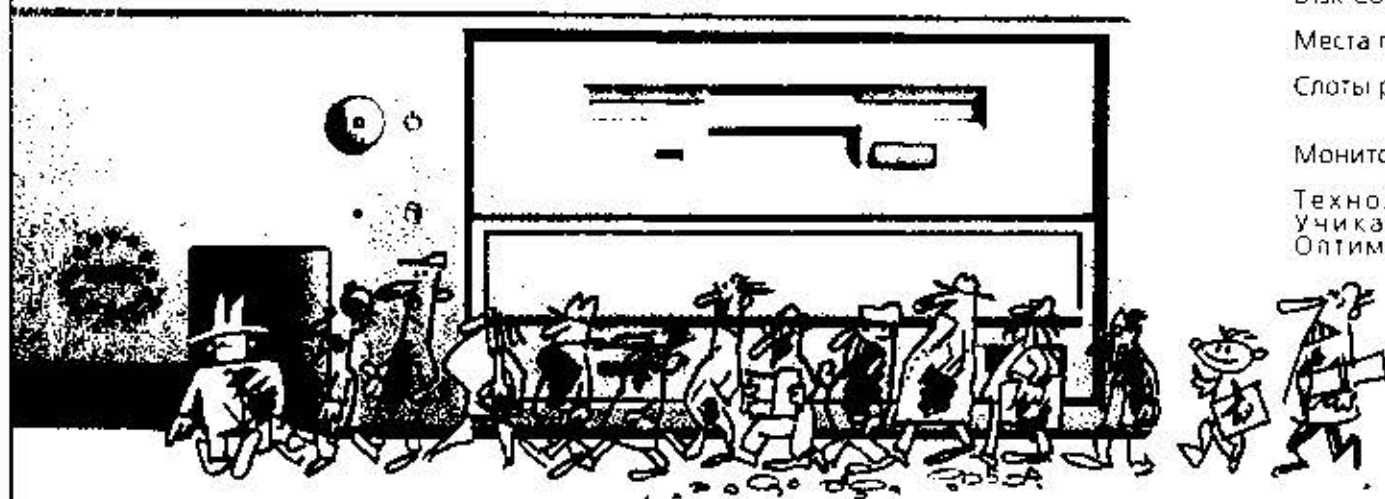
DELL™

**ЛУЧШИЙ СПОСОБ ВОЙТИ
В ЗАВТРАШНИЙ МИР**

Завтра весь мир будет работать на Pentium.
А Вы можете сделать это сейчас.

Сегодня мы предлагаем Вам
новый стандарт компьютера
для НАСТОЯЩЕЙ РАБОТЫ –
DELL OptiPlex 575GL

- CPU: Pentium 75 Mhz (max: 133 Mhz);
 - RAM: 8 Mb (max: 128 Mb);
 - CHIPSET: Intel Triton 82430FX PCI set;
 - HDD: 540 Mb (max: 3.2 Gb);
 - VIDEO: PCI S3 Trio 64 1 Mb (max: 2Mb);
 - Disk Controller: PCI Double Channel EIDE;
 - Места под накопители: 1 внутренний, 2 внешних;
 - Слоты расширения: 1 ISA, 1 ISA/PCI, 1 PCI;
 - Монитор: 15" UVGA (Trinitron, 0.26, 1024 x 768 NI, LR);
- Технология Plug and Play;
Уникальные возможности Upgrade;
Оптимизирован под Windows 95.



IBS
PERSONAL COMPUTER DIVISION

THE REAL COMPUTER COMPANY
127238, Москва, Дмитровское шоссе, дом 46, корпус 2
Тел: 482-4210, 482-4311. Факс: 288-9519, 482-4338.
Для дилеров: 482-4144, E-Mail: IBS@IBS.MSK.SU

BCC
Business Computer Center

Бизнес-Компьютер Центр

Москва, 125083,
ул. Юннатов, 18
Тел.: (095) 214-5055
214-5425
956-9188 (5 линий)

Факс: (095) 212-8244

Санкт-Петербург, 194100,
ул. Кантемировская, 20
Тел.: (812) 542-9260
245-7838
245-9093

Факс: (812) 542-3962

Краснодар, 350020,
ул. Красная, 182, офис 43
Тел.: (8612) 57-31-57
Факс: (8612) 55-40-00

Новосибирск, 630090,
ул. Ак. Лаврентьева, 6А
Тел.: (3832) 324-057
Факс: (3832) 357-011

Смоленск, 214013,
Энергетический пр., 1
Тел.: (08100) 659-95
Факс: (08100) 911-50

Мурманск, проспект
Ленина, 43
Тел.: (8152) 574-959
574-817

- моделирует самые перспективные сетевые решения
- разработает комплексный проект системы для вашего бизнеса
- быстро поставит оборудование
- реализует проект «под ключ»
- гарантирует полное сопровождение системы: консультации, обучение, сервис, модернизацию



Авторизованный
системный партнер
COMPAQ

У ВАС ПРОБЛЕМЫ

МЫ ПОМОЖЕМ ИХ РЕШИТЬ

SK Communications

НАДЕЖНАЯ ОПОРА БИЗНЕСА

Ankey
ИНЖЕНЕРНЫЙ ЦЕНТР

Россия, 119833, Москва,
Погодинская ул., 10
Тел. (095) 247-1799,
247-1599
Факс (095) 246-2324
E-Mail: Root@ankey.msk.su



ALPHA
GENERATION

digital Master Reseller

Инженерный центр АНКЕЙ предлагает полный цикл системной интеграции и реализации открытых систем:

- Исчерпывающий анализ задач заказчика.
- Проектирование систем.
- Предварительное тестирование системы.
- Поставка полной гаммы новейшего компьютерного, телекоммуникационного и сетевого оборудования.
- Поставка и разработка программных продуктов - от сетевых средств до систем офисной автоматизации.
- Техническая поддержка и модернизация систем.
- Полный сервис.
- Обучение персонала.

Командовать парадом буду я!



LANplex 2500

3Com

Высокопроизводительный интеллектуальный концентратор (центральный узел сети).

Полный цикл услуг системного интегратора:

компьютеры и периферия **EPSON, HEWLETT PACKARD, IBM, KINGSTON, LEXMARK, MSC, SAMSUNG, SONY, TOSHIBA, ZENITH DATA SYSTEMS, ZYXEL;**

сетевое оборудование **3COM, HEWLETT PACKARD;**

программное обеспечение **MICROSOFT, NOVELL, SCO.**

Оптимизированный трафик гибкого управления сетью.

Гарантии, сервис, ремонт, сопровождение.

За 4 года нами оснащено более 150 банков России.

Проектирование, комплектация и монтаж локальных и корпоративных сетей любых размеров и топологий.

 **COMPUTER
MECHANICS®**

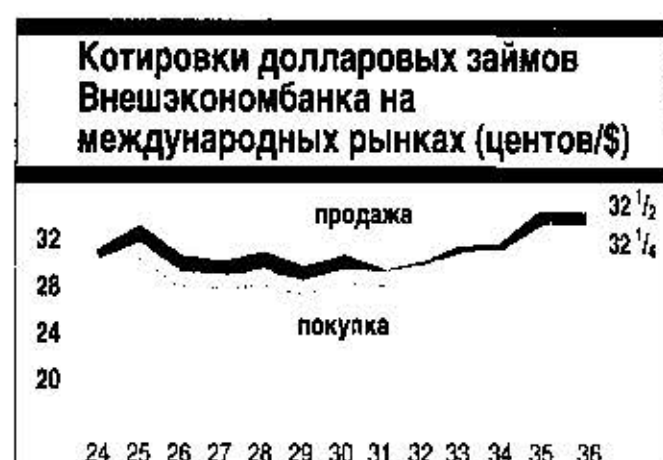
Приглашаем на "Netcom '95" с 27 по 30 сентября в экспо-комплекс на Красной Пресне, павильон № 1, стенд 1340.

Дайте Планету Профессионалам!

117418, Москва, ул. Красикова, 32 (ст.м. "Профсоюзная"). Тел.: (095) 129-3622, 129-3644. Факс: 129-3600.

Индикаторы

Интервал — неделя



по предоставленным Центром экономической конъюнктуры при правительстве России оперативным данным еженедельного мониторинга цен органов государственной статистики, общий индекс инфляции за период с 28 августа по 4 сентября составил 101,2%.

Рост тарифов на платные услуги по традиции опережал изменение цен на продовольственные и непродовольственные товары. Если стоимость услуг в среднем по России возросла на 2,7%, то непродовольственные товары стали дороже на 1,5%, а продукты — всего на 0,6%.

Таким образом, уровень инфляции в первую неделю сентября оказался несколько выше, чем в конце прошлого месяца. Более того, в августе нынешнего года достигнут минимальный в этом году уровень месячной инфляции (104,6%). Кризис, разразившийся на межбанковском кредитном рынке, вероятнее всего, приведет к некоторому смягчению финансовой политики и увеличению денежной массы.

Фактически это уже произошло — в период кризиса ЦБ выбросил на рынок около 3 трлн рублей, что хотя и менее 1,5% денежной массы по состоянию на 1 августа, но в годовом исчислении эквивалентно росту денежной массы почти на 80%.

Хотя финансовые рынки особого усиления инфляционных процессов пока не ожидают. Рынок межбанковских кредитов начинает потихоньку набирать обороты, но очень и очень

осторожно. Сделок заключается мало, все кредиты выдаются на чрезвычайно короткие сроки, ни о какой его взаимосвязи — ни индикативной, ни финансовой, ни технической — с другими секторами финансового рынка речи пока быть не может.

Валютный рынок находится под гнетом валютного коридора и пристальным вниманием Центрального банка. В этих условиях при сохранении существующих в настоящее время среднесрочных темпов инфляции выход курса доллара даже на верхний предел коридора к концу года будет означать потерю им почти половины покупательной способности по сравнению с уровнем на начало второго квартала.

А ведь активизация операций на валютном рынке для ряда банков-полубанкнотов могла бы выполнить для них роль соломинки, за которую в последней падежде хватается утопающий. Теперь и на эту соломинку надежды нет — хочешь не хочешь придется терпеть коридор до конца года. И искать иные точки приложения для спекулятивных операций.

В принципе, в настоящее время такую возможность предоставляет рынок государственных облигаций. Вынужденная пассивность банков на рынке межбанковских кредитов и валютном рынке компенсируется их активным присутствием на рынке ГКО.

А приток к нему денег закономерно привел к ускоренному росту котировок облигаций. В итоге краткосрочные спекулятивные сделки с облигаци-

ями обеспечивали в течение двух недель прибыль на уровне более 300% годовых.

Понятное дело, что такие условия привлекают на рынок все большее число участников. В результате, с одной стороны, сохраняются высокие темпы роста котировок (потенциал роста был ими достигнут в конце августа, когда на пике кризиса банки сбрасывали облигации для поддержания текущей ликвидности).

А с другой, быстрыми темпами растут объемы операций. Что, кстати, не может не радовать Минфин и Центральный банк.

Растет и промышленный фондовый индекс «Б», что формально дает повод для предположений о том, что банки в поиске сфер приложения свободных средств вновь (как это уже было в конце весны — начале лета) обратили внимание на рынок акций приватизированных предприятий. Тем более, если учесть, что в период кризиса банки существенно разгрузили свои фондовые портфели.

Однако такое предположение, на наш взгляд, вряд ли будет оправданным. Дело в том, что на фоне роста котировок акций объемы сделок с ними весьма невелики. Что и не позволяет говорить об активной скупке фондовых инструментов.

Вероятнее всего, участники российского фондового рынка начали его постепенно искусственно разогревать, ожидая возвращения на рынок иностранных инвесторов.

финансовый рынок

Власти используют ситуацию для расширения рынка ГКО

КРИЗИС на межбанковском кредитном рынке вроде бы миновал. И хотя вопросы восстановления межбанковского рынка в посткризисный период по-прежнему актуальны, по мнению ряда экспертов, в настоящий момент речь идет уже не столько о самой возможности существования этого рынка, сколько о том, как скоро он сможет набрать обороты, достаточные для нормального функционирования банковской системы.

Судя по объемным показателям прошедшей недели, некоторые положительные сдвиги в этом направлении уже произошли. Так, по данным МФД, оборот межбанковского рынка за неделю увеличился втрое и составил уже почти 900 млрд рублей.

Причем, если еще совсем недавно банки предпочитали совершать сделки исключительно в рамках своих немногочисленных объединений, то сейчас уже можно говорить об их большей открытости. Увеличивается число малых и средних банков, участвующих в торгах. Еще одним показателем налаживания работы рынка является тот факт, что совершение сделок снова доверено дилерам — в отличие от первых посткризисных дней, когда эти вопросы решались исключительно на уровне первых лиц банков.

Тем не менее говорить о полной стабилизации рынка пока преждевременно. Требования кредиторов к заемщикам остаются очень жесткими, и готовность некоторых банков в поисках денег предоставлять в качестве залога высоколиквидные активы зачастую не встречает энтузиазма у кредиторов.

Соответственно, цены спроса и предложения на кредиты различаются на 30-40 пунктов. Что касается ставок INSTAR, то на протяжении прошедшей недели стоимость однодневных кредитов колебалась в пределах 80-95% годовых, семидневные стоили 70-90%, а цена на оказавшиеся самыми «длинными» двухнедельные ресурсы всю неделю держалась на уровне 90% годовых. При этом следует отметить, что с кредитами на срок свыше одного дня реальных сделок совершается по-прежнему очень немного, хотя котировки по ним выставляются весьма активно.

Поведение участников межбанковских торгов накануне очередного аукциона по размещению ГКО явно указывает на наличие у банков достаточного количества свободных ресурсов. Вопреки ожиданиям, такой мощный фактор как пятиллионный объем эмиссии ГКО, не повлиял на количество

Таблица 2 Текущие процентные ставки, устанавливаемые финансовыми властями (% годовых)

Показатель	Значение	С какого момента
Ставка рефинансирования	180	19.06.95
Аукционная учетная ставка ОФЗ	138,424	23.08.95
Аукционная учетная ставка ГКО		
— 3 месяца	120,89	6.09.95
— 6 месяцев	132,37	13.09.95
Аукционная ставка по кредитам (срок кредита — 2 мес.)		
— номинальная	130	30.08.95
— эффективная	224,36	30.08.95

закрываемых на межбанковском рынке сделок, а ставки INSTAR даже несколько снизились. Вообще, по-прежнему низкая активность банков в секторе межбанковских кредитов и валютного рынка, привела к тому, что на рынок гособязательств перетекают все большие объемы денежных средств. В результате проявления этой тенденции оборот вторичного рынка ГКО за прошедшую неделю достиг своего максимального значения — 6,7 трлн рублей.

Разумеется, существенное расширение рынка облигаций за счет притока денег не могло не сказаться на котировках ГКО. Вторую неделю подряд темп роста цен на гособлигации превышает все предыдущие значения. В результате краткосрочные операции с облигациями с начала сентября приносят прибыль в среднем более 300% годовых. Высокие спекулятивные прибыли вовлекают в торги все большее количество инвесторов (и, разумеется, денег), и темп роста котировок остается очень высоким.

Наибольший оборот торгов (без учета доразмещений ЦБ) приходится в настоящее время на те облигации, которые либо всего неделю-две существуют на рынке, либо, напротив, через одну-две недели погашаются. Интерес инвесторов к этим бумагам объясняется несколькими факторами. С одной стороны, большое количество клиентов банков-дилеров предпочитает реинвестиро-

вать средства, вложенные в ГКО. То есть, средства, получаемые участниками рынка при погашении ГКО, направляются на покупку размещаемых или других (более доходных или ликвидных, но в любом случае «коротких») серий облигаций. С другой стороны, на денежном рынке создалась ситуация, когда каждый банк может в любой момент оказаться без средств вследствие неплатежей контрагентов. Поэтому спрос предъявляется банками именно на «короткие» серии ГКО.

В результате создается ситуация, когда с приближением даты погашения облигаций их ликвидность существенно повышается, и темп роста становится наиболее устойчивым.

Иными словами, банки переключились на торговлю «короткими» бумагами. Ликвидность этих серий поддерживают и большое количество продавцов облигаций, к которым следует отнести долго- и среднесрочных инвесторов, ориентирующихся (при выборе активов) на высокую доходность к погашению.

В силу приведенных выше причин серии облигаций со сроком погашения 1-3 месяца оказываются наиболее колеблемыми активами. Министерство финансов не проводит по ним доразмещений и тем самым не сдерживает роста их котировок.

В результате рост котировок этих бумаг за прошлую неделю составил более 3,3%, а краткосрочная доходность

График 1 Базовые параметры денежного рынка

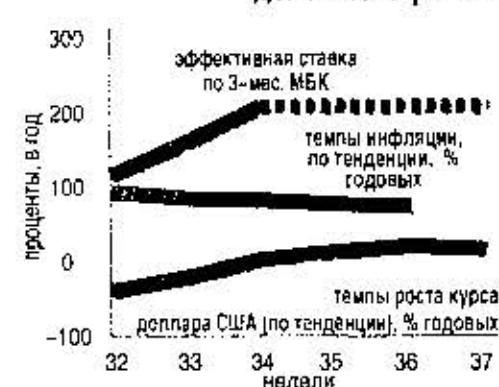


График 2 Обороты на биржевом валютном рынке, рынках ГКО и МБК

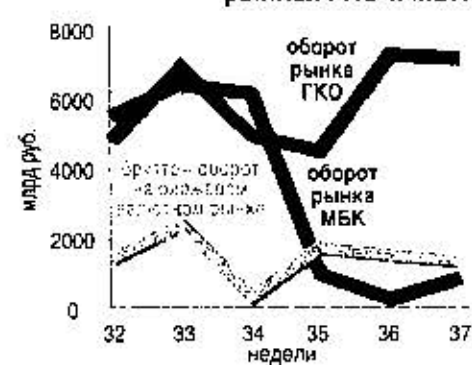


Таблица 1 Цена ресурсов при сделках «Банк-Клиент» (% годовых)

	Номинальная	Эффективная
Процентная ставка по ссудам прямым заемщикам (3 мес.)	158	279
Процентная ставка по депозитным вкладам (3 мес.)	76	101
Процентная ставка в Сбербанке Москвы (1 мес.)	54	69,5

финансовый рынок

Таблица 3 Индикаторы денежного рынка

	Август				Сентябрь		Модуль отклонения от тенденции (%)
	32 3-9.08	33 10-16.08	34 17-23.08	35 24-30.08	36 31.08-06.09	37 07.09-13.09	
Еженедельный темп инфляции (%)	1,20	1,10	1,20	0,80	1,20	-	-
Темпы инфляции по тенденции (% годовых)	95,62	85,87	85,14	78,67	75,87	-	-
Ставка INSTAR (срок МБК)							
номинальная (3 мес.)	85,00	108,00	130,00	-	-	-	-
эффективная (3 мес.)	116,14	160,14	208,22	-	-	-	-
номинальная (1 мес.)	73,06	105,00	100,00	-	-	-	-
эффективная (1 мес.)	103,24	173,62	161,30	-	-	-	-
номинальная (2 нед.)	100,00	107,99	105,65	-	-	56,74	-
эффективная (2 нед.)	166,78	188,08	181,68	-	-	74,03	22,80
номинальная (1 нед.)	90,89	89,57	74,67	-	-	-	-
эффективная (1 нед.)	146,22	143,04	109,89	-	-	-	-
Оборот рынка МБК (по данным МФД, млрд рублей)	5575	6523	6526	977	297,51	875,32	-
Эффективная доходность действующих выпусков ГКО (% годовых, без налоговых льгот) со сроком до погашения							
менее 1 месяца	116,58	137,16	120,01	240,17	166,26	147,59	20,08
1-3 месяца	143,79	163,57	145,22	212,82	187,83	162,06	13,60
3-6 месяцев	141,29	157,23	156,38	173,09	168,31	165,34	2,12
Средняя учетная ставка по всем выпускам	133,89	152,65	148,08	208,69	174,13	158,33	12,23
Недельные темпы роста котировок (%) со сроком до погашения							
менее 1 месяца	1,81	1,23	2,32	-0,25	2,95	2,63	-
1-3 месяца	2,48	0,40	3,42	-1,83	3,31	3,33	-
3-6 месяцев	2,42	0,36	4,09	-0,75	2,65	2,22	-
Средние по всем выпускам	2,24	0,64	3,28	-0,94	2,97	2,73	-
Краткосрочная доходность ГКО (по тенденции, % годовых) со сроком до погашения							
менее 1 месяца	244,55	247,09	157,52	102,03	353,49	285,51	-
1-3 месяца	67,00	71,23	251,74	145,35	443,75	448,38	-
3-6 месяцев	41,10	60,99	323,77	230,73	289,64	213,61	-
Средняя по всем выпускам	64,27	75,06	230,46	145,34	358,10	358,10	-
Оборот рынка ГКО/ОФЗ (млрд руб.)	4840	6997	5047	4563,88	7411,70	7282,83	-
Эффективная доходность государственных долгосрочных облигаций (% годовых, без налоговых льгот)							
«Апрель»	114,76	142,53	144,22	144,02	147,21	148,89	-
«Октябрь»	121,40	157,80	160,08	159,98	161,62	164,27	-
Эффективная доходность к погашению облигаций ВЭБ (% годовых, в \$)							
2-й транш	14,77	15,42	15,55	14,53	14,84	14,27	-
3-й транш	19,08	19,20	19,35	19,91	19,60	19,61	-
4-й транш	21,25	20,95	21,62	21,51	21,37	21,33	-
5-й транш	18,29	18,36	18,36	18,65	18,55	18,70	-
Эффективная процентная ставка по трехмесячным валютным МБК (по данным МФД)	26,25	26,25	25,06	25,65	27,44	27,44	-
Курс доллара на ММВБ	4405	4407	4428	4442	4458	4467	0,25
Темпы роста курса доллара (по тенденции, % годовых)	-38,79	-20,35	5,24	15,62	22,06	16,41	-
Брутто-оборот на биржевом валютном рынке (млрд руб.)	1443	2443	336	1762	1556,00	1361,38	-
Курс-форвард доллара на МТБ							
на 15.09.95*	4617	4600	4595	4527	4532,00	4521,00	0,13
на 15.12.95*	5206	5230	5180	4823	4834,00	4748,00	1,12
на 15.03.96*	5828	5898	5844	5380	5375,00	5156,00	2,78
Рублевая доходность форвардной продажи валюты (% годовых)							
на 15.09.95	64,56	76,16	91,49	64,08	135,39	762,67	-
на 15.12.95	68,65	76,49	73,16	34,51	36,66	28,53	-
на 15.03.96	63,51	69,96	67,71	42,33	42,66	31,76	-
Курс немецкой марки на ММВБ	3106	2970	3003	3125	3059,00	3000,00	2,00
Темпы роста курса марки (по тенденции, % годовых)	-57,33	-73,52	-65,75	11,48	65,90	-1,68	-
Фондовый индекс банковских акций (тыс. рублей)	1255	1236	1243	1239	1198,00	1190,00	0,44
Темпы роста фондового индекса (по тенденции, % годовых)	-34,47	-24,21	-11,79	-24,57	-48,06	-13,26	-

* - контракт на \$5000

График 3 Эффективная доходность наиболее устойчивых активов роста

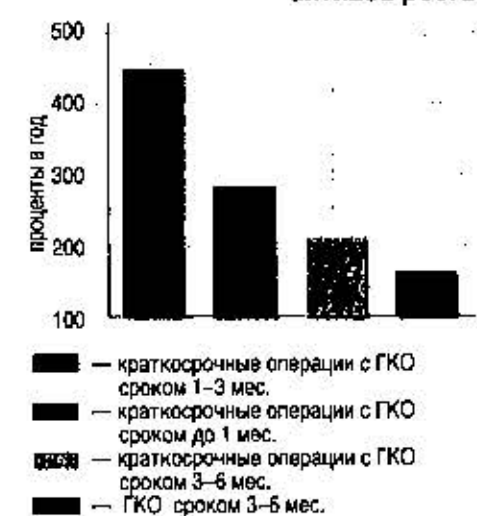
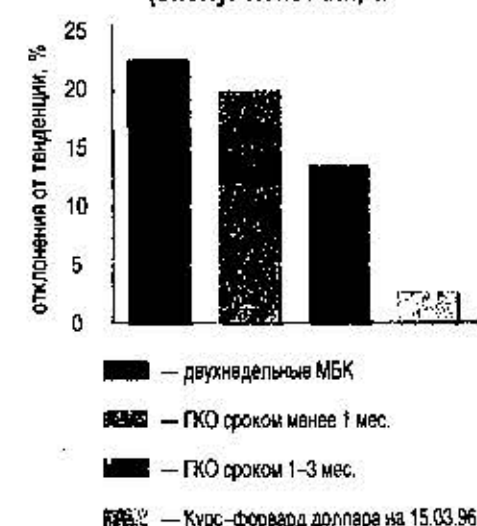


График 4 Колеблемость наиболее неустойчивых (спекулятивных) активов



В таблице 3 приведены базовые индикаторы финансового рынка за последние шесть недель. Состоятельность доходности активов обеспечивается использованием для всех них показателя эффективной доходности, рассчитываемого с использованием формулы сложного процента, то есть с учетом возможности и кратного реинвестирования дохода от размещения средств в активы разной срочности. Для МБК, ГКО, ГДО эффективная доходность (или эффективная процентная ставка) непосредственно фиксируется в таблице. Для котировок доллара и марки и фондового индекса коммерческих банков эквивалентом эффективной доходности является показатель темпов роста соответствующего курса по тенденции в годовом исчислении. Для курса-форвард - рублевая доходность форвардной продажи валюты, также приводимая в процентах годовых. Эффективная годовая доходность активов, приносящих непосредственно валютный доход - облигаций ВЭБ и валютных МБК - приведена в долларном выражении. Приведенные в самом начале таблицы недельные темпы инфляции и темпы инфляции по сложившейся тенденции в процентах годовых позволяют сопоставлять эффективную доходность активов с текущим уровнем инфляции. В качестве объемных индикаторов биржевого валютного рынка, рынков ГКО и МБК использованы соответственно рублевый эквивалент брутто-оборота долларовой торговли на ММВБ, суммарная величина вторичного оборота и нетто-оборота (равного чистой выручке) аукционов ГКО, а также объем сделок с МБК, по которым рассчитывается ставка INSTAR (по данным МФД).

финансовый рынок

от недельных операций с такими бумагами достигла 450% годовых.

Как уже отмечалось ранее, долгосрочные инвесторы, ориентирующиеся на высокую доходность к погашению, вкладывали средства в «длинные» бумаги. Данной ситуацией весьма ловко пользуется Министерство финансов. Проводя доразмышения облигаций, эмитент сбивает темп роста котировок этих ГКО (он составил за последнюю неделю лишь 2,2%), тем самым стимулируя дальнейший спрос на эти облигации. За последнюю неделю Минфин за счет доразмышений увеличил внутренний государственный долг на 625 млрд рублей по номиналу облигаций, что в полтора раза превышает показатель первой недели августа.

Министерство финансов порой просто вынуждено увеличивать размер долга за счет доразмышений облигаций. Зачастую (так, например, было на последних аукционах) цены на облигации, указанные в заявках дилеров на участие в аукционе, намного ниже сложившихся на вторичном рынке. В результате Минфин отсекает существенную часть спроса, размещая равно столько облигаций, сколько требуется, чтобы погасить предыдущие серии. Так, на прошлой неделе, несмотря на высокий спрос на шестимесячные облигации, Министерство финансов удовлетворило лишь половину из них, получив средства лишь на погашение 11-й серии ГКО.

Очевидно, впрочем, что в ближайшее время эмитент не будет испытывать затруднений с размещением очередных выпусков ГКО. С одной стороны, этому будет способствовать неликвидность рынка МБК — у инвесторов по-прежнему нет сопоставимой по надежности, ликвидности и доходности альтернативы рынку гособязательств. С другой стороны,

уже в ближайшее время к торгам ММВБ будут подключены региональные площадки, и в операциях с ГКО будут принимать участие не только московские, но и региональные инвесторы.

Большие надежды Минфин возлагает также на иностранных инвесторов, для полноценного доступа которых на рынок ГКО Центральный банк уже подготовил соответствующую инструкцию.

Курс доллара на ММВБ по итогам прошедшей недели вновь снизился (на 12 пунктов). Объемы биржевых валютных операций по-прежнему невысоки и односторонненны — банки, в основном, продают валютные средства. При этом объемные показатели удерживаются на достаточно стабильном уровне.

Очередное снижение спот-курса на ММВБ на прошедшей неделе потянуло вниз фьючерсные котировки по всем месяцам поставки. Снижением фьючерсных котировок брокеры также отреагировали и на информацию о возможности сужения валютного коридора, переданную по каналам Reuters, и планы правительства заложить в бюджет 1996 года средний курс в 5200 руб./\$.

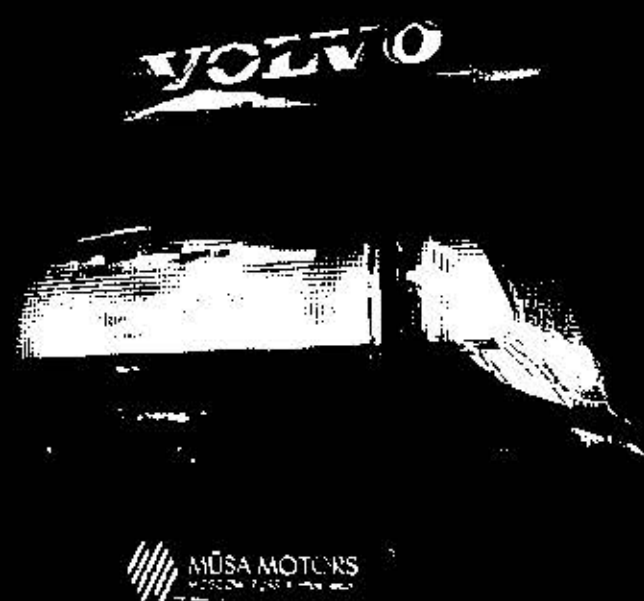
В результате доходность фьючерсных котировок опустилась до 25-30% годовых. Ряд брокеров отмечают, что снижение доходности фьючерсов повысило привлекательность фьючерсного рынка для хеджеров, которые в связи с кризисом на рынке МБК основной упор сегодня делают на страхование вложений в ГКО.

В настоящее время страхование операций с ГКО необходимым числом закупочных фьючерсных позиций дает 70-80% годовых в валюте. Общая деморализованность «быков» на фоне стагнации спот-курса доллара свидетельствует о вероятном продолжении снижения фьючерсных котировок, особенно по ближним контрактам.

Официальный дилер

VOLVO, RENAULT & LAND ROVER предлагает любую модель любой комплектации на заказ по ценам завода-изготовителя или со склада в Москве.

Обменивает ранее купленные у него автомобили на новые с доплатой. Предлагает автомобили с пробегом, прошедшие предпродажную подготовку. Широкий выбор запасных частей и аксессуаров, гарантийное и сервисное обслуживание.



Автосалон Musa Motors тел. (095) 402-9800.

Автосалон Musa Motors

и магазин запчастей тел. (095) 974-7008.

Сервис-центр и магазин запчастей тел. (095) 401-0234



Редакция благодарит Межбанковский финансовый дом, а также банки «Автосельхозмаш», «Аэрофлот», «Бизнес», «Горняк-банк», «Конверсбанк», «Межкомбанк», «Путяклин», «Росинтербанк», «Северный Торговый банк», «Солдартность», «Тверьиниерсалбанк», «Техбанк» и другие за постоянное содействие в подготовке статистического материала рубрики.

113

ЛУЧШИЙ ПОДАРОК ОТ SAMSUNG



Home Fax SF 30 – сверхкомпактный ДОМАШНИЙ ДРУГ

Звоните сегодня:

РЕГАРД ТУР: г. Москва, ул. Коммунистическая, 18. Тел. (095) 274-73-08, **X-RING:** г. Москва, Авиамоторная ул., 57. Тел. (095) 273-52-90, **КОРСО ТРЕЙД:** г. Москва, Банный проезд, 3а. Тел. (095) 284-33-97, **М & М:** г. Москва, Малый Тишинский пер., 23. Тел. (095) 253-78-02, **ЮМА-М:** г. Москва, ул. Юнатов, 18. Тел. (095) 212-24-29, **ОМНИС:** г. Москва, Ленинский проспект, 31. Тел. (095) 955-46-91, г. Москва, Каланчевская ул., 31., Тел. (095) 207-11-80, **ВИМКОМ:** г. Москва, ул. Электродная, 10. Тел. (095) 306-85-25, **ЮМА:** г. Санкт-Петербург, Невский проспект, 76. Тел. (812) 272-70-76, **ОРТЕМИР:** Республика Украина, г. Киев, ул. Михайловская, 6. Тел. (044) 228-13-89, **НОРА:** Республика Беларусь, г. Гомель, ул. Советская, 97. Тел. (0232) 57-56-88

Представительство SAMSUNG ELECTRONICS в Москве:

125167 Москва, Ленинградский проспект, 37, отель «Лэростар», корпус 9, офис 405
Телефоны: (095) 213-9157/58/59; факсы: (095) 213-9162/63/64

SAMSUNG

ELECTRONICS

валютные рынки СНГ

Грузия покидает компанию Украины и Беларуси

ПОСЛЕ более или менее устойчивого повышения в первые дни месяца на прошлой неделе котировки Московской межбанковской валютной биржи изменили направление движения. С 8 по 14 сентября курс доллара на ММВБ снизился на 12 пунктов (или 0,3%) и составил в прошлый четверг 4467 руб./\$. В условиях сохраняющейся напряженности на кредитном рынке банки в основном ориентировались на продажу валюты — предложение устойчиво превышало спрос. При этом доля нетто-оборота в суммарном объеме сделок достигала 75-80%.

Курс лари объявлен, осталось их увидеть

Одним из знаменательных событий прошедшей недели на рынке ограниченно конвертируемых валют стало официальное заявление председателя Национального банка Грузии Нодара Джавахишвили о введении новой национальной валюты — лари. По его словам, во всех районах Грузии в соответствии с указом, подписанным Эдуардом Шеварднадзе, уже созданы специальные комиссии по проведению денежной реформы. Поэтому обмен купонов на лари может состояться уже в конце сентября или в начале октября, не позже. Обновленный состав налично-денежной массы будет состоять из купюр номиналом 1, 2, 5, 10, 20, 50, 100, 500 лари и разменных монет достоинством 1, 2, 5, 10, 20, 50 тетри. Обменный курс будет зафиксирован на уровне 1,3 млн купонов за лари. Сам же обмен растянется на неделю. При этом, по словам Нодара Джавахишвили, не бу-

дет установлено никаких ограничений на размеры предъявляемых к обмену купонов. В своем выступлении по местному радио это подтвердил и глава грузинского государства Эдуард Шеварднадзе.

Председатель Национального банка Грузии также отметил, что денежная реформа никоим образом не скажется на стабильности новой национальной валюты, официальный курс которой будет установлен на уровне 1,3 лари/\$. По словам г-на Джавахишвили, у национального банка есть все основания для подобного заявления. В частности, курс лари будет поддерживаться за счет выделенных Международным валютным фондом кредитов, превышающих \$50 млн. Кроме того, будет использован опыт, накопленный за истекший год, когда курс купона (как официальный, так и биржевой) удалось удержать на отметке 1,3 млн купонов.

Особое внимание представитель Национального банка Грузии уделил необходимости создания условий для превращения лари в полноценную национальную валюту, то есть валюту, которая будет выполнять на территории республики функции единственного законного средства обращения. В настоящее время, несмотря на неоднократные заявления правительства и Национального банка Грузии о том, что использование иностранных валют в денежном обращении запрещено, как в уличной торговле, так и в магазинах в основном используются доллары и российские рубли.

Таким образом, после введения в Грузии лари на территории бывшего СССР

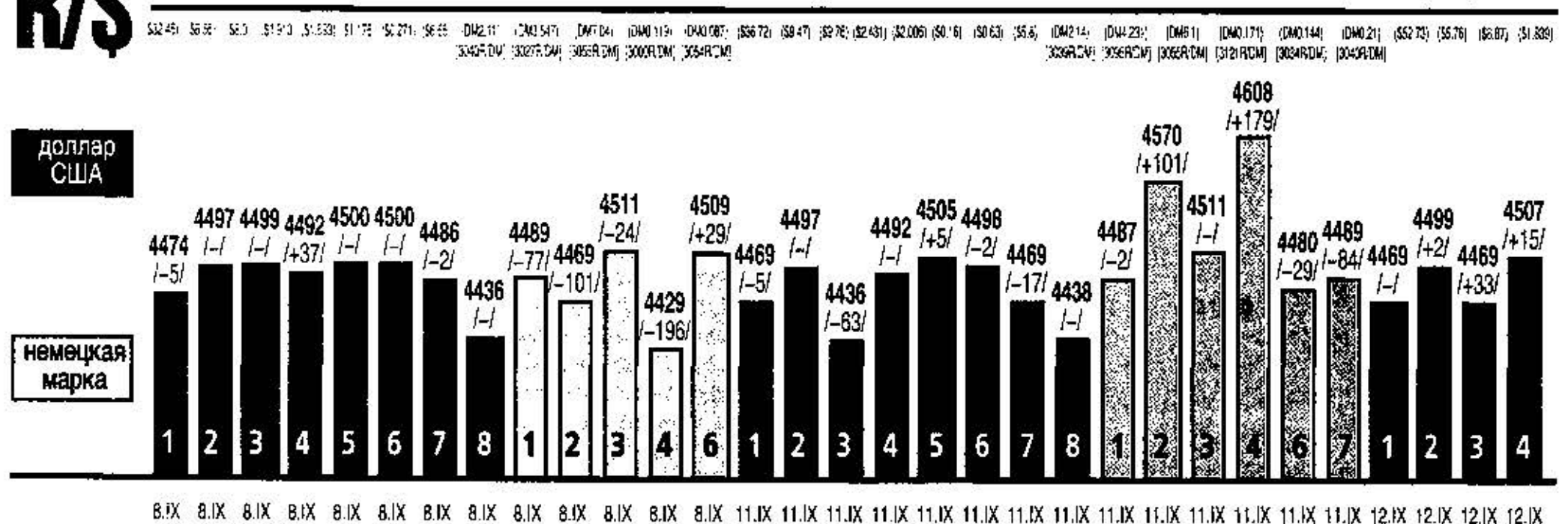
останется всего два государства, использующих временные платежные средства — Беларусь и Украина. Однако если в Беларуси только начинают задумываться о целесообразности замены в налично-денежном обращении расчетного билета Национального банка, а в качестве возможного срока проведения денежной реформы называется лишь отдаленный 1997 год, то на Украине технически к обмену карбованцев на гривну готовы уже около года, однако постоянно передвигают сроки обмена. В частности, в июне президент республики Леонид Кучма считал возможным проведение реформы уже в конце лета, а теперь называет иные сроки — конец года.

В регионах курс доллара достиг потолка

На истекшей неделе динамика курса доллара в обменных пунктах следовала движению его биржевых котировок. Однако если биржевой курс за неделю снизился всего на 12 пунктов, то обменный — в среднем на 70 пунктов. В четверг вечером в Москве банки покупали доллар в среднем по 4487 руб./\$, а продавали — по 4620 руб./\$. Не столь существенно изменился курс немецкой марки — в четверг марка стоила 3023 руб./DM при покупке и 3187 руб./DM при продаже. По-прежнему оставалась невысокой емкость наличного рынка. К примеру, один из основных поставщиков долларовых банкнот в Россию ТОКОбанк почти в пять раз сократил объемы импортируемой налички. Заметно сократили поставку наличной валюты и другие банки. Одновременно с

R/\$

Динамика биржевых котировок на валютных торгах



(-) — Изменение биржевого курса по сравнению с предыдущими торгами

1. Московская межбанковская валютная биржа (Россия, Москва)
2. Санкт-Петербургская валютная биржа (Россия, Санкт-Петербург)

3. Уральская региональная валютная биржа (Екатеринбург)
4. Сибирская межбанковская валютная биржа (Новосибирск)

валютные рынки СНГ

этим уменьшалась и доходность от операций с наличной валютой. Так, разница между курсами скупки и продажи доллара в обменных пунктах по сравнению с предыдущей неделей сократилась почти в два раза и составила к четвергу около 3%. При этом эффективность валютнообменных операций остается на низком уровне и из-за того, что большинство банков по-прежнему вынуждены закупать наличную валюту на условиях предварительной оплаты. Кроме того, банкиры практически не имели на минувшей неделе возможности использовать разницу между наличными и безналичными котировками, поскольку курс доллара на торгах Московской межбанковской валютной биржи превышал котировки обменных пунктов. Тем не менее, в условиях, когда у банков

заметно снизились возможности для зарабатывания денег на других сегментах финансового рынка, операции с наличной валютой рассматриваются в качестве одного из немногих источников получения дохода. Поэтому, хотя объем наличных валютных операций на прошлой неделе был в несколько раз меньше августовских показателей, в ближайшее время многие банкиры ожидают увеличения емкости рынка наличных продаж.

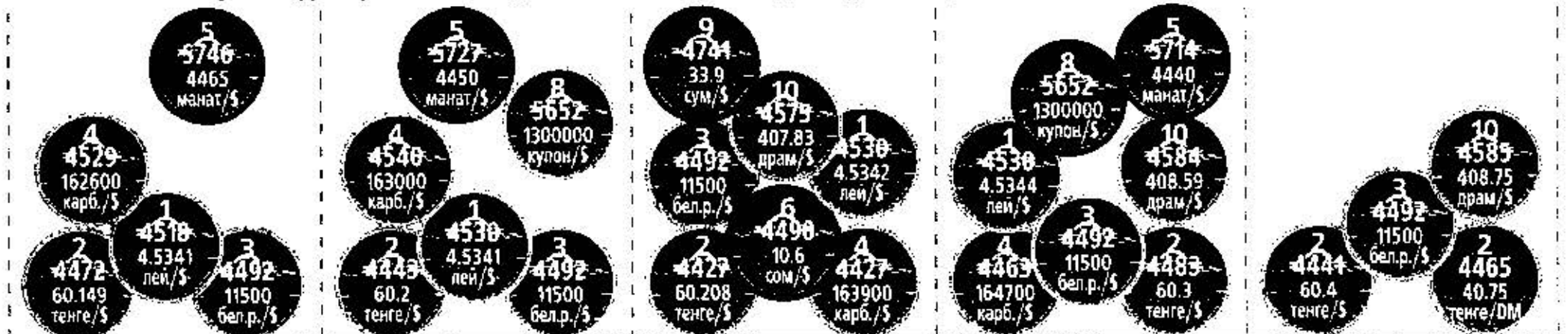
А вот в обменных пунктах региональных коммерческих банков курс продажи доллара на минувшей неделе рос и плавно приближался к верхнему уровню «зеленого коридора». К примеру, на уровне 4900 руб./\$ курс продажи доллара установили некоторые обменные пункты в Тольятти. Между тем,

курс скупки наличной валюты рос не столь быстрыми темпами. В результате маржа (разница между курсом скупки и продажи) увеличилась в ряде банков до 7%. Очевидно, вслед за сокращением емкости столичного рынка наличных продаж сокращение объемов операций с валютой коснулось и региональных банков.

Но так обстояли дела далеко не во всех регионах.

К примеру, в Сибири, Калининграде и Рязани котировки иностранных валют в обменных пунктах лишь несущественно отличались от показателей предыдущей недели. При этом коммерческие банки поднимали котировки скупки и продажи более или менее синхронно, не наращивая разницы между ними.

Кросс-курсы российского рубля по отношению к доллару на национальных валютных рынках

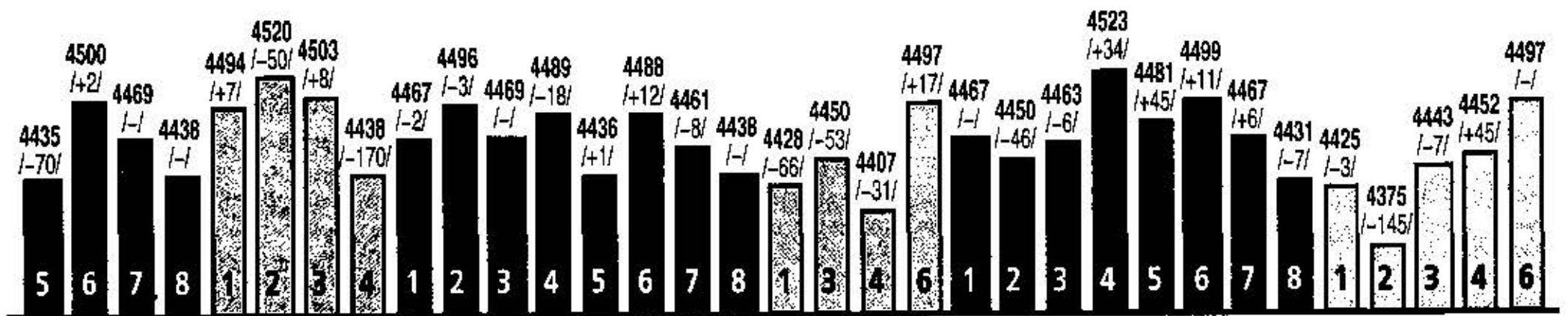


- 8.IX - торги проходили по долларам США.
- 11.IX - торги проводились по немецкой марке. Для расчета кросс-курса дополнительно использовались текущие биржевые котировки доллара и немецкой марки по данным агентства Reuters.
- 12.IX - торги проводились за российские рубли.
- 13.IX - торги проводились за национальные валюты. Курсы пересчитаны в соответствии с текущими биржевыми котировками национальных валют к российскому рублю.
- 14.IX - торги проводились за национальные валюты. Курсы пересчитаны в соответствии с текущими официальными котировками национальных валют к российскому рублю.

- Межбанковская валютная биржа «Молдова» (Молдова, Кишинев)
- Валютная биржа республики Казахстан (Казахстан, Алма-Ата)
- Белорусская межбанковская валютная биржа (Беларусь, Минск)
- Украинская межбанковская валютная биржа (Украина, Киев)
- Бакинская межбанковская валютная биржа (Азербайджан, Баку)
- Валютный аукцион Национального банка Кыргызстана (Кыргызстан, Бишкек)
- Валютные торги банка Ратех (Латвия, Рига)
- Тбилисская межбанковская валютная биржа (Грузия, Тбилиси)
- Узбекская валютная биржа (Узбекистан, Ташкент)
- Ереванская фондовая биржа (Армения, Ереван)
- Крымская межбанковская валютная биржа (Украина, Симферополь)

(в скобках указаны объемы продаж в млн)

(31.923) (30.119) (30.27) (31.6) (30.2.16) (30.4.6) (30.2.04) (30.4.01) (34.5.0) (39.27) (39.36) (31.2) (31.967) (30.474) (30.367) (33.274) (30.48.30) (30.2.42) (30.0.09) (30.0.42) (36.1.51) (39.32) (36.57) (32.105) (31.891) (30.332) (30.361) (36.947) (30.2.36) (30.4.506) (30.4.05) (30.0.015) (30.0.025) (30.43.970M) (30.6170M) (30.50970M) (30.6670M) (30.4770M) (30.0000M) (30.1570M) (29.8680M) (30.4770M)



- Азиатско-Тихоокеанская межбанковская валютная биржа (Владивосток)
- Ростовская межбанковская валютная биржа (Ростов-на-Дону)
- Нижегородская валютно-фондовая биржа (Нижегород)
- Самарская валютная межбанковская биржа (Самара)
- Краснодарская межбанковская валютная биржа (Краснодар)

мировые валютные рынки

Японская иена уступила доллару. Сознательно

ПРОШЕДУЮ неделю можно без преувеличения считать триумфальной для американской валюты. Доллар не только легко взял психологический рубеж в 100 иен/\$, но и устойчиво закрепился выше этой отметки. Хотя многие аналитики не считают это заслугой доллара, отмечая, что это — проявление не его силы, а слабости японской валюты.

Как бы то ни было, но в прошлый вторник на американских торгах доллар вышел за пределы 101 иен/\$. Комментируя ситуацию, старший дилер Sanwa Bank Ltd в Нью-Йорке Jeffrey Yu отметил, что «имеет место отток капитала из Японии, однако средства вкладываются в английский фунт, немецкую марку, швейцарский франк и австралийский доллар — инвестиции в доллары немного». По мнению дилеров, предпочтение Европе японские инвесторы отдавали, счи-

тая, например, Bundesbank более активным в борьбе с инфляцией и повышении устойчивости национальной валюты. Что же касается швейцарского франка, то он традиционно считается безопасным объектом инвестиций. Доллар же не выдерживал конкуренции с европейскими валютами. В частности, потому, что вполне вероятным представлялось снижение Федеральным резервом процентных ставок, особенно в свете новых данных об усилении инфляции в США. Тем не менее, к полудню доллар поднялся до 101,1 иен/\$ против 99,95 иен/\$ в понедельник (хотя и проиграл немецкой марке, опустившись с 1,4725 DM/\$ до 1,4715 DM/\$). К этому моменту стало известно, что Банк Японии снизил учетную ставку с 1% до 0,5%, как бы стимулируя вкладчиков пуститься в странствия по миру в поисках более высоких доходов. По рынку поползли слухи, что Банк Японии спокойно покупает доллары. И все же дилеры оценивали достижения американской валюты лишь как функцию слабости иены. При этом аналитики утверждали, что японские лидеры не прочь еще больше ослабить иену, чтобы придать японским товарам большую привлекательность для иностранцев и подхлестнуть застоявшуюся экономику.

Сказано — сделано. В среду доллар взял рубеж в 102,5 иен/\$ (что является самым большим его достижением с июня прошлого года) и был полон решимости идти дальше. Тем не менее, ему пришлось ненадолго отступить назад — но лишь затем, чтобы к окончанию утренней сессии выйти на уровень 102,56 иен/\$. А попутно оставить позади и немецкую марку (1,4850 DM/\$).

И тем не менее, по сведениям дилеров, спрос на доллары со стороны прежде всего держателей японской валюты оста-

Таблица 2. Кросс-курсы немецкой марки

	7.09	8.09	11.09	12.09	13.09	14.09
Марка/фунт	2,2873	2,2925	2,2836	2,2900	2,3148	2,3052
Иена/марка	66,59	67,50	67,77	68,55	68,75	68,82
Швейцарский франк/марка	0,8236	0,8202	0,8192	0,8178	0,8153	0,8138
Французский франк/марка	3,4356	3,4493	3,4456	3,4558	3,4354	3,4435

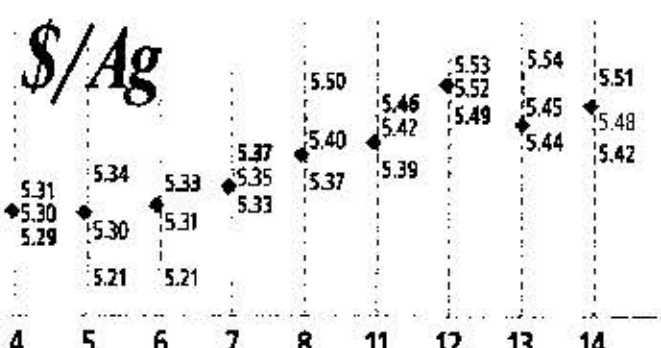
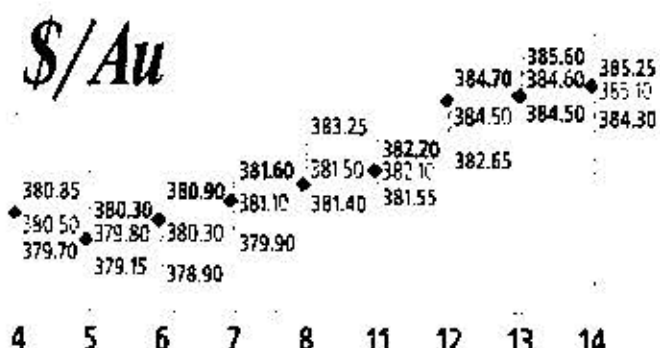
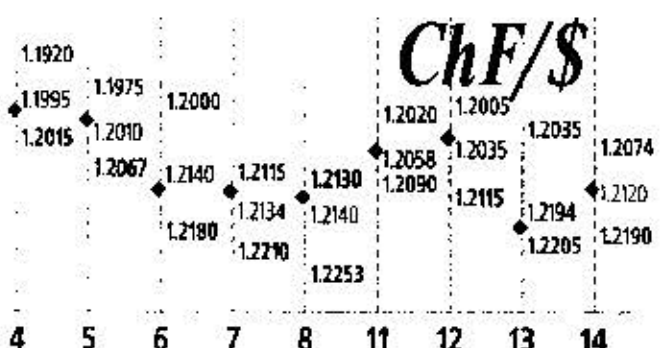
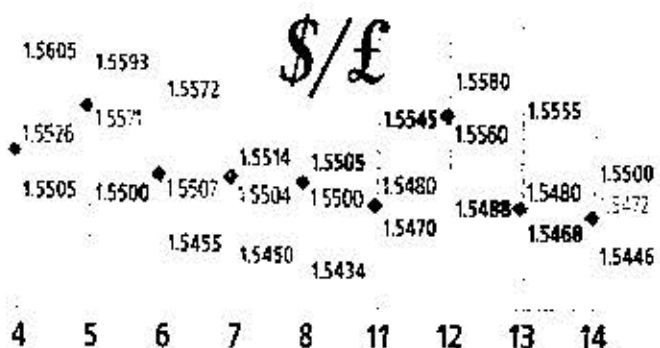
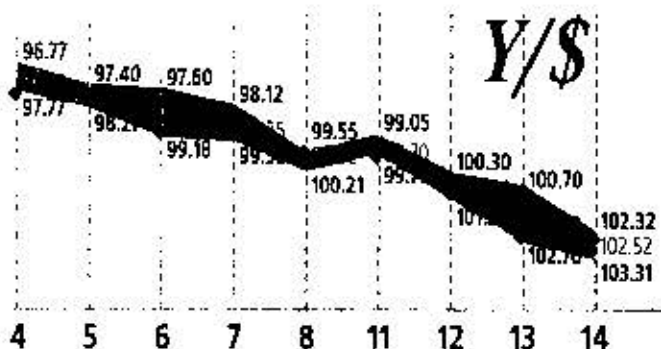
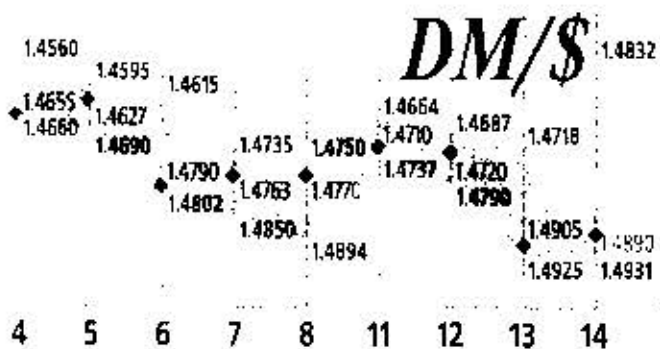


Таблица 3. Годовые процентные ставки за неделю

Срок	Доллар США	Немецкая марка	Французский франк	Японская иена	Швейцарский франк	Фунт стерлингов
1 день	$5^{22}_{22}/5^{26}_{22}$	$4^4_{22}(-^4_{22})/4^4_{22}(-^4_{22})$	$5^{24}_{22}(-^4_{22})/5^{26}_{22}(-^4_{22})$	$^{11}_{22}(-^{12}_{22})/^{11}_{22}(-^{12}_{22})$	$3^4_{22}(-^4_{22})/3^4_{22}(-^4_{22})$	$6^{28}_{22}(-^4_{22})/6^{24}_{22}$
1 неделя	$5^{22}_{22}/5^{26}_{22}$	$4^4_{22}(-^4_{22})/4^4_{22}(-^4_{22})$	$5^{24}_{22}(-^4_{22})/5^{26}_{22}(-^4_{22})$	$^{11}_{22}(-^{12}_{22})$	$3^4_{22}(-^4_{22})/3^4_{22}(-^4_{22})$	$6^{28}_{22}/6^{24}_{22}$
1 месяц	$5^{22}_{22}/5^{26}_{22}$	$4^4_{22}(-^4_{22})/4^4_{22}(-^4_{22})$	$5^{22}_{22}(-^4_{22})/5^{26}_{22}$	$^{11}_{22}(-^{12}_{22})/^{11}_{22}(-^{12}_{22})$	$2^4_{22}(-^4_{22})/2^4_{22}(-^4_{22})$	$6^{28}_{22}/6^{24}_{22}$
3 месяца	$5^{22}_{22}/5^{26}_{22}$	$4^4_{22}(-^4_{22})/4^4_{22}(-^4_{22})$	$5^{22}_{22}(-^4_{22})/5^{26}_{22}(-^4_{22})$	$^{11}_{22}(-^{12}_{22})/^{11}_{22}(-^{12}_{22})$	$2^4_{22}(-^4_{22})/2^4_{22}(-^4_{22})$	$6^{28}_{22}(-^4_{22})/6^{24}_{22}(-^4_{22})$
6 месяцев	$5^{22}_{22}/5^{26}_{22}$	$4^4_{22}(-^4_{22})/4^4_{22}(-^4_{22})$	$5^{24}_{22}/5^{26}_{22}(-^4_{22})$	$^{11}_{22}(-^{12}_{22})/^{11}_{22}(-^{12}_{22})$	$2^4_{22}(-^4_{22})/2^4_{22}(-^4_{22})$	$6^{28}_{22}(-^4_{22})/6^{24}_{22}(-^4_{22})$
1 год	$5^{24}_{22}/5^{26}_{22}$	$4^4_{22}(-^4_{22})/4^4_{22}(-^4_{22})$	$5^{24}_{22}(-^4_{22})/5^{26}_{22}(-^4_{22})$	$^{11}_{22}(-^{12}_{22})/^{11}_{22}(-^{12}_{22})$	$2^4_{22}(-^4_{22})/2^4_{22}(-^4_{22})$	$6^{28}_{22}(-^4_{22})/6^{24}_{22}(-^4_{22})$

В таблице даны сведения о годовых процентных ставках по межбанковским депозитам и кредитам (в скобках — их изменения за прошедшую неделю). Если ставка снижается с ростом срока кредита/депозита, можно говорить о том, что участники рынка ожидают усиления инфляции, а изменение ставок позволяет судить о том, какие ожидания усиливаются — если увеличение темпов инфляции, ставки на более длительный срок повышаются. Второе обстоятельство, которое нужно принимать во внимание — соотношение ставок по различным валютам. Оно позволяет судить также и о курсовых соотношениях, прогнозируемых на дальнюю перспективу.

мировые валютные рынки

Таблица 3 Курсы рубля и мировых валют по отношению к доллару

	Курс покупки	Курс продажи
Российский рубль*	4467 (-12)	
Английский фунт стерлингов	0,6458 (+0,0015)	0,6462 (+0,0015)
Бельгийский франк	30,59 (+0,23)	30,63 (+0,23)
Голландский гульден	1,6672 (+0,0148)	1,6682 (+0,0148)
Датская крона	5,765 (+0,0455)	5,770 (+0,0455)
Итальянская лира	1608,8 (-20,8)	1609,8 (-20,8)
Канадский доллар	1,3632 (+0,0264)	1,3642 (+0,0264)
Немецкая марка	1,488 (+0,013)	1,489 (+0,013)
Норвежская крона	6,487 (+0,038)	6,492 (+0,038)
Финская марка	4,37 (+0,15)	4,40 (+0,14)
Французский франк	5,1238 (+0,0438)	5,1288 (+0,0438)
Шведская крона	7,174 (-0,055)	7,184 (-0,125)
Швейцарский франк	1,2132 (-0,0004)	1,2142 (-0,0004)
Японская иена	102,55 (+3,65)	102,65 (+3,65)
ЭКЮ**	1,2834 (-0,0015)	

Курсы доллара приведены по данным Reuters на 13 сентября.

*Официальный курс Центрального банка России.

**Долларов за ЭКЮ. В скобках даны изменения по сравнению с 7 сентября.

вался довольно высоким. Вверх доллар толкала и благоприятная ситуация на фондовых рынках. Однако несмотря на обнадеживающую динамику индекса Dow Jones, многие торговцы все еще осторожничают.

На следующий день доллар преодолел уровень в 103 иен/\$. Некоторые аналитики уже спешили назвать это шестивне триумфальным. Действительно, после нескольких месяцев депрессии взлет доллара за каких-нибудь три дня на 3 иены никого не мог оставить равнодушным. А ведь еще не так давно (в апреле) доллар находился на рекордно низком за всю послевоенную историю уровне по отношению к японской иене — всего 79,75 иен/\$.

По сообщениям дилеров, те инвесторы, которые еще накануне сомневались в устойчивости тенденции роста доллара, старались «поймать лисцу за хвост», сожалея лишь о том, что не начали покупать доллары по минимальному курсу.

Впрочем, настроения на рынке таковы, что доллару вполне под силу штурмовать уровень в 104 иен/\$ и даже 105 иен/\$. Главный биржевой маклер Bank of America заявил, например, что вполне оправданно полагаться на то, что финансово-кредитные власти будут активно двигать доллар к отметке 105 иен/\$.

Весьма заметным был и рост доллара по отношению к немецкой марке. Впервые за семь месяцев американской валюте удалось преодолеть ключевой рубеж — в 1,5 DM/\$. Чему, кстати, были несказанно рады немецкие экспортеры.

Вслед за Dow Jones подскочили лондонский индекс FTSE-100 и немецкий DAX-30. По выражению одного из брокеров, рынок акций и облигаций напоминает в настоящее время безудержный поезд, который вот-вот сойдет с рельсов и в который надо успеть вскочить.

Короче, сегодня уже, наверное, можно набраться смелости и сказать, что доллару удалось восстановить свою репутацию, сильно пошатнувшуюся после 20-процентного падения по отношению к японской иене в первом квартале этого года из-за серьезной разбалансированности торгового баланса.

Разумеется, некоторый конъюнктурный откат котировок американской валюты вполне возможен, тем более после ажиотажной скупки доллара иностранными инвесторами. Однако такого резкого падения, как в начале года, скорее всего, уже не произойдет. По крайней мере, на фоне устойчивого роста доллара недавние жаркие дебаты американских экономистов, обсуждавших возможные изменения курсовой политики, сегодня выглядят бурей в стакане воды.

Использованы материалы агентства Reuters.



**предлагает торговым предприятиям
и организациям, оказывающим
услуги населению, использовать
для своих расчетов с клиентами и Банком
расчетные валютные чеки
Банка «МЕНАТЕП».**

Чеки предназначены для расчетов
физических лиц с организациями
за товары и услуги.

**Переход на чековое обслуживание
позволит Вам:**

- **ускорить оборачиваемость капитала**
(быстрое зачисление эквивалентной суммы на текущий счет после предъявления чека, отпадает необходимость в конвертации средств);
- **снизить затраты по обслуживанию клиентов**
(нет необходимости в содержании рублевой кассы пересчета, кассира, кассового аппарата, инкассации наличности);
- **увеличить покупательский интерес**
(снижение себестоимости продаваемых товаров и услуг, удобство обслуживания для покупателей);
- **облегчить расчеты с клиентами и банком**
(чеки не имеют фиксированного номинала, расчеты ведутся в любой иностранной валюте и российских рублях, пункты продажи чеков размещаются прямо в торговых залах);
- **сделать свою работу безопасной**
(не ведется работа с наличностью, исключается получение средств по чекам посторонними лицами).

Справки по телефону:

(095) 235-90-03.

Ждем Ваши предложения по факсу:

(095) 235-64-20.

ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

«СВОБОДНЫЙ РЫНОК»

Колебания фиксируемого "Ъ" сводного индекса оптовых цен за последние полтора месяца вряд ли можно назвать внушительными — его еженедельные изменения составляли лишь доли процента. Не стала исключением и минувшая неделя: индекс цен незначительно снизился — на 0,19%.

СНИЖЕНИЕ оптовых цен на стройматериалы, а также металлы и металлоизделия (-1,63% и -0,98% соответственно) на прошедшей неделе компенсировалось ростом цен на нефть и нефтепродукты (+1,82%). Ситуация на рынке стройматериалов характеризовалась существенным снижением цен на пиломатериалы (-3,4%) и металлоизделия строительного назначения (-1,9%). Летний строительный сезон практически завершен, и спрос на эти группы товаров постепенно ослабевает.

В то же время цены на сырую нефть выросли сразу на 3,03% (неделей раньше — на 2,33%), общий же прирост цен на нее с начала сентября составил 5,36%. Как показывает практика, главные оптовые торговцы нефтепродуктами — предприятия нефтепродуктообеспечения — реагируют на изменения цен на нефть, как правило, с некоторой задержкой. Поэтому в плане роста цен нефтепродукты сейчас отстают от исходного сырья — основные марки бензина подорожали на 2,15%, дизельное топливо — на 1,15%.

Одним из факторов роста цен на нефтепродукты стало изменение схемы расчетов для осуществляющих торговлю горючим коммерческих структур. До последнего времени фирма-покупатель сырья имела в запасе до 45 дней на его оплату нефтедобывающему предприятию. За это время она успевала «прогнать» нефть через нефтеперерабатывающий завод, получить горючее, реализовать его конечным продавцам (например, АЗС) и рассчитаться со всеми заинтересованными сторонами. Теперь же нефтяники этот срок сократили — с момента покупки нефти до конечного расчета должно пройти не более 15 дней. Этого времени явно недостаточно для реализации всего торгового цикла. Поэтому покупателю нефти приходится либо замораживать собственные средства (переводя их на счета нефтяных компаний еще до реализации товара),

либо брать кредиты. И тот, и другой варианты приводят к росту издержек, который, разумеется, отражается и на конечной цене топлива.

Попадающие в коммерческий оборот продукты нефтепереработки (этот сегмент рынка обычно называют «свободным рынком нефтепродуктов») составляют до 20% российского рынка горюче-смазочных материалов. При этом формирующиеся на свободном рынке цены ниже, чем у государственных предприятий нефтепродуктообеспечения.

Цены предприятий нефтепродуктообеспечения подпираются ценами свободного рынка, работающего на минимальном уровне рентабельности, но выигрывающего по сравнению с госструктурами в скорости оборота капитала. Рост цен свободного рынка спровоцировал общее повышение цен на продукты нефтепереработки практически во всех регионах России. Примечательно, что нефтеперерабатывающие заводы и предприятия нефтепродуктообеспечения в послед-

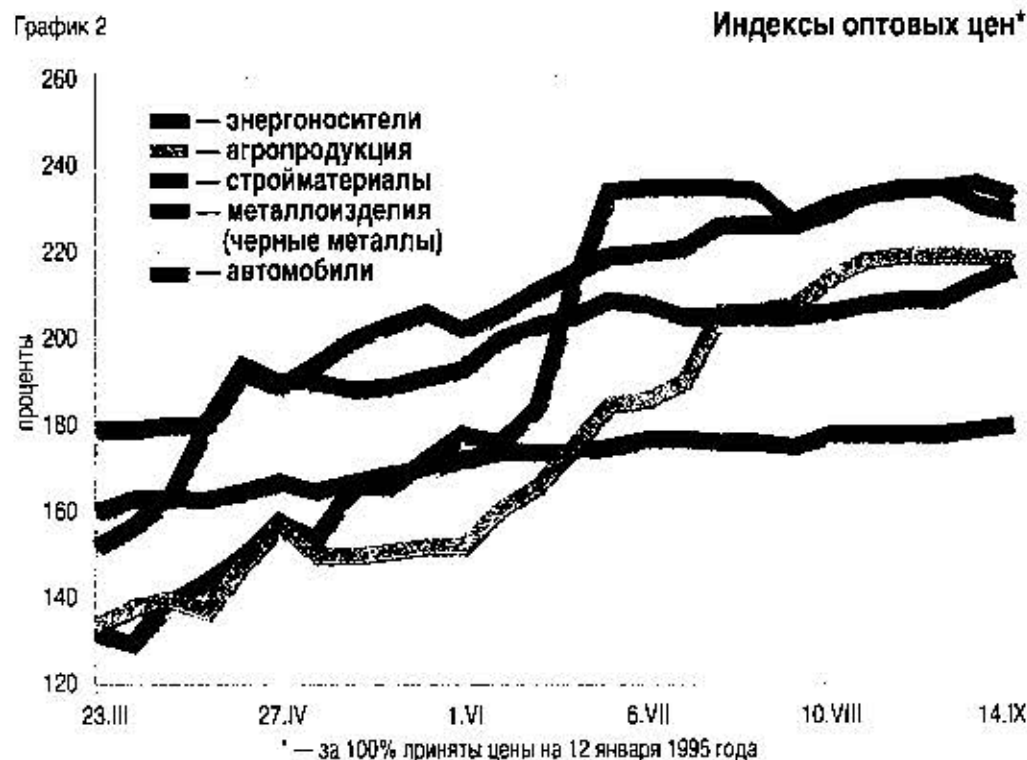
Таблица 1. Оптовые цены внебиржевого рынка

Наименование товара	min цены	max цены	Средние цены	Изменение по сравнению с прошлой неделей (%)
Нефть и нефтепродукты (тыс. руб./т)				
Нефть (акция, НДС, без оплаты транспорта)	330	350	340	3,03
Бензин А-76 этилированный (акция, НДС, дор. налог)	1470	1830	1650	2,17
Бензин А-76 неэтилированный	1490	1906	1698	1,80
Бензин А-92/93 этилированный	1615	2220	1917,5	2,27
Бензин А-92/93 неэтилированный	1650	2300	1975	2,33
Авиакеросин ТС-1	870	1127	998,5	0,05
Дизельное топливо летнее	990	1364	1177	1,90
Дизельное топливо зимнее	950	1320	1135	0,44
Мазут М-100	350	459	404,5	2,41
Агропродукция (тыс. руб./т)				
Сахар-песок	3200	3700	3450	-0,93
Мука пшеничная	1790	1950	1870	0,13
Лес, стройматериалы				
Доска необрезная хвойных пород (тыс. руб./м. куб.)	350	430	390	-4,29
Доска обрезная хвойных пород (тыс. руб./м. куб.)	500	610	555	-2,63
Доска-вагонка (тыс. руб./м. куб.)	730	1500	1115	0,45
Цемент М-400 портланд (тыс. руб./т)	410	490	450	-1,10
Кирпич красный М-100 (руб./шт.)	790	900	845	-0,59
Металлы, металлоизделия (тыс. руб./т)				
Сталь арматурная	1750	2000	1875	-2,60
Прокат листовой	1710	2300	2005	-0,50
Швеллер	1850	2050	1950	-1,27
Уголок	1700	1900	1800	-1,37
Медь рафинированная	11500	12800	12150	-0,41
Алюминий А7 в чушках	9950	11000	10475	0,24
Автотранспорт (тыс. руб.)				
ВАЗ-2107	35500	38000	35750	0,68
ВАЗ-21093	38200	42900	40550	0,12
ГАЗ-31029	38000	42000	40000	0,00
МАЗ-5551	59000	61500	60250	0,00
КамАЗ-55111	87700	97500	92600	0,11
КамАЗ-53212	92000	99500	95750	0,52

При подготовке таблицы использованы данные ИА «Кортес», ИА «Биржа металлов».



товарные рынки



ние месяцы не выработывали никакой предварительной договоренности по согласованному повышению цен. Поэтому сложившийся разброс цен по регионам весьма существенен. Его можно проиллюстрировать следующим образом — минимальная цена на этилированный бензин А-92/93 предприятий нефтепродуктообеспечения Центрально-черноземного района (2165,8 тыс. руб./т) выше максимальной цены, сложившейся, скажем, на Урале (2102,1 тыс. руб./т).

Таблица 2 Цены свободного рынка на нефтепродукты, тыс. руб./т (с НДС, НДС и акцизом, фр.-станция отправления)

	Минимальная цена	Максимальная цена	Средневзвешенная цена
Бензин А-76	916	1710	1259
Бензин А-93	1081	1862	1508
Дизтопливо	679	1130	914
Мазут	230	414	321
Авиакеросин ТС-1	682	893	773

При подготовке таблицы использованы данные ТЦ «Интернефть».

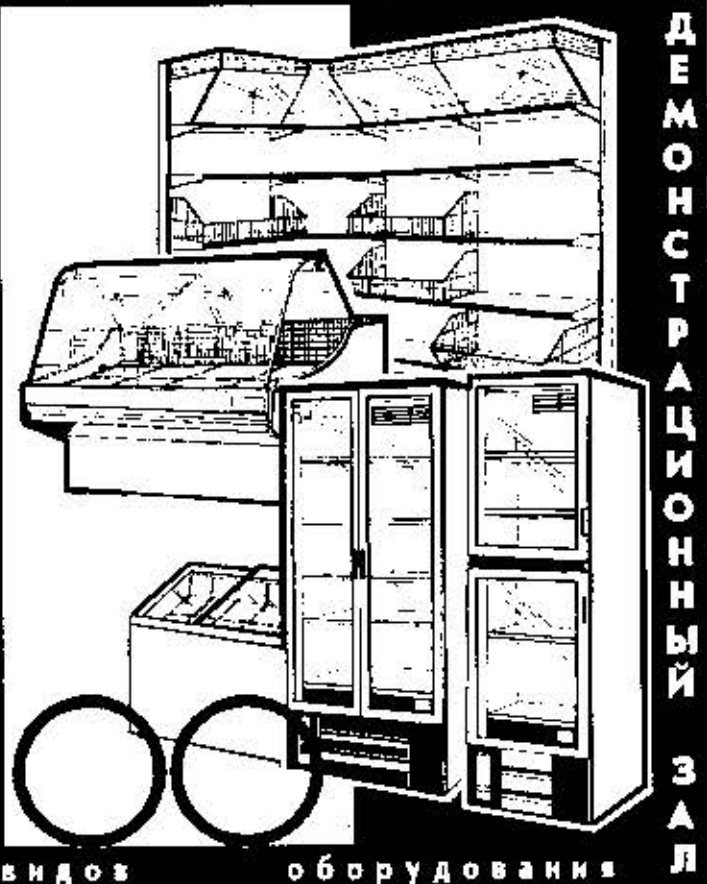
РУССКИЙ ПРОЕКТ



ОБОРУДОВАНИЕ
МАГАЗИНОЕ И
РЕСТОРАНОВ

(095) 207-46-01
207-69-09
факс 207-46-81

С-Петербург
234-59-59
234-37-82
Ярославль
32-88-75
32-88-44



видов оборудования

ZyXEL

МОДЕМЫ, КОТОРЫЕ ОБЪЕДИНЯЮТ

Модем / Факс / Автоответчик / Определитель номера

Модемы ZyXEL серии U-1496 являются признанным лидером на российском рынке. Большое количество дополнительных функций и оптимальное соотношение цена/производительность делают их идеальными как для профессионального применения, так и для домашнего офиса.

Официальный дистрибьютор:

Data Express Co.

117279, Москва, ул. Островитянова 37а

Тел. (095) 420 2519

Факс (095) 420 5311

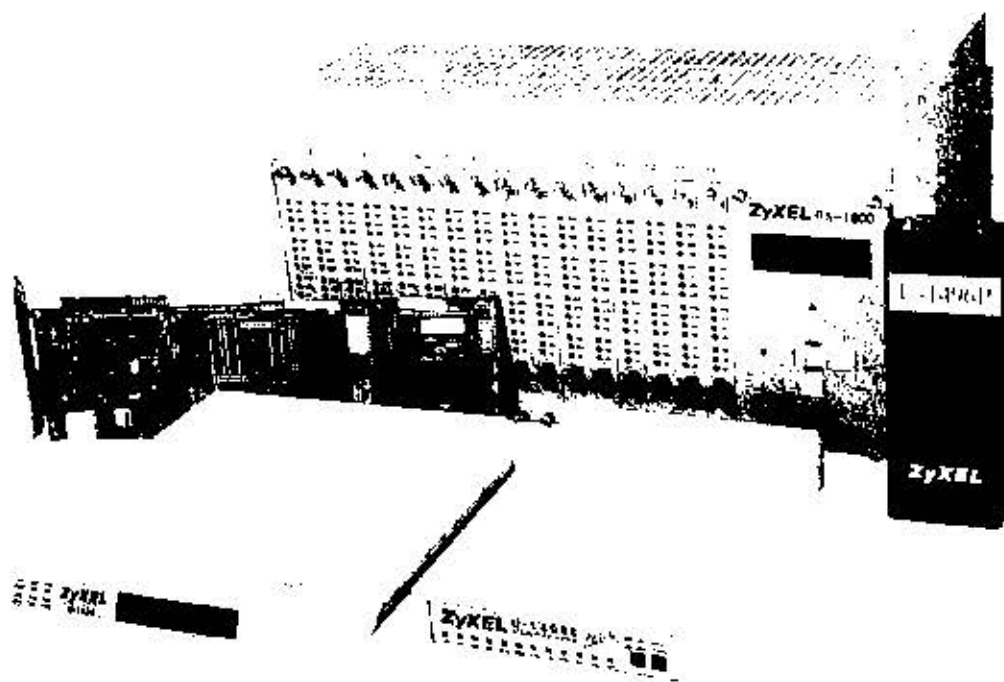
Информация (в т.ч. о дилерах) (095) 932 8510

Техническая поддержка (095) 932 7201,

(095) 932 7601

WHITE BEAR BBS (095) 932 8465

zyxel@variant.msk.su, 2:5020/22@fidonet



ТОВАРНЫЕ РЫНКИ

Огуречный кризис

Кризис банковской системы и рост курса доллара привели к достаточно напряженной ситуации на потребительском рынке. Товарные запасы в оптовом звене постепенно подходят к концу. Для их пополнения необходимы оборотные средства, которых сейчас явно не хватает, так как их основной источник — банки — переживают далеко не лучшие времена.

Единственным выходом из создавшегося положения для большинства оптовых фирм является пересмотр прайс-листов.

Прежде всего, подорожание коснется сигарет, кондитерских изделий и спиртных напитков — ценовую ситуацию здесь формирует большое количество мелких фирм, которые пострадали от кризиса на межбанковском рынке сильнее всего, так как существуют в основном за счет кредитов. В то же время, например, рынок электроники контролируют в основном крупные фирмы, которые обладают значительным фи-

нансовым потенциалом, и поэтому резкие ценовые скачки тут маловероятны.

Наметился резкий подъем цен на различные консервированные овощи, поставляемые крупными партиями из Болгарии, Венгрии, Чехии, Словакии. В некоторых фирмах оптовые цены на 500-700-граммовые банки с маринованными огурцами, помидорами и другими любимыми нашим народом закусками поднялись с \$0,6-0,7 до \$1,1.

Часть оптовиков все пристальнее присматривается к российским овощным консервам. Правда, отечественные производители пока не могут обеспечить должное оформление и расфасовку товара. Но это, по общему мнению — проблема решаемая.

С приближением зимы спрос на консервированные овощи будет возрастать, что значительно повысит ликвидность овощных консервов отечественного производства, которые уже сейчас расширяют свою нишу на потребительском рынке за счет успешной ценовой конкуренции с импортными аналогами.

Таблица 3. Импортные товары, наиболее привлекательные для оптовой и розничной торговли

Наименование товара	Средняя контрактная цена	Средняя оптовая цена	Коэффициент ликвидности (опт)	Коэффициент привлекательности товара в оптовой торговле	Средняя за неделю розничная цена	Коэффициент ликвидности (розница)	Коэффициент привлекательности товара в розничной торговле	Минимальная оптовая цена	Телефон оптовой фирмы или мелкооптовый рынок
ЦИГАРЕТЫ									
Bond	1064	2010	0,15	0,52	3100	0,10	0,32	1870	(095) 303-34-17
Camel	2221	3065	0,25	0,31	5150	0,10	0,39	2730	(095) 482-56-06
Chesterfield	1899	2800	0,24	0,36	3640	0,29	0,29	2500	Измайловский
Galoises Blondes	1645	2475	0,11	0,31	3200	0,13	0,21	2350	(095) 941-50-27
Hollywood	1479	1920	0,09	0,19	3000	0,14	0,35	1840	(095) 267-00-10
Kent	2091	3500	0,19	0,43	5025	0,16	0,30	3200	(095) 219-55-31
L&M	1712	2245	0,10	0,20	3200	0,21	0,32	2140	(095) 133-72-27
Lucky Strike	1913	2900	0,23	0,37	4475	0,27	0,40	2600	Таганский
Magna	1010	1535	0,24	0,38	2825	0,13	0,49	1370	(095) 248-03-30
Marlboro	2243	3625	0,23	0,42	5825	0,26	0,43	3250	(095) 482-56-06
Marlboro Lights	2994	4195	0,16	0,28	6000	0,18	0,31	3890	(095) 248-03-30
Pall Mall superlong	2007	2925	0,17	0,31	4075	0,12	0,26	2700	Киевский
Winston	2172	2950	0,27	0,31	5375	0,26	0,54	2600	(095) 437-54-21
НАПИТКИ									
Бренди «Слынчев Бряг» (Болгария), 0,5 л	3888	5610	0,09	0,27	9850	0,14	0,45	5370	(095) 147-14-25
Пиво бутылочное Faxe (Дания) 0,33 л	1922	2620	0,06	0,21	3550	0,22	0,29	2539	(095) 940-08-57
Вода газированная Crush (Англия) 0,33 л	1117	1775	0,22	0,40	2800	0,24	0,41	1600	(095) 313-02-92
Вода газированная Vera (Италия), 1,5 л	2637	3395	0,20	0,24	5650	0,17	0,42	3090	(095) 450-30-01
Водка Finlandia (Финляндия), 0,5 л	13854	20400	0,17	0,32	29000	0,15	0,28	18800	(095) 129-95-42
Сок West Best 100% (Финляндия), 1 л	2458	3700	0,18	0,34	5150	0,19	0,29	3400	(095) 334-48-10
Водка Rasputin (Германия), 0,7 л	7150	10800	0,25	0,38	15050	0,23	0,31	9600	Измайловская
КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ									
Жевательная резинка Sportlife	1028	1401	0,24	0,30	2925	0,13	0,61	1251	(095) 150-00-94
Жевательная резинка Dirol	715	1281	0,11	0,45	1875	0,14	0,30	1211	(095) 214-84-70
Жевательная резинка Orbit (пластинки)	670	1200	0,18	0,49	1825	0,09	0,30	1100	(095) 212-38-24
Жевательная резинка Stimorol	626	875	0,19	0,29	1350	0,08	0,31	800	Киевский
Жевательная конфета Fruit-Tella	1073	1408	0,14	0,23	2475	0,11	0,43	1316	(095) 156-26-50
Шоколадный батончик Nuts	1073	1425	0,19	0,26	2525	0,06	0,42	1300	Киевский
Шоколадные батончики Whole Nut	1207	1415	0,30	0,24	2675	0,18	0,54	1230	(095) 200-37-18
ПРОДОВОЛЬСТВИЕ									
Салями в вакуумной упаковке (Дания), 250 г	4335	5772	0,05	0,19	7425	0,09	0,19	5643	(095) 209-24-65
Соус Chilli (США), 283 г	1117	1422	0,12	0,19	1975	0,14	0,26	1343	(095) 170-10-80
Говядина с/с (Венгрия), 400 г	3888	4840	0,16	0,20	6350	0,12	0,21	4480	(095) 434-97-35
Салат консервированный (Болгария), 800 г	2458	3915	0,16	0,37	5050	0,10	0,20	3630	(095) 273-86-79
ЭЛЕКТРОНИКА									
Телевизор Sony 1400	1 117 300	1 273 700	0,07	0,11	1 351 900	0,05	0,06	1 229 000	(095) 426-43-42
Телевизор Panasonic 14L3R	1 139 600	1 267 000	0,05	0,08	1 340 700	0,07	0,07	1 237 950	(095) 924-92-24
Видеоплейер Otake VR-44	580 970	690 500	0,07	0,13	726 250	0,09	0,07	665 900	(095) 111-01-68
Видеоплейер Shiyaki P-29	536 300	598 900	0,6	0,09	670 350	0,14	0,13	590 000	(095) 912-12-68
Видеоплейер Akai VS-R188K	670 350	759 800	0,06	0,09	826 770	0,05	0,07	737 400	(095) 938-26-46

товарные рынки

Берлиоз не поскользнется

На потребительском рынке вновь возникла сложная ситуация с поставками растительного масла. Тенденция к снижению объемов производства растительного масла в России наметилась еще в 1992 году.

Тогда производство сократилось за год сразу на 20%. После стабилизации в 1993 году возник новый кризис (в 1994 году объем производства уменьшился на 15%), который продолжится и сейчас. По сравнению с январем прошлого года объем производства растительного масла упал на 25%.

Высвобождающую нишу в данном секторе потребительского рынка активно завоевывают иностранные поставщики. Интерес к России продемонстрировали даже южноамериканские фирмы, в частности, из Аргентины. Основными поставщиками импортного растительного масла на сегодняшний день являются Турция и страны Западной Европы.

По мнению специалистов, российские производители еще способны дать бой иностранным поставщикам. Но цена российского продукта неизбежно возрастает — уже к концу сентября в среднем он может подорожать на 5-7%.

Пока же отсутствие дешевого российского масла компенсируется отчасти поставками из Украины.

Аналогичная ситуация наблюдается и на рынке муки, где спрос значительно превышает предложение. Это отразилось на скорости оборота торгового капитала. Так, по сравнению с прошлой неделей ликвидность муки в мелком опте увеличилась на 42% (с 0,42 до 0,61). Вполне логично было бы предположить повышение цен поставщиками.

Как показала минувшая неделя, резко возрос спрос на отечественное пиво. Дело в том, что в связи с окончанием лета импортеры постепенно сворачивают поставки прохладительных напитков и пива в Россию. В ассортименте торговых домов остаются только самые ликвидные дешевые марки типа Fahe или Bavaria, что усиливает позиции российских пивоваров, спрос на продукцию которых менее подвержен сезонным колебаниям.

В результате средняя скорость оборота капитала на отечественных марках пива возросла на 40% и на сегодняшний день в два раза больше, чем аналогичный показатель по тому же Fahe. Высокий спрос на отечественное пиво позволил мелкооптовым торговцам поднять цены в среднем на 4%.

Продолжается конкурентная борьба импортного и отечественного шоколада. Ценовые уступки оптовых продавцов иностранных шоколадных батончиков позволили резко повысить ликвидность этого товара и привлечь дополнительный спрос в розничной торговле. Однако того уровня ликвидности, который существует в оптовой торговле у плиточного шоколада московских кондитерских фабрик, импортные батончики все же достичь не смогли.

Таблица 4 Наиболее привлекательные для оптовой торговли продовольственные товары производства России и стран ближнего зарубежья

Наименование товара	Производитель	Средняя цена (крупный опт), руб.	Коэффициент ликвидности (крупный опт)	Средняя цена (мелкий опт), руб.	Коэффициент ликвидности (мелкий опт)	Коэффициент привлекательности товара в оптовой торговле	Минимальная цена (мелкий опт), руб.	Телефон оптовой фирмы или мелкооптовый рынок
МЯСО (свежемороженое)								
Свинина туша	Волгоград	9750	0,26	9800	0,21	0,12	9600	(095) 975-4970
Говядина п/туши	Украина	7900	0,82	8450	0,30	0,32	8200	(095) 251-6691
МЯСНЫЕ КОНСЕРВЫ								
Говядина тушеная 325 г	Литва	4543	0,44	4966	0,28	0,35	4832	(095) 170-9465
Говядина тушеная 525 г	Украина	6100	0,52	6700	0,31	0,38	6500	(095) 943-8053
Говядина тушеная 338 г	Беларусь	4390	0,21	4700	0,68	0,51	4400	(095) 268-3855
РЫБА (свежемороженая)								
Минтай б/г 33 кг	Д/Восток	4360	0,09	4550	0,58	0,40	4300	(095) 361-7082
Скумбрия с/г 30 кг	Калининград	4535	0,55	5500	0,38	0,63	5300	(095) 492-1457
Треска б/г 30 кг	Мурманск	7325	0,32	7725	0,30	0,28	7500	(095) 492-1457
Окунь с/г 24 кг	Калининград	5610	0,75	6050	0,43	0,40	5800	(095) 938-8661
РЫБНЫЕ КОНСЕРВЫ								
Икра красная 140 г	Камчатка	21750	0,36	22745	0,58	0,40	21500	(095) 306-3790
Икра красная 100 г	Д/Восток	19300	0,05	19800	0,15	0,14	19500	(095) 457-5517
Лосось в с/с 250 г	Камчатка	4600	0,22	4845	0,56	0,40	4590	(095) 919-9660
Сардины в масле 240 г	Прибалтика	3100	0,33	3414	0,40	0,43	3282	(095) 402-3405
Сайра в с/с 240 г	Д/Восток	4300	0,49	4650	0,57	0,47	4400	(095) 965-3473
МАСЛО								
Масло крестьянское 20 кг	Москва	10000	0,53	10600	0,60	0,44	10000	(095) 286-5382
Масло крестьянское 20 кг	Беларусь	9650	0,16	11150	0,62	0,65	10500	(095) 167-0521
Масло крестьянское 20 кг	Украина	10850	0,14	11593	0,64	0,52	10900	(095) 250-8660
Масло сливочное 25 кг	Вологда	12550	0,20	12950	0,12	0,14	12800	(095) 288-5912
Масло подсолнечное 1 кг	Ставрополь	6900	0,15	7700	0,27	0,39	7500	(095) 250-8660
Масло подсолнечное 1 кг	Ростов	6750	0,23	7200	0,29	0,30	7000	(095) 298-8282
МУКА								
Мука Пшеничная в/с	Тула	1800	0,59	2025	0,38	0,47	1950	(095) 446-1720
Мука Пшеничная в/с	Украина	1650	0,85	1950	0,83	0,80	1800	(095) 557-3060
САХАР								
Сахар-песок	Украина	3150	0,16	3195	0,69	0,38	2990	(095) 112-7330
Сахар-песок	Москва	3375	0,23	3600	0,29	0,30	3500	(095) 235-7154
КОНДИТЕРСКИЕ ИЗДЕЛИЯ								
Набор «Ассорти» 405 г	Москва	14388	0,13	15690	0,46	0,44	15000	(095) 268-8928
Шоколад «Детский» 100 г	Москва	2195	0,08	2300	0,45	0,34	2200	(095) 415-1415
Шоколад «Сказка» 100 г	Москва	2453	0,20	2748	0,16	0,35	2705	(095) 415-1415
ВОДКА								
«Московская» 0,5 л	Краснодар	4750	0,11	5075	0,36	0,34	4900	(095) 135-6427
«Столичная» 0,5 л	Киров	4930	0,02	5025	0,15	0,12	4950	(095) 176-8145
«Русская» 0,5 л	Рязань	4865	0,14	4975	0,05	0,08	4950	(095) 157-0861
ПИВО								
«Хамовники» 0,5 л	Москва	2745	0,17	2950	0,54	0,44	2800	(095) 125-7976
«Балтика» N 3 0,5 л	С.-Петербург	2758	0,57	2858	0,54	0,36	2710	(095) 176-7287
«Жигулевское» 0,5 л	Рыбинск	1745	0,26	1885	0,47	0,42	1800	(095) 176-1085
СИГАРЕТЫ								
«Столичные» т/у, «Дукат»	Москва	975	0,26	1040	0,61	0,46	980	(095) 259-8182
«Пегас» м/у, «Дукат»	Москва	895	0,29	900	0,34	0,19	870	(095) 259-9506
«Ява» т/у, «Ява»	Москва	995	0,47	1040	0,95	0,58	950	(095) 214-9722

Товарные рынки

Квартиры в Москве начали дорожать

Август этого года оказался для торговцев квартирами мертвым сезоном: сделок было заключено втрое-вчетверо меньше, чем обычно. Большинство риэлторов, опираясь на опыт прошлых лет, ждали уже в начале сентября ощутимого увеличения количества сделок, однако этого не произошло. Рынок начал разгоняться весьма плавно, и к середине месяца цены выросли не более чем на 4-5% — в среднем на \$60 за кв. м.

На фоне летнего 12-процентного падения цен такой рост представляется несколько вялым, и торговцы недвижимостью с надеждой ждут дальнейшего повышения.

Если сравнивать нынешнюю ситуацию с сентябрем прошлого года, становится заметным, что практически все типы квартир стоят сейчас дороже на 6-7%. Так, квартиры в «хрущевских» домах в восточных районах поднялись в цене в среднем с \$775 до \$828 за кв. м. Такие же квартиры в центре подорожали с \$1300 до \$1415 за кв. м, а цена квартир в престижных кирпичных домах колеблется теперь в пределах \$1600-1810 (год назад — \$1500-1700). Исключение составляют лишь большие квартиры в панельных домах в западных районах — цены на них практически не изменились, оставшись на уровне \$1500-1700.

Видимо, на этапе активного освоения престижных районов цены на трех- и многокомнатные квартиры в них оказались несколько завышенными.

Основной объем предложений приходится сейчас на одно- и двухкомнатные квартиры. В этом же сегменте рынка сосредоточен и основной спрос. Трехкомнатные квартиры пользуются значительно меньшим спросом у покупателей. Что же касается многокомнатных, то, как утверждают риэлторы, спрос на них почти неощутим. Особенно бесперспективно складывается ситуация с расселением коммуналок — весьма привлекательным некогда бизнесом. Количество предложений на расселение по-прежнему весьма велико, но спад покупательской активности в этом секторе рынка делает работу по расселению достаточно рискованной и малопривлекательной.

Распределение покупательских предпочтений остается пока неизменным — наибольшим спросом пользуются квартиры, расположенные в западных, юго-западных районах столицы и в Центре. Однако в Центре весьма невелик спрос на однокомнатные квартиры. Кроме того, покупатели однозначно предпочитают дома, находящиеся во дворах — тихих и зеленых. Вообще, формируется достаточно неожиданное явление: внутри в целом неблагополучного в экологическом отношении Центра выделяются «экологически чистые» зоны. Не исключено, впрочем, что таковыми они являются только с точки зрения покупателей.

Рассчитывая на осенний взлет цен, многие риэлторские компании закупили в конце лета большое количество недорогих однокомнатных квартир, чтобы перепродать их процентов на 20 дороже. Однако складывающаяся на рынке недви-

мости конъюнктура позволяет предположить, что ожидания риэлторов не оправдаются.

Сезонное оживление рынка является не единственной причиной роста предложений одно- и двухкомнатных квартир. Значительное влияние на рынок оказывает совершенно новый фактор — начало процесса переселения жителей Москвы в область и регионы. Согласно данным Агентства по управлению недвижимостью «Кентавр», сейчас отмечается рост числа предложений на продажу квартир со стороны людей пожилого возраста, желающих сменить место жительства на Подмоскovie и города Центральной России.

В основе этого процесса — ощутимая дороговизна жизни в столице: прожиточный минимум здесь значительно превышает провинциальный. Кроме того, обмен в провинцию с доплатой обеспечивает переселенцу неплохие «подъемные».

Как правило, в роли переселенцев оказываются вовсе не дряхлые старики (как можно было бы предложить), а еще вполне трудоспособные горожане, только что вышедшие на пенсию. Переезжают обычно всей семьей, часто в деревенский дом.

Риэлторские фирмы берутся за осуществление таких обменов с большой охотой. Дело в том, что эта операция позволяет получить более существенную прибыль, чем простое посредничество при продаже квартир. Обычный профит фирмы-посредника при продаже одной квартиры составляет порядка \$5-8 тысяч, а вот обмен двухкомнатной московской квартиры на деревенский дом в 70 километрах от столицы может принести уже до \$15 тысяч.

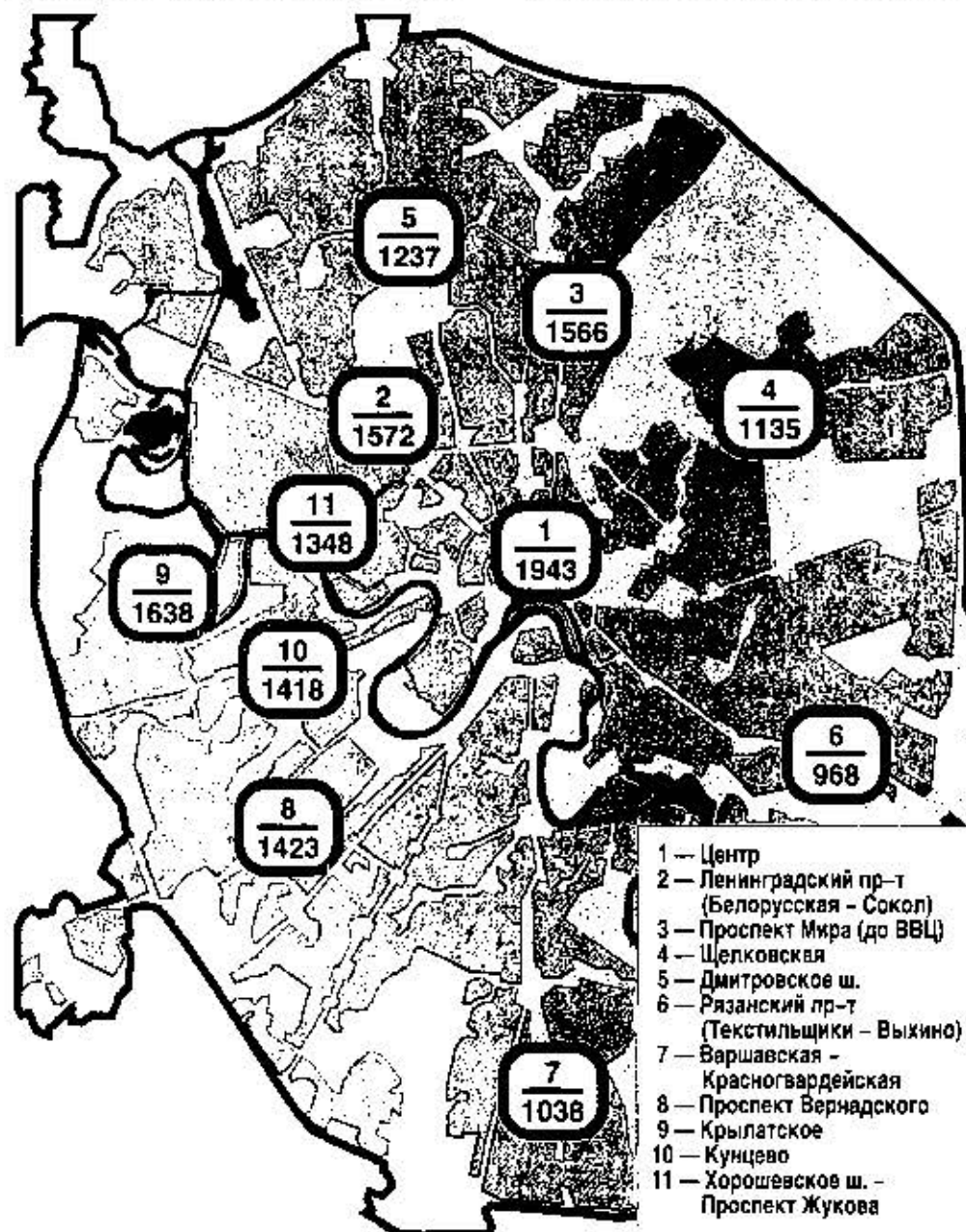
Вообще, комиссия профессиональных торговцев недвижимостью колеблется в пределах 5-10% от объема сделки, причем, наиболее распространенная величина — 6%. Максималь-

ную комиссию — 10% — можно получить только на расселении коммуналок, но этот вид деятельности несопоставим с обычным посредничеством по затратам времени и сил. Поэтому иногородний обмен представляется риэлторам оптимальным способом получения серьезной прибыли.

Казалось бы, освобождающиеся московские квартиры могут быть поглощены приезжими, приток которых в город пока сильно превышает обратную миграцию. Однако на практике этого не происходит. Дело в том, что в Москву переезжают обычно жители тех самых регионов с пониженным уровнем жизни, которые не располагают достаточными для покупки квартир средствами — да и приезжают-то они в Москву именно с целью заработать деньги.

Кроме того, отмененный, казалось бы, институт прописки сводит на нет все намерения приезжих обзавестись московским жильем. Покупка московской прописки стоит сейчас 28 млн руб. что делает Москву недоступной для большинства «иммигрантов».

Естественно, московские цены и высокая стоимость прописки ни в коей мере не может остановить состоятельных провинциалов и жителей бывших республик. Желание осесть в Москве, по их мнению, стоит любых денег.



Акционерная строительная компания «Коттедж»
 Предлагает Вам для постоянного проживания
 современные комфортабельные коттеджи
 на Рублево-Успенском шоссе (поселок Раздоры 5 км от МКАД)

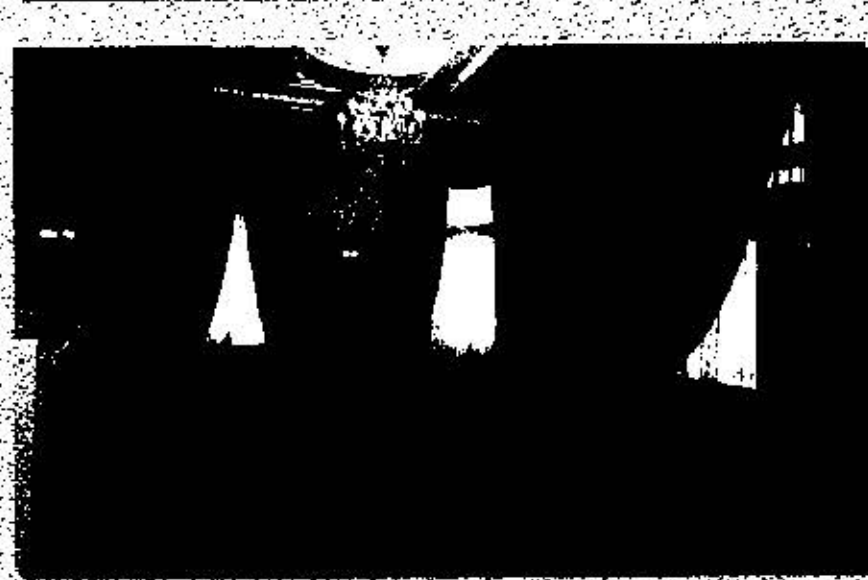
КОТТЕДЖ

БЕРИ И ВЫИГРАЙ

4/8

Компания «Коттедж» создана при участии грандов Российской экономики: фондов «Шаталин и К» и «Реформа».

Компания «Коттедж» продает готовые для проживания коттеджи, без долгосрочного привлечения средств.



- Коттеджи, которые мы предлагаем ВАМ, это:
- дома из красного кирпича, от 450 до 900 кв. м. полезной площади;
 - цокольный и два жилых этажа;
 - сауна с бассейном, зимний сад, каминный зал, автономный обогрев;
 - гостиные; жилые комнаты; спальни; комнаты для прислуги;
 - туалетные и ванные комнаты; кухни.
- Коттеджи оборудованы лучшей импортной сантехникой.
 В отделке используются материалы лучших зарубежных фирм.
 - московский телефон, земельный участок, гараж;
 - респектабельное окружение;
 - коттеджный поселок надежно охраняется.

С нами работают лучшие специалисты в области дизайна и архитектурных разработок.
 Мы поможем подобрать мебель и создадим изысканный интерьер в Вашем доме.
 Поселок находится в экологически чистом районе и отвечает самым высоким мировым стандартам в строительстве загородного жилья.
 Благоприятная роза ветров, Москва-река, сосновый бор, сделают проживание в одном из самых элитных районов Подмосквы - на Рублево-Успенском шоссе - комфортабельным, престижным и респектабельным.

(095) 923 5520

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

То «ЛУКойл», то «Юганскнефтегаз»

Рынок акций приватизированных предприятий

НЕСМОТЯ на то, что курсовая стоимость многих акций мало-помалу росла, фондовый рынок в течение второй недели сентября пребывал в затишье. Хотя по некоторым внешним признакам рынок был на подъеме, многие операторы считали, что на самом деле до подъема — далеко. Иностранцы инвесторы российскими акциями пока не очень-то интересуются и в долгосрочной перспективе существенные перемены в их настроениях возможны лишь после парламентских выборов в России. В то же время оценка среднесрочных перспектив фондового рынка вселяет надежду, что российские банки — внутренние инвесторы, отболев межбанковским кризисом, захотят вновь активно инвестировать средства в ценные бумаги.

Как бы то ни было, по данным ПАУФОР (Профессиональной Ассоциации участников фондового рынка), обороты сделок с корпоративными акциями в Российской торговой системе заметно снизились. Хотя в руководстве ПАУФОР считают, что это временное и вполне нормальное явление (мол, рынок всегда оживает стадии активной и пассивной торговли), мы все же считаем, что для сокращения числа сделок и их объемов есть весомые причины. Одна из них кроется в том, что ажиотаж на рынке в связи с объявлением НК «ЛУКойл» о выпуске конвертируемых облигаций начал понемногу спадать. Пакетами акций «ЛУКойл-холдинга» в короткие сроки уже запаслись как крупные, так и небольшие

компании. В итоге спрос на эти ценные бумаги несколько снизился.

Западный транш облигаций «ЛУКойла», судя по всему, серьезно интересует иностранных инвесторов. По некоторым данным, руководство НК «ЛУКойл» ведет переговоры еще с одним стратегическим инвестором о приобретении крупного пакета облигаций компании. Речь идет о контракте на сумму в \$100 млн. Напомним, что всего за границей планируется разместить облигаций на \$300 млн, на большую часть которых (\$250 млн) уже подала заявку Atlantic Richfield Co.

После того, как курс акций «ЛУКойл-холдинга» стабилизировался, у операторов, по большому счету, единственной возможностью раскачать рынок стал аукцион по продаже 2 процентов акций «Юганскнефтегаза», лучшие заявки на который были удовлетворены 11 сентября. Однако, как оказалось впоследствии, рынок отреагировал на аукцион лишь небольшим ростом котировок акций компании к концу недели. Возможно, достаточно емкий рынок акций «Юганскнефтегаза» без труда переварил новые 985 тысяч бумаг, отчасти сократив имевшийся спрос.

Сейчас эти акции по-прежнему остаются наиболее спекулятивными. Как отметил трейдер финансового центра

Фондовый индекс Б (промышленный)



Индекс „Б“ рассчитывается на основе результатов сделок, заключенных на внебиржевом рынке. Достоверность используется следующих фирм:

«Битца-Инвест», «Деловые Услуги», «Индекс ХХ», Московский инвестиционный фонд, Национальное финансовое бюро, «Новая финансовая концепция», «ЦентрИнвест Секьюритиз», ОЛМА, «Российский брокерский дом С. А. & Со».

«Грант» Андрей Гальперин, популярности акций «Юганскнефтегаза» способствуют многие их положительные характеристики.

В первую очередь, это, разумеется, большое количество акций на рынке, на котором они, к слову, имеют чуть ли не самую долгую историю обращения (капитализация компании сейчас превышает \$600 млн). В немалой степени привлекательности акций «Юганскнефтегаза» способствует удобная процедура перерегистрации прав собственности и отсутствие каких-либо административных запретов (в отличие, например, от акций «Газпрома»), да и сам их рынок не монополизирован (как в случае с «ЛУКойловскими» бумагами). Кроме того, компания занимает одно из ведущих мест по добыче нефти. Важным фактором остается и то, что во время прошлогоднего осеннего подъема рынка эти акции стоили значительно дороже (около \$70), что говорит о значительном потенциале их роста.

Таблица на акции, вошедшие в фондовый индекс "Б"

Ценная бумага	Цены спроса			Изменение за неделю	Цены предложения			Изменение за неделю	Разница между ценами спроса и предложения, %
	мин.	макс.	средняя		мин.	макс.	средняя		
«Балтийское морское пароходство» (номинал 1000 рублей)	30000,00	54215,62	48036,53	778,03	61329,17	80000,00	68450,21	-85,50	42,50
«Братский алюминиевый завод» (номинал 1000 рублей)	223950,00	821150,00	695910,09	1042,32	0,00	0,00	0,00	0,00	
«Братский ЛПК» (номинал 1000 рублей)	120933,00	180653,00	162531,71	-762,04	199315,50	201555,00	199315,50	-934,50	22,63
«Газпром» (номинал 10 рублей)	200,00	470,30	344,40	0,08	445,27	22618,95	639,68	13,77	85,74
«ГУМ» (номинал 10000 рублей)	22395,00	35085,50	32187,72	31,46	37772,90	53748,00	41744,28	-641,52	29,69
«ЕЭС России» (номинал 500 рублей)	20000,00	43192,49	41041,16	-464,71	41654,70	56211,45	44737,35	-322,07	9,01
«ЗИЛ» (номинал 1000 рублей)	7000,00	14836,43	13404,64	-39,11	18884,90	29113,50	22866,32	-72,57	70,59
«Карельский Окамыш» (номинал 1000 рублей)	13884,90	13884,90	13884,90	-65,10	30000,00	30000,00	30000,00	0,00	116,06
«Киришинефтеоргсинтез» (номинал 100 рублей)	6650,00	12615,85	12048,51	-940,66	15825,80	20000,00	17048,20	3,89	41,50
«Космос» (номинал 20 рублей)	89,58	100,78	100,78	-0,47	242,88	2239,50	474,68	-0,36	371,02
«Красный Октябрь» (номинал 1000 рублей)	18000,00	28367,00	24642,59	-132,13	32995,30	38071,50	34264,35	-160,65	39,05
«ЛУКойл Нефтяная компания» (номинал 25 рублей)	17916,00	26500,75	24323,95	-576,77	24783,80	35832,00	26831,16	-396,19	10,31
«Новолипецкий металлургический комбинат» (номинал 1000 рублей)	53000,00	168709,00	153555,05	-84,80	185132,00	201555,00	186326,40	-873,60	21,34
«Новоросцемент» (номинал 50 рублей)	25000,00	30158,60	28868,95	-106,05	25530,30	25530,30	25530,30	-119,70	-11,56
«Норильский никель» (номинал 250 рублей)	20000,00	29038,85	27340,44	-313,91	28964,20	53748,00	30907,74	-88,04	13,05
«Ноябрьскнефтегаз» (номинал 200 рублей)	15000,00	24948,03	22952,84	-479,29	24037,30	33592,50	26288,61	-325,02	14,53
«Ростелеком» (номинал 12,5 рублей)	10000,00	23514,75	21695,54	-280,09	22395,00	35832,00	24541,83	-78,56	13,12

Использована база данных компании АК&М, тел. 132-61-30.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Биржевой рынок акций

Необходимость перехода на торговлю акциями приватизированных предприятий начинает осознавать все большее число биржевиков. На Санкт-Петербургской фондовой бирже, долгое время представлявшей свою площадку под опеки СДА, расширяется торговля корпоративными бумагами. Так, на прошлой неделе сделки заключались с акциями АО «Электросила», мясокомбината «Самсон» и Кировского завода. Покупались и акции Промстройбанка. Как отметили на бирже, объемы сделок очень невелики, так как акции скупаются у населения. Чтобы привлечь на биржу большее число клиентов, на СПФБ планируется установка многоканального телефона, по которому каждый желающий сможет связаться с биржевым дилером и, договорившись о сделке, пройдет в здание биржи бесплатно. Однако полностью переходить на сделки с корпоративными бумагами на СПФБ не считают целесообразным, так как признают необходимость обращения и чисто спекулятив-

ных инструментов, удобных для игры, которыми и являются сейчас в Санкт-Петербурге СДА «Холдинг-Центра», «ОЛБИ-Дипломата», Автомобильного всероссийского альянса и иже с ними.

Ассоциация дилеров фондового рынка, предпринимавшая и ранее безуспешные попытки торговать акциями приватизированных предприятий, в последнее время, по свидетельству одного из участников, превратилась в подобие «клуба по интересам». В Белом зале ЦРУБ, в котором проходят торги, заключались в течение минувшей недели лишь единич-

ные сделки. В то же время на бирже отмечалось значительное оживление торгов предъявительскими бумагами.

В предыдущем обзоре биржевого фондового рынка не совсем точно приведен состав учредителей Национальной фондовой биржи. Поэтому мы приводим список учредителей повторно: РФФИ, Федеральная фондовая корпорация, Федеральный компьютерный центр ГКИ, Тюменско-Московская биржа «Гермес», банк «Менатеп», «Российский Кредит», Автобанк, Промрадтехбанк и финансовая компания «Сибирский кредит».

Таблица 3 Наиболее ликвидные на российских фондовых биржах ценные бумаги (8 — 14 сентября 1995 г.)

Эмитент	Минимальная цена сделок	Максимальная цена сделок	Средняя цена	Изменение по отношению к предыдущей неделе, %	Количество сделок (шт.)	Объем сделок, млн руб.	Доля в биржевом обороте, %
Акции «Олби-Дипломата»	10500	17490	17171	+15,5	36	1105,7	21,8
Акции «Холдинг-Центра»	11100	14770	11922	+7,4	9	487,7	9,6
МММ	400	2750	2571	+1,2	31	234,6	4,6
Билет МММ (старый)	0,16	0,30	0,20	-16,2	6	10,6	0,2
Акции «Дока-хлеб»	130	150	148	+6,9	3	7,7	0,2
Акции АУВА	4000	4890	4390	-13,1	3	2,5	0,03
Телемаркет	100	115	114	-23,8	3	0,9	0,01
Всего за неделю					91	1849,8	

Использованы данные информационно-аналитической группы Международного института фондового рынка, тел. 958-04-69.

Таблица 2 Наиболее ликвидные на внебиржевом рынке акции (не менее пяти предложений на продажу и пяти предложений на покупку)

Ценная бумага	Цены спроса			Изменение за неделю	Цены предложения			Изменение за неделю	Разница между ценами спроса и предложения, %
	мин.	макс.	средняя		мин.	макс.	средняя		
Банки									
«Сибирский торговый банк» (номинал 5000 рублей)	7 166,40	9 290,00	8 628,75	-52,36	9 350,00	10 500,00	9 668,75	118,75	12,05
«Тверь-универсалбанк» (номинал 1000 рублей)	2 000,00	3 216,67	2 807,14	-336,61	3 533,33	4 400,00	3 927,78	4,78	39,92
Промышленные и торговые компании									
«Дальневосточное морское пароходство» (номинал 100 рублей)	2 239,50	3 075,58	2 834,83	-79,54	3 172,63	4 479,00	3 446,03	-0,39	21,56
«Иркутскэнерго» (номинал 1000 рублей)	18 000,00	26 575,40	25 200,73	902,61	27 471,20	41 206,80	29 177,49	499,76	15,78
«КамАЗ» (номинал 1000 рублей)	8 958,00	16 348,35	15 103,45	834,14	15 825,80	19 259,70	17 525,33	977,81	16,04
«Кожиннефть» (номинал 1000 рублей)	10 749,60	13 894,90	12 383,83	-83,21	14 482,10	25 000,00	15 429,26	-164,32	24,59
«Кондолога» (номинал 50 рублей)	53 748,00	76 889,50	71 611,31	-2 115,27	77 168,30	103 017,00	84 966,63	-1 610,90	38,65
«Красноярский алюминиевый завод» (номинал 125 рублей)	53 748,00	73 669,00	70 845,84	-424,66	82 081,33	100 777,50	89 119,48	2 930,39	25,79
«ЛУКОЙЛ-Когальминнефтегаз» (номинал 500 рублей)	82 000,00	206 631,20	188 843,17	21 720,68	195 135,10	229 324,80	209 822,49	18 008,55	11,11
«ЛУКОЙЛ-Лангепаснефтегаз» (номинал 250 рублей)	18 000,00	51 359,20	47 092,67	4 837,27	48 791,24	67 185,00	53 184,05	3 218,83	12,93
«ЛУКОЙЛ-Урайнефтегаз» (номинал 500 рублей)	37 623,60	51 209,90	46 544,28	4 771,17	52 180,35	67 185,00	54 419,85	4 581,69	16,92
«Московская ГТС» (номинал 1000 рублей)	447 900,00	994 338,00	931 420,88	24 147,79	1 058 537,00	1 164 540,00	1 084 415,67	-652,33	16,43
«Мосэнерго» (номинал 1000 рублей)	1 074,96	1 391,48	1 320,26	69,75	1 403,42	1 679,63	1 453,61	67,12	10,10
«Нижнеартовскнефтегаз» (номинал 1000 рублей)	25 000,00	38 370,10	35 272,13	2 371,97	40 311,00	67 185,00	43 553,41	285,74	23,48
«Новосибирскэнерго» (номинал 1000 рублей)	12 000,00	16 423,00	15 252,45	-531,94	17 990,65	20 155,50	18 677,43	-578,08	22,46
«Норильский никель» (номинал 250 рублей)	20 000,00	29 038,85	27 340,44	1 774,96	28 964,20	53 748,00	30 907,74	1 020,36	13,05
«Ноябрьскнефтегаз» (номинал 200 рублей)	15 000,00	24 948,03	22 952,84	2 644,39	24 037,30	33 592,50	26 288,61	1 512,46	14,53
«Петербургская телефонная сеть» (номинал 50 рублей)	42 550,50	57 106,23	50 582,76	-680,80	57 151,33	156 765,00	64 895,52	3 166,63	28,30
«Приморское морское пароходство» (номинал 20 рублей)	6 494,55	12 211,50	11 501,98	89,42	14 183,50	15 900,45	14 243,22	101,76	23,83
«Пурнефтегаз» (номинал 40 рублей)	6 718,50	13 884,90	12 324,75	1 060,01	13 735,60	18 363,90	14 984,54	891,42	21,58
«Самаранефтегаз» (номинал 100 рублей)	15 676,50	22 395,00	20 334,66	1 051,97	23 141,50	26 874,00	24 522,53	1 966,35	20,59
«Самараэнерго» (номинал 1000 рублей)	403,11	664,39	614,52	-6,44	716,64	895,80	739,04	-3,61	20,26
«Северо-Западное пароходство» (номинал 125 рублей)	8 600,00	17 105,33	15 286,83	198,15	16 852,25	20 155,50	18 082,45	-1 362,10	18,29
«Сургутнефтегаз» (номинал 1000 рублей)	400,00	822,64	754,17	49,32	821,15	1 500,00	890,68	40,05	18,10
«Томскнефть» (номинал 125 рублей)	14 780,70	18 886,45	17 312,08	393,99	19 185,05	26 874,00	20 828,50	172,75	20,31
«Черногорнефть» (номинал 100 рублей)	26 874,00	34 518,16	33 368,28	359,67	35 608,05	40 311,00	37 138,38	464,52	11,30
«Юганскнефтегаз» (номинал 200 рублей)	35 000,00	53 673,35	50 455,23	4 162,95	53 001,50	85 101,00	56 277,04	3 312,36	11,54

Использована база данных компании АК&М, тел. 132-61-30.

обзор денег

Кризиса ждали. Но от этого он не стал менее неожиданным

Кризис на межбанковском кредитном рынке наглядно показал, что банки не умеют жить в условиях, которые перед ними поставили правительство и Центральный банк. Придется либо менять условия, либо воспитывать банки

Какой бы стратегии ни придерживался банк на рынке МБК, в кризисной ситуации он подвержен существенному риску

Рост рискованности операций на рынке МБК начался задолго до «черного четверга». Для многих банков кредитный рынок уже давно перестал быть местом размещения временно свободных ресурсов, а также аккумуляции средств для операций на других секторах и стал средством поддержания ликвидности

Что бы ни говорили в правительстве и Центральном банке, но выброс на рынок около 3 трлн рублей за счет покупки у банков ГКО и выдачи овердрафтных кредитов есть не что иное, как временное смягчение жесткой финансовой политики

Если бы не снижение экспортных пошлин, пролонгация валютного коридора поставила бы перед экспортерами серьезные проблемы. А так они разделили их с бюджетом

27 сентября на финансовом рынке появится новый инструмент — облигации сберегательного займа. Дойдут ли они до тех, кому непосредственно предназначены?

КАК это ни банально звучит, случилось то, что должно было случиться. Легко, конечно, быть умным задним числом, но, согласитесь, простой здравый смысл подсказывал, что рано или поздно нарастающее напряжение на финансовом рынке подорвет здоровье некоторых банков. Глубинная причина разразившегося кризиса хорошо известна — это жесткая финансовая политика правительства и Центрального банка.

Не просто жесткая — чрезвычайно жесткая. Как мы отмечали в прошлом обзоре, для достижения целей такой политики — сдерживания инфляции и снижения расходов экономических субъектов за счет ограничения ресурсов в банковской системе — финансовые власти по максимуму использовали большинство из доступных им инструментов. Прекратив инфляционное финансирование бюджетного дефицита, Центральный банк лишил коммерческие банки фактически бесцельных денег. Удержав ставку рефинансирования на высоком, далеко не соответствующем рыночному уровню, ЦБ исключил возможность увеличения денег в экономике за счет заим-

ствований у него со стороны коммерческих банков. Более того, за счет резкого ужесточения требований по формированию банками фондов обязательных резервов и расширения рынка государственных долговых обязательств Центральный банк начал активно связывать ресурсы самих банков непосредственно.

А после установления валютного коридора стало окончательно ясно, что не только об инфляционной, но и о высокой спекулятивной прибыли от операций на финансовом рынке банкам придется забыть. Тогда же мы отмечали, что результаты столь жесткой финансовой политики отнюдь не выглядят однозначными, и продолжать ее в тех же масштабах и с такой же настойчивостью в определенной степени опасно.

Имелось в виду прежде всего то, что дальнейшее сокращение расходов и избыточно жесткая финансовая политика по всем канонам не соответствуют фазе депрессии, в которую вступила российская экономика, поскольку не создают необходимых условий для будущего подъема. Да и, согласитесь, справедливость тезиса о том, что лучше иметь

проблемы при низкой инфляции (кстати, не такой уж и низкой), чем не иметь их при высокой, сильно зависит от масштаба этих самых проблем. А августовский кризис на межбанковском кредитном рынке показал, что масштабы проблем все-таки уже достаточно велики.

Все дело как раз в том, что очень многие экономические субъекты, в частности, банки, привыкшие к высокой инфляции, непрерывно растущему курсу доллара и бурному потоку денег из Центрального банка, **просто не умеют жить по-другому**. Рожденные и воспитанные в такой финансовой среде, они стали ее заложниками и продолжают гнуть свою линию, несмотря на то, что среда явно меняется. (Точно так же, как, скажем, неразумная налоговая система объективно порождает тех, кто учится уклоняться от налогов и будет продолжать это делать по привычке и тогда, когда система станет разумной.)

Пока это так, для правительства всегда будет существовать опасность вынужденного поворота назад — все в таких условиях зависит лишь от количества немех, масштаба наделанных ими ошибок,

обзор денег

их положения и влияния. А уж если хочется быть твердым, придется — никуда не денешься — воспитывать банки и учить их жить в новой финансово-экономической реальности.

Непострадавших нет

Кстати, многие банки — именно те, что устояли в период кризиса — заявляют, что он был ими спрогнозирован. В этом — опять же уповая на здравый смысл — также нет ничего удивительного. И тем не менее, катаклизмы на кредитном рынке серьезно задела очень многие банки, в том числе и крупнейшие. Кто-то из них сумеет в итоге выкарабкаться, по около 100-150 банков, ско-

рее всего, прекратят свое существование как самостоятельные финансовые институты. Кризис в этом смысле должен выполнить благотворную роль естественного отбора и санации банковской системы. Если, конечно, в этот процесс не будет серьезно вторгаться ЦБ.

Именно масштабы возможных потерь не позволяют сравнивать нынешний кризис с кризисом на валютном рынке в октябре прошлого года. Хотя такое сравнение и напрашивается. Более того, многие банкиры, прогнозируя возможные последствия жесткой финансовой политики, ожидали как раз повторения «черного вторника» — то есть прогнозировали кризис именно на конец сентяб-

ря — начало октября и именно на валютном рынке.

Возможно, как раз то, что беда пришла, откуда не ждали (и не тогда, когда ждали), и привело к таким масштабным потрясениям. Хотя, конечно, кредитный рынок — в силу своей универсальности в смысле обслуживания различных потребностей и операций коммерческих банков — гораздо более интенсивно переплетен многочисленными межбанковскими отношениями, а потому в гораздо большей степени, нежели рынок валютный, подвержен «эффекту домино».

Очень многое здесь зависит от того, для чего тот или иной банк использует

Хронология кризиса

Середина августа. Межрегионбанк и банк «Национальный кредит» столкнулись с проблемой ликвидности

17-22 августа. Банки «Лефортовский», «Мытищинский», Часпромбанк и ряд других крупных операторов рынка МБК не смогли выполнить обязательства перед кредиторами

23 августа. От 10 до 20 банков испытали серьезные проблемы с ликвидностью. Ставки по кредитам overnight выросли с 80% до 300% годовых

24 августа. «Черный четверг». Около 150 банков не смогли к вечеру закрыться на рынке МБК. Крупнейшие поставщики кредитных ресурсов остановили операции на рынке. Цены на кредиты overnight выросли до 1000-2000% годовых. ЦБ купил у банков государственные краткосрочные облигации на сумму около 600 млрд рублей. Объявлено о продлении существующего «валютного коридора» до 31 декабря 1995 года. Ассоциация российских банков провела экстренное совещание — в качестве варианта решения проблем предложена идея взаимозачета банковских долгов, который могли бы провести МБО «Оргбанк» и МФД. Банки идею не поддержали

25 августа. ЦБ выкупил у банков ГКО на сумму примерно в 1 трлн рублей. Состоялась встреча представителей АРБ с Виктором Черномырдиным, результаты которой были оглашены на пресс-конференции в Белом доме с участием Анатолия Чубайса, Татьяны Парамоновой и Сергея Егорова. ЦБ приступил к выдаче некоторым банкам централизованных кредитов в порядке овердрафта из расчета до 25% суммы обязательных резервов банка по рефинансовой ставке (180% годовых). Кредит, в частности, получили Инкомбанк (95 млрд рублей), Мост-банк (около 150 млрд), Столичный банк сбережений (около 60 млрд). Создана рабочая группа с участием представителей государства и коммерческих банков по подготовке новой — более мягкой — инструкции по формированию обязательных резервов

28 августа. Создание «клуба пяти» — соглашение о возобновлении операций друг с другом на рынке МБК заключили Сбербанк, Внешторгбанк, банк «Империал», Инкомбанк и Мост-банк. Вечером того же дня «пятерка» превратилась в «восьмерку» — к перечисленным банкам присоединились банки «Российский кредит», Столичный банк сбережений и «Менатеп». «Клуб восьми» приступил к проведению реальных сделок в объемах 5-10% от нормального уровня

29 августа. В офисе Глория-банка и здании АРБ состоялись совещания банков, обнаружившие разногласия внутри банковского сообщества по вопросу о механизме выхода из кризиса. Сегментация межбанковского кредитного рынка и тактика создания замкнутых «клубов доверия», предпринятая крупными банками, вызвала критику со стороны малых и средних

31 августа: Встреча Бориса Ельцина с руководителями коммерческих банков. Президент подчеркнул приверженность жесткой финансовой политике и одновременно выразил сомнения в отношении финансовых возможностей банков в кредитовании правительства под залог госпакетов акций промышленных предприятий: «Если у вас возникают проблемы при взаимодействии друг с другом, где гарантия, что не возникнут проблемы в отношениях между вами и государством?»

1 сентября. Ставки по однодневным кредитам снизились до уровня 100-200% годовых. Тем не менее операций на рынке МБК практически не совершается. Все сделки локализованы и носят исключительно «клубный» характер

4 сентября. Заявление банков — членов клуба «Надежность» («Возрождение», Агропромбанк, Внешторгбанк России, Мосбизнесбанк, Промстройбанк России, Сбербанк России, Токбанк). Клуб отказывается рассматривать «определенную нестабильность рынка» как «кризис банковской системы» и считает, что правительство и ЦБ, «осознавая серьезность последствий, связанных с проявлением негативных тенденций в развитии банковской сферы, принимают меры, способствующие снижению напряженности на межбанковском рынке». Банки — члены клуба «даже в изменившейся ситуации обеспечивают свое присутствие во всех секторах финансового рынка и продолжают взаимные операции в сложившихся объемах», однако они не намерены «нести ответственность за последствия недальновидной и рискованной политики отдельных банков в управлении своими финансовыми средствами»

5 сентября. Заседание Общественного экспертного совета по банковскому законодательству при Совете Федерации. Председатель подкомитета Государственной Думы по банковскому законодательству Павел Медведев, комментируя позицию банков, заявил, что никакие предложения по выходу из кризиса не могут быть реализованы без смены руководства ЦБ. Программное заявление «Клуба восьми», строящего свою работу на принципах «точного и своевременного исполнения обязательств по поставке средств по межбанковским договорам, отказа от использования рынка МБК в качестве источника финансирования долгосрочных банковских операций и от распространения непроверенной информации как о финансовом состоянии рынка МБК в целом, так и об отдельных его участниках». Клиенты и акционеры банка «Лефортовский» подписали открытое письмо, в котором призвали ЦБ и правительство принять меры по оздоровлению ситуации в банковской сфере и оказать поддержку банкам, на практике доказавшим эффективность своей деятельности

Вторая неделя сентября. Операции на рынке МБК носят замкнутый и нерегулярный характер. Репрезентативные индикаторы цен реально заключенных сделок отсутствуют

обзор денег

График 1

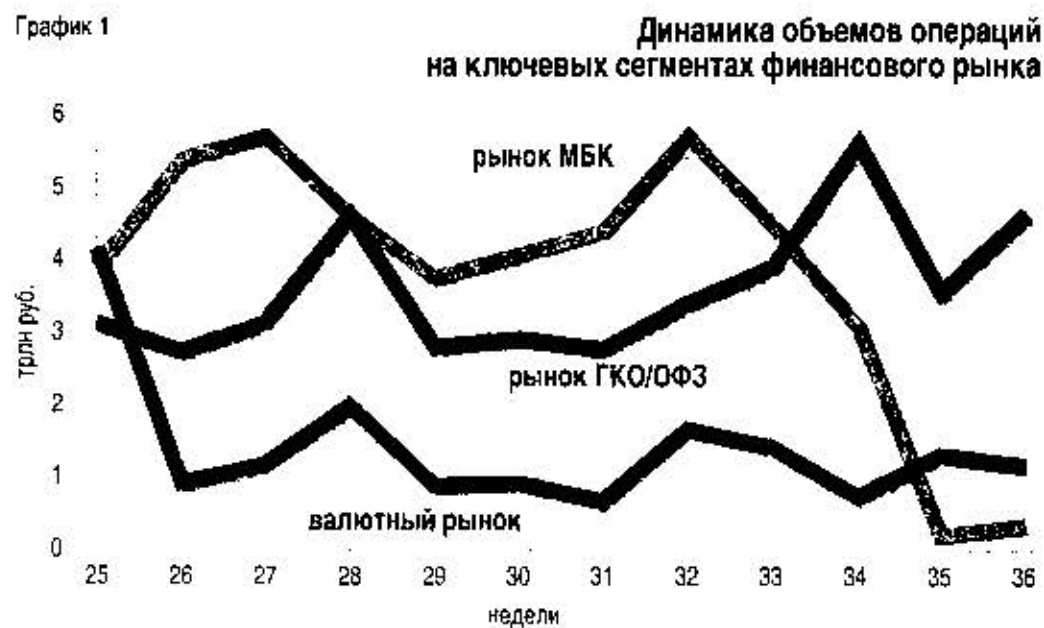


График 2



операции на кредитном рынке и какой тактики он придерживается. Разумеется, наиболее губительной политикой является использование межбанковских кредитов в качестве источника ссуд конечным заемщикам — даже краткосрочных, не говоря уже о долгосрочных. Возникающая при этом разбалансированность по срокам пассивов банка и его активов, дополняемая более чем реальной в нынешних условиях перспективой невозврата (или, что в данном случае то же самое, несвоевременного возврата) кредита конечным заемщиком создает реальную опасность невыполнения банком своих обязательств перед коллегами — кредиторами.

Ему в этом случае приходится для погашения кредита либо вновь занимать средства на рынке (иными словами, начинать строительство «пирамиды»), либо продавать часть активов (причем, наиболее ликвидных — другие просто никто не купит). И тот, и другой вариант поддержания ликвидности не снимает проблемы, а лишь на более или менее продолжительное время отодвигает ее решение. Кстати, первыми «козлышками домино» в августовском кризисе, увлекшими за собой других, были как раз те банки, которые за счет рынка МБК решали проблему поддержания текущей ликвидности.

Традиционно же рынок межбанковских кредитов используется для размещения банками временно свободных средств или, напротив, аккумуляции ресурсов для операций на параллельных и более доходных сегментах финансового рынка. В нормальных условиях такого рода операции выглядят не особо рискованно — кредиторы и заемщики, как правило, давно знают друг друга и достаточно хорошо осведомлены о том, какой стратегии придерживается тот или иной банк. Однако в условиях кризиса риск таких операций также существенно возрастает — никто не даст гарантии, что твой давний партнер на сей раз не просит денег лишь для того, чтобы загнать безнадежную дыру в баланс. Именно по этой причине крупнейшие поставщики

кредитных ресурсов во время кризиса прекратили сделки.

Третий основной вариант операций на рынке МБК — это спекуляции. На колебаниях ставок в течение дня, на разнице цен привлечения и размещения кредитов одной и той же или разных категорий срочности. Спекуляции всегда опасны, а в периоды кризиса — вдвойне. Оптимальным, пожалуй, вариантом является ежедневное закрытие позиций, то есть фиксация полученной спекулятивной прибыли при сохранении к концу дня неизменными объемов привлеченных и размещенных средств. Однако банки, работающие на рынке таким образом, можно пересчитать по пальцам. Как правило, операции строятся на привлечении «длинных» кредитов и размещении «коротких», или наоборот — в зависимости, в частности, от уровня цен на кредиты разной категории срочности. В этом случае опять же возникает разбалансировка по срокам пассивных и активных счетов баланса. В выигрышном положении оказывается тот, кто привлекает «длинные» кредиты и размещает «короткие», но такие спекуляции требуют, чтобы либо эффективные рыночные ставки по более краткосрочным ссудам были выше ставок по долгосрочным, либо существовал заемщик, соглашающийся на более высокую, чем рыночная, цену ресурсов. Первый вариант характерен для нестабильного и разбалансированного рынка, а значит, ориентация на него — довольно рискованна. Второй сценарий — по понятным причинам — пепладежен сам по себе.

Таким образом, какой бы стратегии ни придерживался тот или иной банк на кредитном рынке, в периоды нестабильности он так или иначе оказывается подвержен существенному риску. Так что, насколько закономерен сам кризис на рынке МБК, настолько же закономерен и его масштаб.

Банки потеряли доверие друг к другу

Итак, 24 августа. Об этом дне — «черном четверге» — уже сказано и напи-

сано (в том числе и на страницах „Ъ“) столько, что повторяться не имеет смысла. Да и вряд ли кому-либо, кто так или иначе связан с финансовым рынком, захочется вспоминать финал этого печального дня, когда «закраться» не смогли более 150 московских банков.

Впрочем, еще задолго до этого дня эксперты Межбанковского финансового дома стали отмечать рост рискованности операций на рынке МБК. Периодические взлеты цен на сверхкороткие ресурсы, не связанные с изменением конъюнктуры параллельных секторов, указывали на то, что для многих банков межбанковский рынок из традиционного, как уже отмечалось, места размещения временно свободных ресурсов, а также аккумуляции денег для операций на более доходных секторах постепенно становился именно средством поддержания текущей ликвидности. В качестве примера можно привести повышение почти втрое ставки INSTAR по однодневным кредитам в первой декаде августа. Их стоимость возросла тогда с 69% до 197% годовых (см. график 2), причем, такое повышение ставок было обусловлено отнюдь не только совпадением по времени аукционом по размещению ГКО. Взаимозависимость рынков МБК и ГКО предполагает кратковременное повышение стоимости заемных средств накануне проведения аукционов и последующее за этим скорое возвращение ставок к исходному уровню. В данном же случае повышение ставок носило более выраженный и долгосрочный характер, что явно свидетельствует о соответствующем повышенном спросе. Кстати, именно в этот период ежедневный объем реализации кредитов overnight составлял около 1,5 трлн рублей.

Разумеется, любая «пирамида» рано или поздно должна была рухнуть. Началом кризиса на межбанковском рынке стал невозврат ряда крупных кредитов Межрегионбанком, что по принципу домино затронуло в той или иной степени практически всех участников межбанковского рынка. Крупные операторы поспешили увести свои активы в самом

обзор денег

начале разразившегося кризиса. Образовавшийся в результате этого дефицит рублевой массы на несколько дней просто парализовал работу межбанковского рынка. Сделок с кредитными ресурсами на срок более недели практически не заключалось, а редкие «короткие» операции представляли собой лишь пролонгацию ранее заключенных договоров, причем, ставки достигали 350% годовых и более (см. график 2). Недоверие банков друг к другу и стремление обезопасить себя от возможных потерь вынудило их требовать 100-процентный залог в качестве неперемного условия кредита, что сокращало и без того малое число реально заключенных сделок.

Для разрешения создавшейся ситуации банки также пошли на объединение в разнообразные группы, внутри которых и совершались операции. Тем не менее, ежедневный оборот межбанковского кредитного рынка в конце августа не превышал 50-60 млрд рублей, что составляет менее 3% от предкризисного уровня. В последние две недели августа рынок межбанковских кредитов (имеются в виду сделки, совершаемые банками, формирующими ставку INSTAR) сжался более чем на 90% по сравнению с предшествующим уровнем. А суммарные операции на финансовых рынках — биржевом валютном рынке (долларовых торгов на ММВБ), рынках ГКО и МБК — сократились почти наполовину (см. график 1).

ЦБ пришлось отступить от жесткой финансовой политики

И тем не менее правительству удалось локализовать кризис. В тот же злополучный четверг Центральный банк выбросил на рынок около 600 млрд рублей, купив у банков на эту сумму ГКО. В пятницу таким же образом на рынок поступил еще 1 трлн рублей. Скупка облигаций Центральным банком продолжалась и на следующей неделе. Отметим, что именно активным сбросом облигаций банками объясняется резкий скачок значения доходности ГКО — прежде всего,

по «коротким» сериям — в конце августа (см. график 3). Одновременно с покупкой облигаций Центральный банк начал выдавать избранным банкам овердрафтные кредиты, тем самым еще более увеличивая предложение денег на рынке.

Что поделать, такова цена за жесткую финансовую политику — чрезмерное усердие в закручивании крана (с деньгами), как правило, приводит к его дефектам. И хотя в оценке влияния одномоментно поступивших на рынок денег (в общей сложности около 3 трлн рублей) на инфляцию мнения экспертов расходятся, важен сам факт — **так или иначе, правительству и ЦБ пришлось пойти на некоторое смягчение финансовой политики, независимо от того, согласны они это признать или нет.**

А однажды дав слабину, можно и в дальнейшем не устоять.

Кстати, начав активно скупать у банков ГКО, Центральный банк отступил было еще от одного своего принципа — сделать государственные облигации основным инструментом финансирования бюджетного дефицита в 1995 году. Но, к счастью, отступление оказалось кратковременным.

А то было бы обидно. Ведь август начался для Министерства финансов более или менее удачно. В частности, аукционы по размещению 42-й и 43-й серий трехмесячных облигаций прошли для эмитента вполне удовлетворительно — при существенном объеме размещения облигаций, средневзвешенные цены на аукционах оставались практически на уровне вторичного рынка. Высокий спрос на ГКО в течение конца июля — начала августа — позволил провести Министерству финансов массивные до размещения трехмесячных облигаций. Словом, рынок «коротких» бумаг был достаточно устойчив, а после 10 августа эффективная доходность этих облигаций вышла на более низкий, чем в среднем по рынку, уровень. Хотя, с другой стороны, в то же время Минфин фактически провалил несколько аукционов по размещению «длинных» ГКО и облигаций федерального займа, на которых бы-

ло размещено лишь по 20% эмиссии — ровно столько, сколько необходимо, чтобы признать аукцион состоявшимся. Понятное дело, что в дни проведения аукционов для погашения предыдущих серий облигаций Минфин вновь использовал ресурсы Центрального банка.

Однако нет худа без добра. Шок рынка межбанковских кредитов не избавил банки от необходимости зарабатывать деньги. И как только коллапс миновал, они постепенно начали возвращаться на рынок гособязательств. В результате, Минфин получил благоприятную возможность расширить рынок ГКО — в частности, за счет тех средств коммерческих банков, которые в нормальных условиях были бы размещены на рынке межбанковских кредитов. Благо, дополнительным стимулом для банков (в период кризиса особо тщательно следивших за поддержанием собственной ликвидности) стало решение об изменении Центральным банком порядка расчетов по результатам торгов облигациями — с 22 августа зачисление средств за проданные облигации производится день в день.

Короче говоря, в течение последней недели августа и первой недели сентября Министерство финансов провело ряд до размещений облигаций федерального займа — на общую сумму около 1 трлн рублей, что составляет порядка 70% рынка этих бумаг. Активными до размещениями ОФЗ как раз и объясняется существенное увеличение их доли в общем объеме рынка гособлигаций (см. график 4). Понятно и то, почему для до размещения были выбраны именно ОФЗ — Минфин крайне заинтересован в развитии этого сегмента рынка государственных ценных бумаг, в частности, с точки зрения улучшения временной структуры долга.

Тем не менее, интерес банков к ОФЗ пока еще остается недостаточно высоким. Об этом, в частности, свидетельствует отмена аукциона по размещению дополнительно транша 3-й серии облигаций федерального займа, который должен был пройти 30 августа. Из-за низкого спроса Минфин не провел аук-

График 3 Динамика эффективной доходности ГКО летом 1995 года

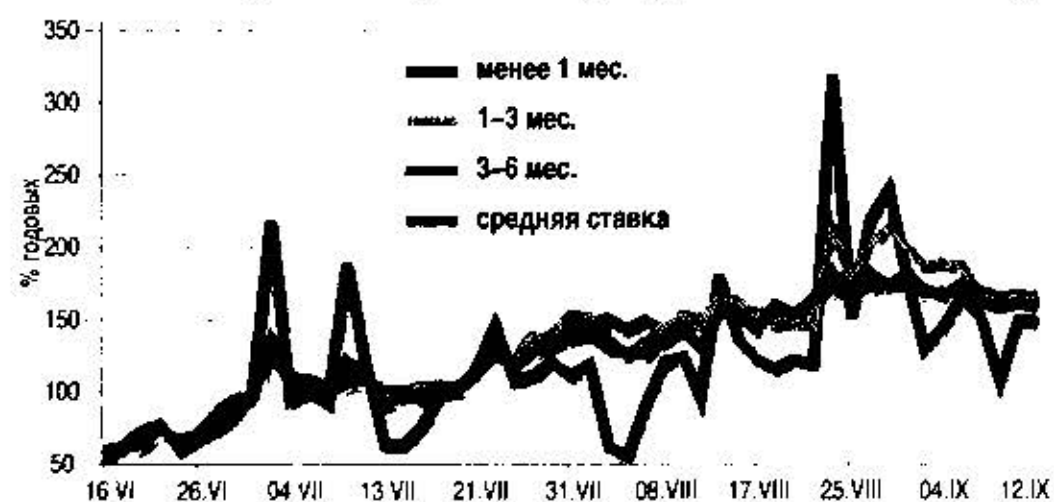
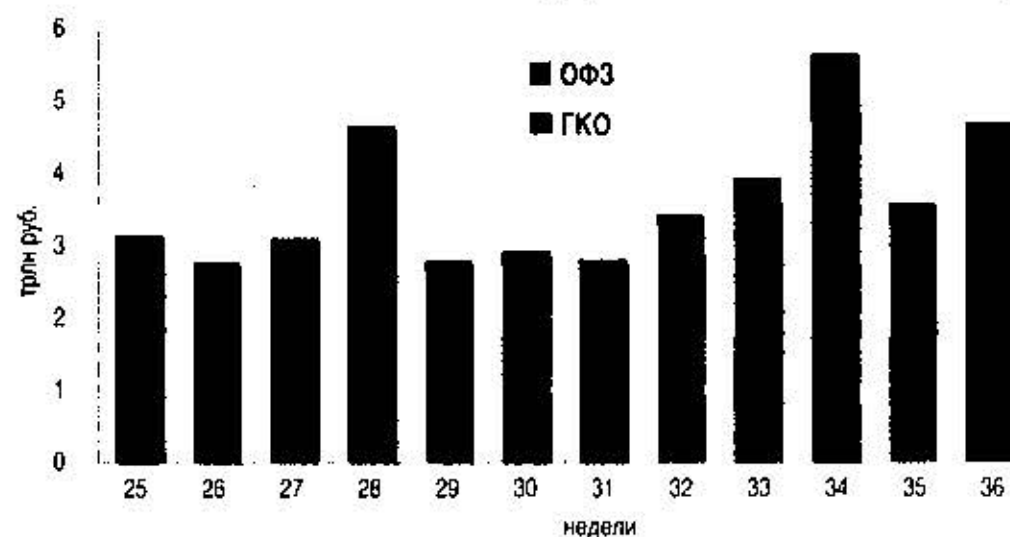


График 4

Объемы операций с ГКО и ОФЗ летом 1995 года



обзор денег

цион, мотивируя решение «нецелесообразностью размещения ценных бумаг в условиях сохраняющегося дефицита денежной ликвидности».

В то же время дилеры проявляют большой интерес к «коротким» бумагам — активность инвесторов в этом секторе рынка ГКО после того, как миновал пик кризиса на рынке межбанковских кредитов, заметно выросла. Банки стали сокращать вложения в среднесрочные бумаги и увеличивать объемы операций с краткосрочными инструментами. Эффективная доходность этих облигаций начиная с 30 августа не поднималась выше среднерыночной отметки.

Валютный коридор: бюджет может быть загнан в угол

Активизация банков на рынке государственных облигаций, безусловно, связана и с окончательной утратой ими надежд на возможность извлечь быструю прибыль от операций на валютном рынке. По крайней мере, до конца года. 24 августа — в тот же «черный четверг» — ЦБ и правительство объявили о продлении в неизменном виде существующего валютного коридора (4300-4900 руб./\$) до Нового года. Именно опасениями финансовых властей отно-

Таблица 1. Схема размещения облигаций государственного сберегательного займа первой серии

20 сентября 1995 года	дата объявления купонной ставки по 1-му купону
27 сентября 1995 года	начало размещения облигаций (дата эмиссии), начало купонного периода по 1-му купону
20 декабря 1995 года	дата объявления купонной ставки по 2-му купону
27 декабря 1995 года	начало купонного периода по 2-му купону, начало выплаты процентов по 1-му купону
20 марта 1996 года	дата объявления купонной ставки по 3-му купону
27 марта 1996 года	начало купонного периода по 3-му купону, начало выплаты процентов по 2-му купону
20 июня 1996 года	дата объявления купонной ставки по 4-му купону
27 июня 1996 года	начало купонного периода по 4-му купону, начало выплаты процентов по 3-му купону
27 сентября 1996 года	начало выплаты процентов по 4-му купону, погашение облигаций

сительно того, что остановка кредитного рынка стимулирует приток средств на рынок валютный, можно объяснить тот факт, почему о продлении коридора было объявлено не в конце сентября, а именно сейчас, в период кризиса. Таким образом, власти дали понять, что нечего даже и пытаться «раскачать» валютный рынок — он будет так же жестко (если не жестче) контролироваться ЦБ.

Вопрос, однако, в том, каким образом правительство собирается затыкать дыру в бюджете, которая, по всей видимости, возникнет в связи с продлением коридора. Возникнет потому, что ничего хорошего это решение не несет экспортерам. Простые расчеты показывают, что при сохранении текущих среднесрочных тем-

пов инфляции (около 75% годовых) выход курса даже на верхнюю границу коридора к концу года будет означать снижение его покупательной способности на 43% против уровня 1 апреля. Такому индексу соответствует реальный курс на уровне 2810-2820 руб./\$. Само собой разумеется, что без дополнительных стимулирующих мер эффективность экспорта при таком уровне курса оставляет желать много лучшего. Понимает это и глава государства, издавший 31 августа указ «О мерах по стимулированию экспорта». Указом вывозные пошлины по отдельным товарным позициям снижены в среднем на 30% (подробнее см. «Б» 33, стр. 21). Так что банки могут особо не печа-

литься — денег не досчитаются не только они, но и бюджет.

Сберегательный заем может пройти мимо населения

Есть, правда, еще одна категория экономических субъектов, которых валютный коридор также заденет напрямую. Речь идет о населении. Перспектива заработать на долларе за оставшиеся до конца года 4 месяца не более 10%, очевидно, малопривлекательна для граждан — в реальном (с учетом инфляции) выражении выйдет не 10-процентная прибыль, а, как минимум, аналогичные по размеру убытки. Ну, может быть, чуть меньше, если предположить, что курс доллара в обменных пунктах банков будет расти более быстрыми темпами, чем биржевой. Это с одной стороны.

С другой, кризис на финансовом рынке отнюдь не стимулирует размещение населением средств в банковские депозиты. «Марины Сергеевны» уже столько раз обжигались, что лезть в откровенное (по крайней мере, пока) пекло вряд ли захотят. Впрочем, для тех, кто захочет, укажем, на всякий случай, ориентир — эффективная ставка по вкладам в Сбербанке Москве составляет в настоящее время 69,5% годовых, что также ниже темпов инфляции (ее текущая среднесрочная тенденция указана выше).

Так вот, «связать» хотя бы часть средств населения призваны облигации сберегательного займа. 5 сентября министр финансов России Владимир Пансков подписал приказ «Об организации работы по выпуску облигаций государственного сберегательного займа Российской Федерации первой серии», эмитируемых в соответствии с указом Бориса Ельцина от 9 августа «О государственном сберегательном займе Российской Федерации». Согласно приказу, первая серия облигаций будет выпущена на рынок уже 27 сентября. Объем эмиссии составит 1 трлн рублей (выпускается 5 млн облигаций номинальной стоимостью 100 тысяч рублей и 1 млн — номинальной стоимостью 500 тысяч рублей), срок обращения — 367 дней (начало погашения — 27 сентября 1996 года, окончание — 27 марта 1996 года). Каждая облигация, являющаяся государственной ценной бумагой

ФИНАНСОВАЯ

«СКОРПИО»

КАЗНАЧЕЙСКИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

ПОКУПКА; ПРОДАЖА;
КРЕДИТОВАНИЕ ПОД ЗАЛОГ КО;
ОБМЕН СЕРИЙ;
НАЛОГОВЫЕ ОСВОБОЖДЕНИЯ;
(ЭКОНОМИЯ ДО 10%
ОТ СУММЫ НАЛОГОВ);

**ПОКУПКА КО
ПО НОМИНАЛУ (100%)**
(возможны любые серии).

Тел.: 201...

обзор денег

на предъявителя, имеет четыре купона; купонный период составляет три календарных месяца и определяется с даты начала выпуска (график выплаты купонных доходов и погашения облигаций приведен в таблице 1).

Процентный купонный доход будет определяться Министерством финансов на каждый купонный период и равняться последней официально объявленной купонной ставке по облигациям федерального займа (исходя из текущего уровня купонного дохода по ОФЗ, доход по 1-му купону облигаций сберегательного займа составит чуть более 100% годовых). Размер процентного дохода объявляется за неделю до начала купонного периода. Отметим, что согласно действующему законодательству, купонный доход в виде процентов к номинальной стоимости облигаций не облагается налогом на прибыль с предприятий и организаций и подоходным налогом с физических лиц. На накопленный же при обращении облигаций купонный доход налоговые льготы распространяются в сумме разницы между накопленным купонным доходом, полученным при продаже облигаций (или погашении купона), и накопленным купонным доходом, уплаченным при их приобретении. Прибыль

в виде положительной разницы между ценой продажи и ценой покупки облигаций (без учета накопленного купонного дохода) подлежит налогообложению.

Осуществлять продажу облигаций, выплаты процентов по купонам и погашение бумаг будут платежные агенты Минфина — банки и финансовые компании, имеющие лицензии на право работы со средствами населения. В заявке на приобретение облигаций у Минфина для последующей реализации потенциальный платежный агент должен указать цену покупки (не ниже 98% от номинала) и объем выкупаемых облигаций (не менее 10 млрд и не более 200 млрд рублей по номиналу). Право на первоочередное удовлетворение заявки на приобретение облигаций получает тот банк (финансовая компания), который предложит более высокую цену покупки. При этом объем облигаций, которые участники подписки обязаны продать в течение 60 дней с момента начала эмиссии, должен составлять не менее 90% облигаций, выкупленных у Министерства финансов.

Таким образом, эмитент достаточно серьезно ограничивает деятельность платежных агентов. Они, в частности, имеют право оставить у себя лишь 10% выкупленных облигаций. Правда,

впоследствии никто не запрещает им откупить облигации — но уже по рыночным ценам. Да и само ограничение на продажу 90% облигаций легко обходится, например, реализацией их банком своей дочерней фирме.

Однако дело даже не в этом. Учитывая, что условия выпуска облигаций не устанавливают никаких ограничений на их покупку юридическими лицами, вполне может так случиться, что лишь незначительная часть облигаций попадет в руки граждан. Эквивалентный доход по ОФЗ купонный доход по облигациям сберегательного займа способен привлечь к ним внимание со стороны профессиональных участников финансового рынка. Тем более, что в нынешних условиях — продления валютного коридора и сохраняющейся неопределенности на кредитном рынке — лишний финансовый инструмент не помешает.

График обзоров

Арбитражный
Денег
Фондового рынка
Налогов

В следующем номере читайте
обзор фондового рынка

Как бороться с банковским кризисом?

Куда можно надежно и выгодно инвестировать свои деньги?

Как можно работать на финансовых рынках мира?

Как приобрести недвижимость в различных странах мира и куда стоит переехать?

Как лучше воспользоваться возможностями оффшора?

Все эти и многие другие проблемы Вам поможет решить

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СЕМИНАР

ОБ ИНВЕСТИРОВАНИИ И СДЕЛКАХ НА МИРОВОМ

ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ И О ПРИОБРЕТЕНИИ НЕДВИЖИМОСТИ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ МИРА

2-3 октября 1995 г. в Москве в «Президент» отеле выступают и дают индивидуальные консультации руководители и специалисты крупных мировых финансовых компаний Hansard International — одна из крупнейших и успешно работающих финансовых групп, состоящая из 93 инвестиционных фондов,

действующих во всем мире; Union CAL — эта фирма позволяет Вам оперативно действовать на всех основных биржах мира, приобретать ценные бумаги и проводить фьючерсные сделки; Royal Life — классическая и надежная английская финансовая система, услугами ко-

торой пользуется даже Королевская семья. Доклады и о приобретении недвижимости в различных странах мира (присутствует консул Испании), и о применении оффшора в финансовом мире.

Регистрация во всех представительствах SFI

Безналоговые фирмы

Международные инвестиции

Недвижимость в мире

Обращайтесь в представительства SFI

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА SFI:

Москва: тел./факс (095) 926-43-57, 925-60-47;
Санкт-Петербург: тел./факс (812) 567-20-37;
Екатеринбург: тел./факс (3432) 22-45-60, 53-99-73;
Таллин: (0142) 55-51-22; факс 55-79-78;
Рига: тел. (0137) 28-63-56;
Вильнюс: тел./факс (0122) 63-52-44;
Минск: тел. (0172) 23-70-19, 20-33-65;
Киев: тел. (044) 268-74-63;
Кишинев: тел. (0422) 24-24-04;
Харьков: тел. (0572) 431 065

2ND FLOOR SALISBURY HOUSE 15 VICTORIA STREET DOUGLAS ISLE OF MAN





**КБ "Московский Деловой Мир" открывает для банков
ВАЛЮТНЫЕ
КОРРЕСПОНДЕНТСКИЕ СЧЕТА**

- Платежи под ожидаемые поступления на Ваш счет.
- Прием Ваших поручений на списание средств до 20.00 часов московского времени.
- Списание Ваших средств датой валютирования "сегодня".
- Предоставление выписок на следующий день после совершения операции.
- Минимальные комиссии за обслуживание.
- Установка и обслуживание системы "Клиент-Банк".
- Все виды банкнотных операций.
- Все виды конверсионных операций.
- А также открытие корреспондентских рублевых счетов банкам.

Телефоны для справок: **238-10-69, 230-34-58.**



Mitsubishi PAJERO



от \$39.417

- Двигатель: 2.5 и 2.8 л.
- Центральный замок
- Подушка безопасности
- Электростеклоподъемники
- Антиблокировочная система тормозов
- Северное исполнение
- Гидроусилитель руля
- Подогрев сидений
- Кондиционер
- Люк



Официальные дилеры MITSUBISHI MOTORS в Москве:

ДИАМАНТ

Продажа: (095) 401-3801, 401-2333.
Сервис: (095) 401-2744, 401-2737.

РОЛЬФ

Продажа: (095) 940-2945, 940-2792.
Сервис: (095) 940-1942, 940-1950.

**У ВАС ЕСТЬ МЕЧТА?
МЫ ПОДБЕРЕМ К НЕЙ МЕБЕЛЬ.**



**НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ
ПРОДАЖИ ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ
ОТ ФИРМЫ A&A**

- КОЛЛЕКЦИЯ СЕЗОНА 95/96 ● БЕСПЛАТНЫЙ КАТАЛОГ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ ● ВСЕ КОМПЛЕКС УСЛУГ: ОТ КОМПЬЮТЕРНОГО ДИЗАЙНА ДО БЫСТРОЙ И КАЧЕСТВЕННОЙ СБОРКИ ● 3 ГОДА ГАРАНТИИ НА ВСЕ ИЗДЕЛИЯ ● ОПТИМАЛЬНОЕ СООТНОШЕНИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА



ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

103051 Москва, Крапивенский пер. 3, стр. 2. Тел. (095) 299 2960, 299 2688. Факс: (095) 924 0782.

ПОЧЕМУ Би Лайн? ... ПОТОМУ ЧТО

сотовая телефонная сеть Би Лайн — это лучшее в Москве качество мобильной связи. И это не просто слова. Прямой московский номер, широкая зона приема, безупречная слышимость — это те важнейшие качества, которыми Би Лайн вправе гордиться. Помимо этого, можно смело утверждать, что Би Лайн — самая динамично развивающаяся сеть, которая постоянно предлагает своим абонентам все новые и новые услуги, расширяя зону связи и ее качество.

ПОЧЕМУ МТК?

... ПОТОМУ ЧТО МТК Mobile, являясь представительством сети Би Лайн, подключит к сотовой радиотелефонной сети в самые сжатые сроки, предложит лучшие и самые легкие аппараты мобильной связи. Более того, Вы сможете застраховать Ваш сотовый телефон и спать спокойно: страховка защитит от неприятностей. По Вашему желанию наш менеджер придет к Вам и оформит заказ на месте. МТК предоставит дополнительное оборудование и аксессуары, проведет предпродажную подготовку. В МТК Вы также сможете арендовать телефон. Помимо этого МТК предлагает Вам пейджеры лучших пейджинг-систем, услуги электронной почты.



Ленинский просп., 45, корп. 2
Тел. 132-8829
Нежинская ул., 17
Тел. 441-9001

БИ ЛАЙН



БЕЗНАЛОГОВЫЕ КОМПАНИИ

- Регистрация и продажа готовых компаний в США, Ирландии, Кипре, Багамах, Панаме и др. странах.
- Компании с названиями на русском и любом другом языке.
- Офшорные банки, страховые и трастовые компании.
- Пароходные компании, регистрация судов «под удобным флагом».
- Номинальные директора и полное секретарское обслуживание.

БАНКОВСКИЕ СЧЕТА

- Корпоративные счета в Швейцарии, США, Кипре, Прибалтике.
- Персональные кодированные счета в Швейцарии.
- Управление счетом по факсу, модему.
- Общение с менеджерами банков на русском языке.
- Кредитные карты VISA, Mastercard, American Express.
- Содействие в получении иностранных инвестиций.

**Консультации и информационные материалы бесплатно.
Для наших клиентов-немосквичей — 10% скидка.**

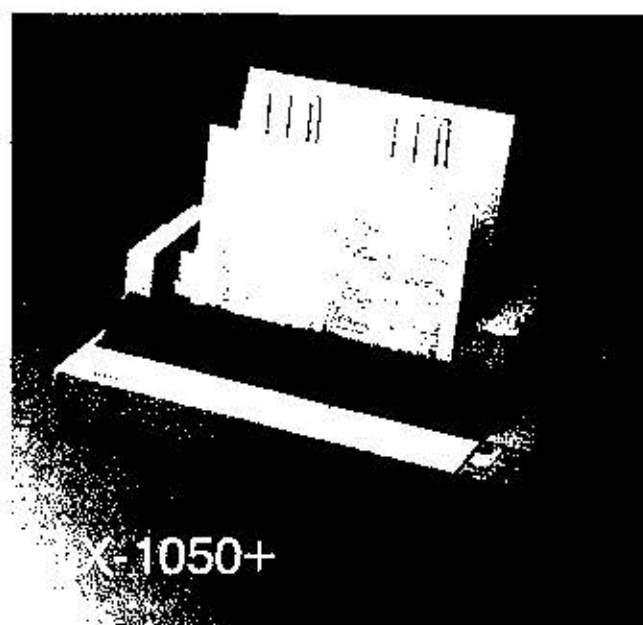


**Москва. Тел.: (095) 261-9490. Факс: (095) 261-5436
Предлагаем сотрудничество региональным представителям.**

EPSON®

Откройте новые горизонты Вашей работы с помощью принтера Epson LX-1050+

Японская фирма Сейко Эпсон Корпорейшн (Seiko Epson Corp.) представляет простой, быстрый и эффективный принтер Epson LX-1050+ для печати больших и малых информационных массивов с одинаково высоким качеством.



Отличительные характеристики принтера Epson LX-1050+:

- * **Надежность:** принтер LX-1050+ рассчитан на долгие годы работы в жестком непрерывном режиме эксплуатации.
- * **Экономичность:** текущие расходы при работе с принтером LX-1050+ сведены до минимума - Вам достаточно сменить ленту в картридже стоимостью 2-3 доллара США и можно продолжать работу.
- * **Производительность:** принтер LX-1050+ идеально подходит для бухгалтерской и учетно-складской работы, поскольку он позволяет распечатывать одновременно до 5 копий формата А3.
- * **Удобство эксплуатации:** удачное расположение кнопок на передней панели делает Вашу работу легкой и удобной. Несмотря на широкий формат, принтер не займет много места на Вашем рабочем столе.

Принтер Epson LX-1050+ формата А3 незаменим для выполнения максимально разнообразных задач печати в широком диапазоне условий функционирования больших и малых офисов, предприятий, учреждений, а также для домашнего пользования.

Наша официальная сервисная организация - МПВТИ, тел.: (095) 440-8634.

За дополнительной информацией обращайтесь к нашим бизнес-партнерам.

AGIO CPS - Moscow (095)235-5098, ATD - Moscow (095)956-9188, COMPUTER MECHANICS - Moscow (095)129-3622, IMAGE - Moscow (095)972-2343, KAMI - Moscow (095)278-9487, ПАРТИЯ - Moscow (095)913-3933, RADOM - Moscow (095)288-3533, ROSCO - Moscow (095)213-8001, SERVER COMPUTER - Moscow (095)250-4351, SUNRISE - Moscow (095) 162-1111, RSI - Moscow (095)181-9957, ABC ELECTRONICS - St.-Petersburg (812)272-9658, ELECOMP TV - Kharkov (0572)30-7866, COMPULINK - Moscow (095)931-9439, MCS - Kharkov (0572)43-5143, KVAZAR MICRO - Kiev (044)551-6310, TECHNOTEX USA - Moscow (095)956-5124, TALION - Moscow (095)971-5846, R-STYLE - Moscow (095)403-9003, INFA - Moscow (095)306-4101, FORMOZA - Moscow (095)273-5495.

**Seiko EPSON Corporation,
Московское представительство:**

123610, Москва, Краснопресненская наб., 12,
Центр Международной Торговли, офис 1808.
Факс: (095)253-7983.

ПРОДАЖА СО СКЛАДОВ ПО ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ СНГ
КОНТРАКТНЫЕ ПОСТАВКИ
ДОСТАВКА ПО РЕКВИЗИТАМ ЗАКАЗЧИКА

«ПРОДИМЕКС»

Тел.: (095) 111-22-56,
111-45-18;
(812) 119-19-76,
184-44-16, 185-60-74;
(8412) 63-63-37
Телетайп: 611312 «ПОЭМА»

Москва, Кузнецкий мост 21/5
921-36-70, 928-23-67

NOTEBOOK

Как известно - 486DX2-66 устарел.
Поэтому - у нас только новые модели

**PENTIUM 90 + встроенный CD ROM 2экран
Sound Blaster 16bit stereo P-90 8/810 COLOR A/M 4150\$**

PENTIUM Sound Blaster 16bit stereo	486DX4-100 Sound Blaster 16bit stereo
PENTIUM-90 6/540 COLOR A/M 3500\$	486DX4-100 4/540 COLOR A/M 2940\$
PENTIUM-90 16/540 COLOR A/M 3920\$	486DX4-100 4/540 COLOR DUAL 2390\$
	486DX4-100 4/540 MONO 1990\$

Расширение памяти до 16MB, экран магнетрон и 810 MB

OKI OKI OKI OKI OKI OKI OKI OKI OKI OKI OKI OKI OKI OKI OKI

Единственным официальным дилер фирмы OKI в России

ПРИНТЕРЫ ЛАЗЕРНЫЕ	ПРИНТЕРЫ МАТРИЧНЫЕ
OL 400e (PCL 4, 300 dpi) 530\$	ML 390FB (24 pin, сборка/сек) 1100\$
OL 410e (PCL 5, 600 dpi RET) 700\$	ML 321 (9 pin, 360 ал/сек) 420\$
OKIFAX 1000 (на обычной бумаге) 1900\$	ML 521 (9 pin, 433 ал/сек) 490\$
Гарантия на все оборудование	ML 3410 (9 pin, 550 ал/сек, банк.) 1250\$

DELL НАСТОЛЬНЫЕ КОМПЬЮТЕРЫ (гарантия до 3 лет)

DELL Для дома и офиса OptiPlex	Для графики	DELL
DELL 486DX2-66, 486DX4-100	Dimensions XPS	DELL
DELL P80/75, ISA, EISA, PCI	P80/75/80/120/133, PCI	DELL

MORZUK

ЕДИНСТВЕННЫЙ СОТОВЫЙ ТЕЛЕФОН

по которому можно позвонить из Вашего автомобиля, находясь за 50 километров от Москвы, и при этом он легко умещается в кармане

Представляем новинку:
NOKIA 350i

с автомобильным усилителем (booster) мощностью 7 Ватт

Также в продаже пейджеры четырех ведущих пейджинговых систем

Адреса специализированных магазинов "Бипер":

Пр-т Мира, 112
тел.: 287-6758, 216-9955
ул. Мясницкая, 35
тел.: 207-5920

ПРОДУКТЫ ИЗ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОЙ СКАНДИНАВИИ

- МАСЛО СЛИВОЧНОЕ -VALIO- (Финляндия), 250 гр., 82% жирн., блок 25 кг.
- СЫР ПЛАВЛЕНЫЙ -VIOLA- (Финляндия), 200 гр., 140 гр.
- ЙОГУРТЫ -VALIO- (Финляндия)
- СМЕТАНА -VALIO- (Финляндия), 42% жирн.
- ТВЕРДЫЕ СЫРЫ -VALIO- (Финляндия)
- ТВЕРДЫЕ СЫРЫ -ARDA-, 500гр 10 наименований (Швеция)
- МЯСНЫЕ ИЗДЕЛИЯ ФИРМЫ -SCA1- (Швеция)
- ШОКОЛАД -MABABO- около 20 наименований (Швеция)
- ЧИПСЫ -ESTRELLA- около 10 наименований (Швеция)
- МАЙОНЕЗ, КЕТЧУП, МАКАРОНЫ -RAISIO- (Финляндия)
- СОКИ 100% -VALIO- (Финляндия) -MARLI- (Финляндия)
- ЧАЙ, КОФЕ, ПРИПРАВЫ, СПЕЦИИ -PAULIG- (Финляндия)
- КЕТЧУП -JORDIC- (Финляндия)
- КОНЦЕНТРИРОВАННЫЕ СОКИ -NORDIC- (Финляндия)
- КОФЕ -DUBBELCAFE- (Франция) (СТЕУЛЕРНАЯ БАНКА) 230 гр., 13.000 руб.

Ф И Р М А Работает мелкооптовый магазин : Кремницкая ул., дом 9

Фирма «ФИННАЛ» осуществляет поставки качественных продуктов питания из Скандинавии. Мы представляем продукцию таких известных компаний, как «VALIO» (производитель широко известного в России сыра «VIOLA»), концерна «MABABO» (поставщик Шведского Королевского Двора), а также известнейшую в Европе торговую марку «NORDIC».

ФИННАЛ Телефон : (095) 445 39 68 • тел./факс : (095) 445 38 56

STIVAL

МОСКВА
CZECH REPUBLIC Jiri & Sons Company

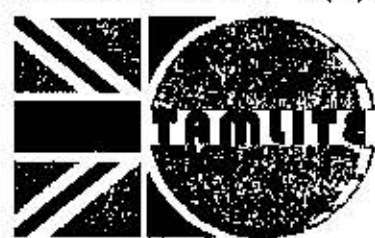
НОВАЯ КОЛЛЕКЦИЯ «ЗИМА 95»
ТОЛЬКО НАТУРАЛЬНЫЙ МЕХ

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ФИРМЫ
предлагает со склада в Москве
ОПТОМ И МЕЛКИМ ОПТОМ

ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ КАЧЕСТВЕННОЙ ОБУВИ

Москва, ул. Красного Маяка, 19 ТТЦ Чехии
тел. (095) 315 23 83, 315 32 82, 314 91 96, тел/факс (095) 315 13 74

ИГРА СВЕТА В ИДЕЯХ ВАШЕГО БИЗНЕСА



1500

НАИМЕНОВАНИЙ СВЕТИЛЬНИКОВ

ДЛЯ ПОДВЕСНЫХ ПОТОЛКОВ, ДЛЯ ОФИСОВ, ДЛЯ ТОРГОВЫХ ЗАЛОВ,
ДЛЯ ВНЕШНЕГО ОСВЕЩЕНИЯ, ДЛЯ ВАШЕГО КОМФОРТА,
ДЛЯ САМЫХ СЛОЖНЫХ УСЛОВИЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ ИЗ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

ЛЮМИНЕСЦЕНТНЫХ ЛАМП И ЛАМП НАКАЛИВАНИЯ
ПОДВЕСНОГО ПОТОЛКА И ВИНИЛОВОГО ЛИНОЛЕУМА

ТРАДИЦИОННО ВЫСОКОГО АНГЛИЙСКОГО КАЧЕСТВА
И ПО ЦЕНАМ С ГИБКОЙ СИСТЕМОЙ СКИДОК

РАСПИРЯЕМ СЕТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ

ПО ВОПРОСАМ ОПТОВЫХ И МЕЛКООПТОВЫХ ПОСТАВОК ОБРАЩАЙТЕСЬ
К ОФИЦИАЛЬНОМУ ПРЕДСТАВИТЕЛЮ АНГЛИЙСКОЙ КОМПАНИИ "TAM-LITE"
ФИРМЕ "ТЕМЛАЙТ-М", МОСКВА, ЛЕНИНСКИЙ ПРОСПЕКТ, 47
Тел.: (095) 135-9085, 135-64-22 Факс: (095) 137-68-81

ВНЕШНЕТОРГОВОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

ЮНИЭЛ ВАШ ОФИС БИЗНЕС

КОПИРОВАЛЬНАЯ И ФАКСИМИЛЬНАЯ ТЕХНИКА

Canon TOSHIBA

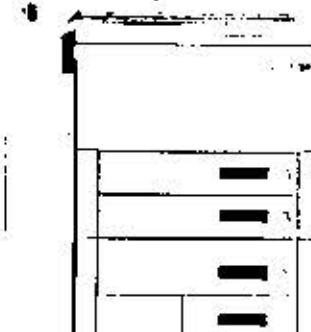
Любые модели со склада.
Цветные копии.
Лазерные и струйные факсы.

А также:

КАЛЬКУЛЯТОРЫ,
ПИШУЩИЕ
МАШИНЫ,
ТЕЛЕФОНЫ,
СЧЕТЧИКИ
БАНКНОТ,
и многое
другое.

ДОСТАВКА
УСТАНОВКА
ОБУЧЕНИЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ

Полный
ассортимент
расходных
материалов
и запасных
частей.



САНОН ОР 55
СЕТЕВОЙ ПРИНТЕР, ФАКС И КОПИР
В ОДНОМ КОРПУСЕ!

CITIZEN

Panasonic
General Electric

Тел.: (095) 965-0565, 965-0073 Москва, 9-я Парковая ул. 37, кор.1



LEXIS-NEXIS, a division of Reed Elsevier Inc.
9393 Springboro Pike, P.O. Box 933, Dayton, Ohio 45401-0933.
tel. (513) 865-6800, fax (513) 865-6949;
Санкт-Петербург, 191014, п/я 175, тел./факс: (812) 279-8701.

ПРОВОДИТ ПОДПИСКУ НА ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ КРУПНЕЙШЕГО В МИРЕ БАНКА ДАННЫХ LEXIS-NEXIS

предоставляет доступ в режиме ONLINE к международным информа-
ционным ресурсам, содержащим более 5800 информационных источ-
ников, более 500 миллионов документов, информацию крупнейших
агентств: REUTERS, CNN, BBC, ASAHI, ABC, TASS, THE XINHUA, AGENCE
FRANCE PRESSE, ASSOCIATED PRESS и т. д.

Каждую неделю базы данных пополняются 2,5 млн документов.
Здесь Вы найдете: информацию о финансах и бизнесе миллионов фирм
всего мира; данные о биржевых котировках, сделках, проектах, рын-
ках; политические и экономические прогнозы; сведения о людях, новей-
ших технологиях и разработках; маркетинговые и инвестиционные
обзоры; законы США, Англии, Канады, Австралии и других стран; все
опубликованные международные законы.

E-mail: Nikolai @ Likhodedov.spb.su

LEXIS and NEXIS are registered trademarks of Reed Elsevier Properties Inc., used under license.

Ключ к коммерческому благополучию -

Упаковка!

Обратите внимание -
Для Вас всегда в продаже:

- этикеточные БУМАГИ;
- упаковочный картон супер-модернизированного семейства KYRO, гофрокартон;
- крафтбумага, оберточная бумага, карамельная бумага;
- самоклеящийся ламинат для изготовления РЕКЛАМНЫХ НАКЛЕЕК И ЭТИКЕТОК;
- сумки полиэтиленовые с рекламным рисунком;
- мешки;
- коробки;
- пленки.

240 9162 240 9198 240 9206
240 9296 240 9111 240 9259

ДОСТАВЬТЕ СЕБЕ УДОВОЛЬСТВИЕ...

Агентство "EXPRESS-Москва"

Наличные / Cash

OK

Валютные расчеты и платежи
по импортным контрактам

тел./факс
361-2691

Конвертация

Конфиденциально

Международные банковские
переводы

Оперативно

Профессионально

Call 361 26 91 for Help

UNILINTEX Inc.
B.S. International

Представительства
в 42 странах мира, включая
Швейцарию, Великобританию, США.

Ваш
партнёр
в Бизнесе

- регистрация оффшорных банков, страховых, холдинговых и трастовых компаний, в том числе в Европе;
- компании во всех оффшорных зонах;
- готовые компании;
- схемы по использованию зарубежных компаний;
- счета в банках Европы;
- кредитные карты VISA, AMEX, EURO/MASTER CARD;
- юридическое и секретарское сопровождение с гарантией полной конфиденциальности;
- приглашаем к сотрудничеству региональных представителей на выгодных условиях

Мы возьмём на себя оптимизацию Ваших налогов!

Москва: (095) 958-1916, 232-2182, 232-2184
факс: (095) 952-0059

STOP!

Это именно то, что Вы ищете!

Регистрация безналоговых компаний во всех офф-шорных зонах мира в присутствии заказчика.

- Регистрация корпораций в США — 50 штатов.
- Счета в крупнейших банках мира — 1-3 дня.
- Кредитные карты VISA, MasterCard (Classic, Gold).
- Счета в Прибалтике — операции с рублями и карбованцами.
- Регистрация офф-шорных компаний с названиями на русском, украинском и других языках.
- Аккредитация
- Бизнес-иммиграция в США. Визы.

Сделай САМ SM и Планета НАЛ SM

Принципиально новые, уникальные схемы, позволяющие Вам обналечивать любые суммы на законных основаниях без посредников от 0-1%.

BIG

BUSINESS INTERNATIONAL GROUP

Тел.: (095) 202-40-63
202-44-09
Тел./факс: 202-86-69

938-23-83, 912-95-03,
938-23-84, 938-23-87,
267-77-07.

НЕРКОМ VIOLA

Максимальные возможности для тех, кто работает по-крупному!

Торговля товарами second-hand на рынках, уличных лотках, на открытых площадях и в крытых помещениях — это гарантированно высокая прибыль.

FWS Bremen предлагает Вам прекрасно зарекомендовавший себя бизнес: торговлю отборными товарами second-hand из Европы.

Товары поставляются контейнерами из Западной или Восточной Германии.

Фирмы Alta и Alta-West предлагают Вам по доступным ценам различные высококачественные товары second-hand в отличном состоянии.

Все товары можно осмотреть.

Возможна выдача мелких партий до 100 кг.

Если вы хотите заработать, обращайтесь:

FWS Hartwigstraße 2a 28209 Bremen Fon 0421-3 46 25-0 Fax 0421-34 20 79 Telex D-24 60 30 schep	ALTA-WEST Gewerbepark 36460 Merkers Fon 0 36 95-61 28 01 Fax 0 36 95-61 28 10	ALTA Bahnhofstraße 22 98646 Hildburghausen Fon 0 36 85-70 07 26 Fax 0 36 85-70 07 28
---	--	---

НОВЫЙ

КОМПЬЮТЕРНЫЙ САЛОН В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ ПРЕДЛАГАЕТ:

Лазерный
принтер
HP Laser Jet



\$1050

Садовое кольцо
М «Павелецкая»
Татарская ул., 14
238-6886, 238-8476
238-7868, 230-0361
235-3406, 231-9685
Санкт-Петербург:
Тел.: (812) 164-7526

Демонстрация оборудования.
Консультации специалистов.



ЭЛЕКТОН

КОМПЬЮТЕРНЫЙ САЛОН

hp HEWLETT
PACKARD
Authorized Dealer

КОМПЬЮТЕРЫ Vectra:
VE 4/50-8/420 1560
VE 4/66-8/420 1610
VE 4/66-8/840 1750
VL2 4/66-8/270 1590
VL2 4/100-8/540 1950
И другие модели PC.

ПРИНТЕРЫ:
Canon BJ-30 295
HP DeskJet 660C 565
HP DeskJet 850C 675
HP LaserJet 4+ 1830
HP LaserJet 4M+ 2440
HP LaserJet 4V 2560
HP LaserJet 4MV 3785
HP Color LaserJet 7591

Расходные материалы.
МОДЕМЫ:
US Robotics 14.4k (I) 135
NOTEBOOKS:
Texas Instr. TravelMate 4000
DX4-75/4/445/пас. 4716
DX4-100/4/524/акт. 6670

КОНДИЦИОНЕРЫ

для лета и зимы

ШИРОКИЙ ВЫБОР МОНТАЖ
ГARANТИЯ

ОБОГРЕВАТЕЛИ



Тел. (095) 488-2250
Тел./факс (095)
488-2212, 489-1077
ул. Дегунинская, 1,
корп. 3, оф. 419

ПКП "РАЗНОТЕХ"



КЛИМАТЛЭНД

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ФИРМ
MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD.
Honeywell Inc.

КОНДИЦИОНЕРЫ

MITSUBISHI - DAIYA
(Япония)

Широкий выбор моделей.
Сервисное и гарантийное обслуживание.
Гибкая система скидок.
Выгодные условия для дилеров.
Международный сертификат ISO 9001.

ОЧИСТИТЕЛИ ВОЗДУХА

Honeywell
(США)

Устраняют табачный дым, запахи, пыль и т.д.
Эффективность очистки - 99.97%.
Сертификат по классу медицинских аппаратов.
Выставочный зал работает с 10 до 19 часов.

Москва, Новинский бульвар, 11. Ст. м. "Смоленская", "Баррикадная".
Тел.: (095) 252-32-00, 255-16-09. Факс: (095) 255-65-48, 205-18-30.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

БЕЛКА CASIO



LC 710

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

DM 1800/1400/1600

НОВЫЕ МОДЕЛИ КАЛЬКУЛЯТОРОВ

- Настольный бухгалтерский калькулятор с большим дисплеем;
- 12/14/16 разрядов (модели DM1200/1400/1600);
- Двойное питание (солнечный элемент + батарея).

К каждой модели
DM 1200/1400/1600
в сентябре-октябре 1995 г.
бесплатно прилагается
карманный калькулятор
LC710.



DM 1800

- Профессиональный бухгалтерский 16-ти разрядный калькулятор с печатью;
- Большой дисплей с подсветкой;
- Бесшумная скоростная печать (5.5 лин/сек);
- Возможность печати графиков и диаграмм.

Крупнейший в России дилер компании CASIO - АО "БЕЛКА": без выходных и перерыва по адресу: Москва, ВВЦ, пав. "Центральный". Тел.: 974-73-14(-15).

Региональные дилеры:

Екатеринбург (3432)	44-24-28	Минск (0172)	49-91-03
С.-Петербург (812)	542-92-81	Алма-Ата (3272)	39-13-62
Новосибирск (3832)	24-69-11, 35-24-40	Омск (3812)	23-47-71
Н. Новгород (8312)	33-75-10	Пермь (3422)	33-34-05
Тольятти (8469)	35-12-15	Челябинск (3512)	65-49-29
Волгоград (8442)	33-99-27	Новокузнецк (3843)	44-44-07

- Регистрация в течение 24 часов в Москве ОАО, ЗАО, ООО, СП.
- Предоставление юридического адреса.
- Постановка на учет в налоговой инспекции и пенсионном фонде.
- Присвоение кодов ОКПО.
- Открытие расчетного счета.
- Регистрация внешнеэкономической деятельности.
- Изготовление печатей и штампов.

Тел.: (095) 450-84-25, 444-15-91,
254-22-59, 285-72-96

*Срочная регистрация
Российских и иностранных
компаний*



БИН

ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

- регистрация и секретарское обслуживание безналоговых компаний и компаний с льготным налогообложением в следующих юрисдикциях: Багамские острова, Белиз, Британские Вирджинские острова, Вануату, Гибралтар, Гонконг, Западное Самоа, Ирландия, Кипр, Лихтенштейн, Мальта, Острова Гернси, Джерси, Мэн, Швейцария, Панама, Уругвай, Штаты Делавер, Нью-Йорк (США)
- легализация документов (в том числе получение апостиля);
- аккредитация и легализация компаний в России
- открытие представительств;
- открытие корпоративных и личных счетов в иностранных банках;
- оформление кредитных карточек;
- визовая поддержка;
- содействие в приобретении недвижимости на Мальте и оформлении прав на работу и проживание.

Тел.: (095) 974-29-16

Обращайтесь по адресу:
121471 Москва, ул. Гродненская, дом 5а,
Финансовая корпорация «БИН»

Тел.: (095) 444-10-01

Факс: (095) 444-14-78

Телекс: 614420

Телетайп: 209192

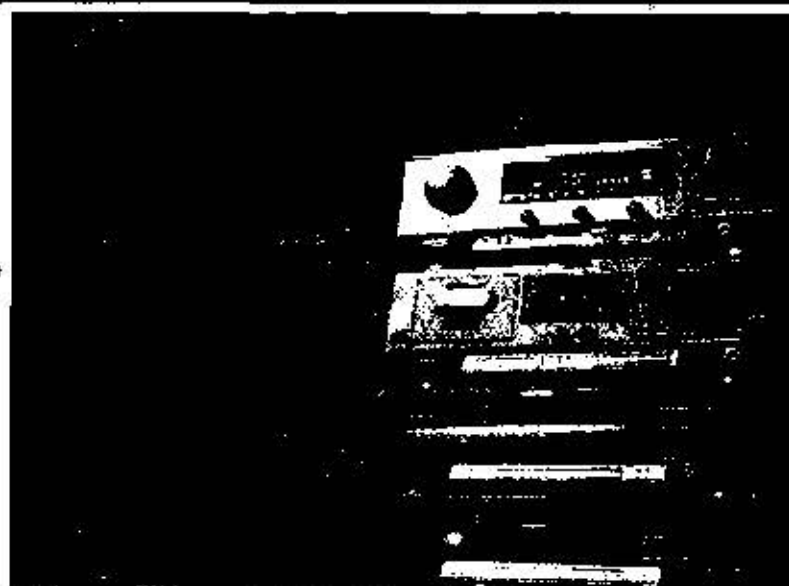
MailBox: C: USSR, A: savmall, O: CEA, UN:BIN

*...и последние
станут первыми!*

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР
РОСИНТЕХ

НАШИ МАГАЗИНЫ:
ул. Тверская, д.12, стр.8,
(Вход с Козьмова переулка)
тел.: 200-02-29.
ул. Марксистская, 5
(м. "Таганская"), тел.: 912-58-22,
Ленинградский проспект, 56
(м. "Аэропорт"), тел.: 152-48-41.
Олимпийская деревня
Мичуринский проспект, 14А
тел.: 932-98-91, 932-97-43.
ул. Маросейка,
мал. Златоутоенский пер., 2.
тел.: 921-67-84.

• Доставка крупногабаритной техники.
• Фирменные гарантии: PHILIPS - 2 года.
• Скидка 5% при повторной покупке PHILIPS



Телевизоры

14СХ8510/58	\$255.00/214.79
14СХ1515/58R	\$265.00/229.03
20СХ8550	\$335.00/288.52
20СХ1555/58	\$339.00/314.47
21СХ1555/58R	\$370.00/344.14
21СХ1585/58	\$375.00/344.14
21СХ1785/58R	\$490.00/388.04
26РТ400А/42	\$809.00/588.26
25РТ450А/42	\$722.00/688.32
26РТ400А/42	\$680.00/603.16
26РТ450А/42	\$750.00/678.51
26РТ485/06, (в тундоре)	\$1,800.00/1,593.21
26РА/5608/58	\$1,900.00/1,579.74
33РТ9108/58	\$2,199.00/1,908.36
48РР910Р/98	\$3,908.00/3,222.57

Аудиосистемы

AB135/34, микро	\$158.00/138.14
AB455/21, микро	\$325.00/300.00
FW15/21, микро	\$350.00/313.70
FW17/21, микро	\$360.00/327.52
FW26/34, микро	\$398.00/349.33
FW46/34, микро	\$398.00/342.90

радиона/опт

AC4420/14, 1-кас.	\$34.00/29.00
AC6190/01, 1-кас.	\$41.00/33.90
AC6040/14, 1-кас.	\$50.00/43.00
AW7140/01, 2-кас.	\$58.00/44.87
AW7080/01, 2-кас.	\$55.00/46.77
AW7580/14, 2-кас.	\$115.00/100.87

PHILIPS

Магнитолы

DC410	\$129.00/110.00
DC810	\$164.00/142.00

радиона/опт

VR274/55, 2-гол	\$245.00/221.91
VR474/55, 4-гол	\$275.00/249.20

Автомобильные

DC410	\$129.00/110.00
DC810	\$164.00/142.00

Видеомагнитофоны

VR274/55, 2-гол	\$245.00/221.91
VR474/55, 4-гол	\$275.00/249.20

- Накопительная система скидок
- Товарные кредиты
- Доставка и установка
- Фирменная гарантия
- Лучшие условия для организаций и дилерских магазинов в регионах

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ:
тел.: (095) 974-3361, 974-3360,
974-3355, 974-3356.
факс: (095) 974-3363, 974-3362.

Окунись в океан звука



**Спать неудобно,
а работать приятно!**



Москва, ул. Космодемьянская 44. **ДИЛЕРСКИЙ ОТДЕЛ:** Тел: 249-1776 Факс: 913-5188
РОЗНИЧНЫЙ ОТДЕЛ: Тел: 249-2211 Факс: 249-2809

**ЗАЧЕМ
АВТОМОБИЛЮ
«КОВЕР-САМОЛЕТ»**



«Ковер-самолет» – это доставка из любой части Москвы неисправного автомобиля в сервисный центр «Транс-Реал». Устранение всех неполадок в автомобилях любых марок на современном оборудовании. Абонементное обслуживание, комиссионная торговля, офисные услуги, бар, ресторан. С каждой машиной индивидуальная работа. Исправную машину доставят в любую часть Москвы.

Москва, ул. Воровская, д. 11.
Тел.: (095) 443-2679, (095) 443-7767.
Факс: (095) 443-8035.

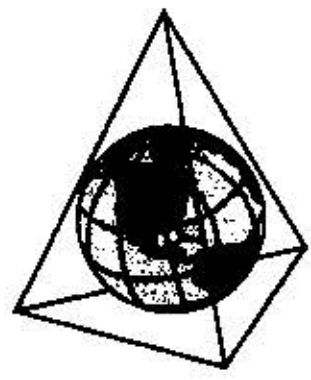
Ваш автомобиль – наша проблема!

**БЕЗНАЛОГОВАЯ
КОМПАНИЯ
И СЕТЬ В БАНКЕ**



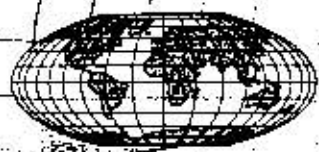
- Безналоговые компании (США, Кипр, Ирландия, Багамы, Эстония)
- Корпоративные и личные кодированные счета - в банках США, Бельгии, Эстонии и Латвии (рубли, карбованцы, тенге и СКВ)
- Управление счетом по факсу и через модем
- Кредитные карты GOLD VISA, GOLD MASTER CARD
- Выдача наличной валюты в Москве

Предварительная запись
по тел./факс: (095) 151 3786, 151 1579.



V.E.S.E. Corporation (США)

**Весь мир
у Ваших ног**



(095)
939-0009
938-2349

Быстрое исполнение.
Минимальный
комиссионный процент.

**Мозаика
Финансовых операций**

с наличными и безналичными деньгами

DAEWOO

ПРЕДЛАГАЕМ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
ТОВАРОВ КОРЕЙСКОЙ КОМПАНИИ

«ДЭУ ЭЛЕКТРОНИКС КО., ЛТД.»

со складом в г. Санкт-Петербург, Уфелескани.

ТЕЛЕВИЗОРЫ,
ВИДЕОКАМЕРЫ, АУДИОТЕХНИКА,
ТЕЛЕФАКСЫ, ХОЛОДИЛЬНИКИ,
СПИРАЛЬНЫЕ МАШИНЫ,
МИКРОВОЛНОВЫЕ ПЕЧИ,
ПЫЛЕСОСЫ И МНОГОЕ ДРУГОЕ.

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ДИЛЕРОВ!

Адрес: 198020, Санкт-Петербург, Нарвский просп., 18

Тел.: (812) 186-5008, 186-9124

Факс: (812) 252-3223

АОЗТ «ДЭУ Электроникс-Позитрон Ко., Лтд.»



Офф-шор - это бизнес без границ!

Corporate & Legal Services

**Продажа готовых
безналоговых компаний
за рубежом**

- ✶ Срочная регистрация компаний на Кипре, в США и других офф-шорных зонах;
- ✶ Открытие банковских счетов в Европе и США (в том числе кодированных);
- ✶ Кредитные карты

**Продажа готовых
российских фирм
(с внесенным уставным
фондом и без)**

- ✶ Регистрация: АО, ООО, СП, филиалы, аккредитация представительств;
- ✶ Офф-шор для рублевых операций;
- ✶ Финансовые операции.

С-Петербург

Тел. (812) 247-5654

Москва

Тел. (095) 956-0770

956-3382

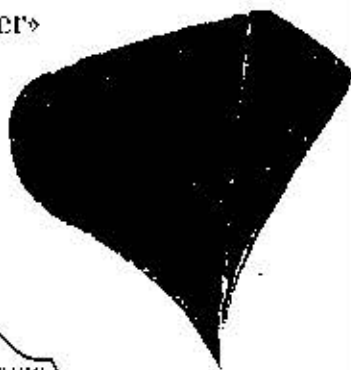
Факс (095) 956-3383

Казань

Тел. (8432) 32-11-73

rheinberger

Представительство фирмы «Rheinberger» предлагает оптовым покупателям высококачественную зимнюю обувь на натуральном меху.



При покупке 24 пар -
одна пара

БЕСПЛАТНО!



Тел.: (095) 166-0709, 165-3763.

Факс: (095) 166-2509, 165-1345.



**КОНДИЦИОНЕРЫ
ОБОГРЕВАТЕЛИ**

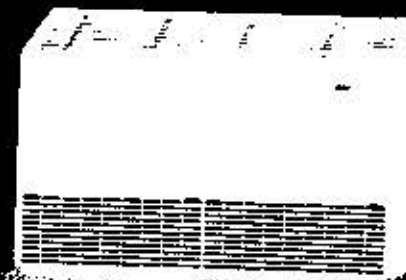


Поставка со склада в Москве;
Установка;
Гарантийное обслуживание.

TADIRAN
Electrical Appliances Industries Ltd

ФИРМА ФАНТОМ

- Москва, Б. Факельный пер., 3
Тел. Факс: (095) 277-44-60, 278-40-91
- Москва, Б. Полянка, д. 26/1
Тел.: (095) 238-87-32
- Тел. в Екатеринбурге: (3432) 23-87-35
- Тел. в Саратове: (8452) 51-85-85



Дилинговый центр "ВАЛЮТНЫЙ МИР"
официальный дилер в США "GLOBAL FOREX"



На наших дилингах мы готовы предоставить:

- Круглосуточную информацию всемирной службы "DOW JONES telerate".
- Консультантов, которые помогут проанализировать поступающую информацию всемирной службы "DOW JONES telerate".
- Кредитную линию от 100.000\$ под 5,5% годовых на ваш залог 1000\$.
- Открытие торгового счета в 10.000\$ через который Вы можете провести операции на сумму 1млн.\$.
- Профессионалов, готовых по Вашему желанию провести операции купли - продажи валют.
- "JUNIOR ACCOUNT", позволяющий начать игру при взносе 6000\$ с условием увеличения его до 10.000\$ в течение месяца.
- Проведение всех финансовых операций через "GLOBAL FOREX" и крупнейшие банки США и Европы.

С.О.Ф.Д.К. 4111, 11
119040, Москва, ул. Солянка, 1/2

Дилинговый центр "ВАЛЮТНЫЙ МИР"
проводит набор и обучение валютных брокеров.

Наш адрес:
г. Москва, ул. Солянка, 1/2.
(м. «Китай Город»)
Тел.: 921-1633, 921-7933
921-9784, 925-0004, 925-0007.
Факс: 928-7255.

Мы работаем круглосуточно, потому что
ДЕНЬГИ НЕ СЯТ

РА "АЛТИКО" тел. 206-02-42

CLASSIFIEDS

УСЛУГИ

- 533. Рег. фирм. — 214-03-92.
- 612. Готовые фирмы. — 265-4708.
- 304. Рег. предприятий. — 265-4708.
- 608. Рег. СП, ЗАО, ОАО, ООО, готов. пр-я, филиалы, фин. брокер, инв. комп. с лиценз., просп. эмиссии, ГРП (РАМСИР), аккред. представ. (ГРП и МВЭС) — АО «Форпост». — 928-7405, 928-4417 (м. Турген.).
- 597. Рег. фирм, готовые за 1 день. — 209-4377, 209-4230.
- 582. Рег. фирм. Аккред. инофирм. ГРП (РАМСИР). Стр. лиценз. — 271-25-05.
- 611. Р-я фирм, СП, общ. орг., фондов. Перер-я. РАМСИР. Лицензии. — 270-7007, 270-4411.
- 616. Р-я фирм. Аккред. представ. Антимон. ком-т. ГРП (РАМСИР). Лиценз. Offshore. От 1 часа до 3 дней. — 928-28-48.
- 612. Рег. фирм. — 265-5380.
- 558. Готовые предприятия и регистрация; т. 203-16-62.
- 509. Ликвидация предприятий, юр. услуги по банкротству предприятий, оценка кредитных договоров, международное право. Тел.: (095) 150-8271, 150-8349, факс: (095) 150-8338.
- 620. Анонимные заклад. счета. Offshore; т. 253-4635.
- 633. Обнал. 1-4%. 1 день; т. 230-3889.
- 596. Обнал. 1-4%. 1 день. — 921-3768.
- 628. Обнал., проплата контрактов, конв-ция. — 265-7842.
- 598. Обнал. пропл. контрактов. — 925-0483.
- 612. Offshore. — 265-4922.
- 621. Компания «Райно маркетинг»: подготовка бизнес-планов, кредитных заявок; финансирование проектов. Тел.: 403-3110.
- 607. Инвест. + ЦБ + нал.; т. 195-3275.
- 561. Проведение Public relations кампаний. Гарантия качества. — 198-6211.
- 602. Проплата контрактов, обнал. — \$, руб. — 921-1270 (Центр).
- 623. МИД РФ. Курсы ин. яз. — 244-1894.
- 559. Аудит, восстановление, ведение бух. учета. — 200-2214, 203-7822.
- 536. Таможенные, складские. — 210-1306.
- 632. Реклама на троллейбусах. — 110-7377.
- 896. Не откладывайте на завтра то, что может сделать «Сегодня». 10 дней — и Ваша реклама в 195 областных газетах России. — (095) 257-5034, 257-5893, факс: 257-5037.
- 579. Модернизация IBM; т. 450-37-66.
- 593. Психолог. — 142-9241.
- 630. Пломбиры. — 289-96-56.
- 624. Архитектура и дизайн; т. 291-7644.
- 633. Кладом камины; т. 230-5664.
- 606. Цветная печать на ткань, кожу, оборуд. ФРГ; т. 701-29-10.
- 527. Профессиональная цветная печать на тканых материалах (футболках и других изделиях); т. (095) 135-9976, ф. (095) 135-9963.
- 618. Визы в Австрию. — 316-3492.
- 634. Визы США, Европа. — 118-6338.

ПРОДАЕМ

- 625. Инв. фин. компанию с лицензией. — 939-9007.
- 577. Банк; т. 369-0446.
- 550. Финские коттеджи. — 919-9365.
- 627. Отличный дом 2 этажа + мансарда + гараж, 7 комнат — 200 м², Раменское, 38 км от МКАД, 21 сотка, летний бассейн, полное освоение, \$ 199000; т. 151-16-74, 378-89-91.
- 609. Недвижимость + ПМЖ в США, Испании, Франции. — 971-30-55.
- 626. Коттедж 300 кв. м, Калужское ш., 17 км; т. 124-68-49.
- 545. Фирма Инмоден. Недвижимость в Испании; т./ф. 490-71-86.
- 584. Страховую компанию. — 250-9131.
- 529. СуперМАЗы; т. 477-85-45.
- 615. Библиотеку \$6500. — 495-7421.
- 569. Сахар оптом. — (095) 216-8629, 216-8290.
- 436. ТК «Продторгсервис» продает сахар. Поставка вагонами; т. (044) 271-3755, т./ф. 277-8155.
- 622. Нефтепродукты Сызр. НПЗ, цемент, шифер, ВАЗ, УАЗ; т. (84235) 34025, 36801.
- 415. Нефтепродукты; т. (3532) 475566, ф. 473032, (095) 207-7052.
- 540. Водокровати; т./ф. (8312) 35-94-05.

ПОКУПАЕМ

- 603. Лом меди и алюминия; т. 278-6416.
- 579. IBM, компл.; т. 450-46-37.
- 581. Лом нержавеющей Ni>3%, никрома, авиадвигателей. — (095) 948-1160, 306-6672.
- 617. Купим галлий, индий; т. 366-08-16.
- 549. Ni- и Fe-сплавы, нержав. сталь, Cu, Ti и пр. — 289-00-25.

СДАЕМ

- 610. Офисы. Тел.: 274-75-53.

ПУТЕШЕСТВИЯ И ТУРИЗМ

- 580. Визы в США и Европу; т. 206-46-23.
- 619. Вид на жительство. Гражданство. Визы США, Европа; т. 253-4635, 253-4649.

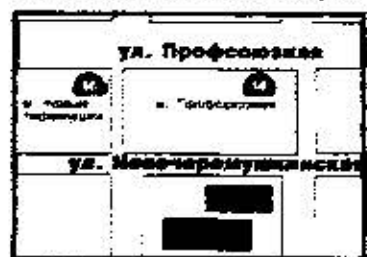
РАЗНОЕ

- 488. Вид на жит-во, кв-ры в Чехии. — 369-72-46.
- 565. ПМЖ, паспорт, недвижимость в Чехии. — (095) 281-3624, 971-6810.
- 526. ПМЖ в Чехии. — 559-92-65.
- 614. ПМЖ, недвижимость в Чехии. Ассоциация друзей Чехии. Тел.: 128-89-46.
- 613. Иммиграция в Канаду. — (095) 924-8959.
- 610. Сниму офис. Тел.: 179-54-27.

По всем вопросам размещения рекламы обращаться в рекламное агентство «Знак» издательского дома «Коммерсантъ» по телефонам: 231-33-63, 233-88-27 (с 10.00 до 19.00); факс: 233-47-05.



ПРОДАЕТ
1-, 2-, 3
КОМНАТНЫЕ
КВАРТИРЫ
а также их комбинации



В НОВОМ ДОМЕ
ст. м. «Профсоюзная»



ПРОДАСТ, КУПИТ, РАССЕЛИТ
КВАРТИРЫ В МОСКВЕ

248 77 20

Сдаст, снимет офисы,
нежилые помещения в Москве

248 76 79

248 76 14

« БАРРИТ »

- Регистрация и продажа готовых офф-шорных компаний
- Регистрация трастовых, страховых и холдинговых компаний
- Открытие счетов в иностранных банках в Голландии, Швейцарии, Люксембурге, в Бельгии
- Оформление кредитных карт GOLD VISA, EURO/MASTER CARD
- Консультации по налогам и учету

Адрес: Москва, Б. Полянка 33/41, под.2, оф. 8 тел.: (095) 238 8158, 238 8337; Факс: (095) 238 1409.
С.-Петербург: тел.: (812) 294 6579, факс: (812) 294 6498

Список фирм, разместивших свою рекламу в еженедельнике «Коммерсантъ» №34

Азимут Плюс	Промышленно-строительный банк	DS Express Inc. (IWA member)
Банк Российский кредит	Разнотех	DVM
БАРРИТ	РНКС	EXPRESS-Москва
Белка	Рольф	IMP auto
Бк Лайн	Русский проект	Investment & Tax International
БИН	Сантехкомплект	ITC
Валютный мир	Скарпио	FWS
Вист	Специал Электроник	Kraftway Computer Ltd.
Дезарк	Столичный банк сбережений	Krokus Style
Диамант	Талион	Lexis-Nexis
ДЭУ Электроникс	Темлайт	LG Electronics
Позитрон Ко.,Лтд.	Фантом	LINA
Инкомбанк	Финвал	Luffhansa
Интеринвест	Форкоп	Nexus
Иточу Коммьюникейшнс	Электон	NOOZ trade
Климат Лэнд	ЮНИЭЛ	Radisson hotel Luzurnoye
Клондайк		Rheinberger
Коттедж		SAAB
Лавэко Лтд.	ABA	Samsung Electronics
Ливадия	Alcor	Selco Epson Corporation
МВ	Alta	SFI
Менател	Alfa-West	Snoras
МДМ банк	ARUS	STIVAL
МОВЭКС	BONANZA	TECHNOTEX
Муса Моторс	Business International	V.E.S.E. Corporation
Нерком	Group	ZyZEL
Норгорд	ВМ	ZEBRA
НПК Веста	IBS	UNILINEX Inc.
Панорама	Impor	WORLDWIDE SERVICES GROUP (MALTA) LIMITED
Про-бизнес банк	Computer Mechanics	
Продивекс	Cooper & Addison	

127

BUSINESS MANAGEMENT INTERNATIONAL

- + Регистрация престижных компаний в США, Европе и offshore.
- + Готовые корпорации с банковскими счетами
- + Счета в первоклассных банках США и Европы заочно и при личной встрече с банкирами в Москве
- + Кредитные карты Gold VISA, Master Card, American Express
- + Бизнес-эмиграция, Виза L-1, покупка бизнеса

Высшее американское образование
KENNEDY-WESTERN UNIVERSITY (USA)

Дипломы и Степени:

БАКАЛАВР, МАГИСТР, ДОКТОР
Бизнес-администрирования
банковского дела
и финансов.

Обучение на русском языке с зачетом
Вашего образования и опыта.
8-18 месяцев **ЗАОЧНО**



San Francisco, USA Москва С.-Петербург
Tel. (415) 252-8594 (095) 917-7847 (812) 246-9673
Fax (415) 961-3303 (095) 956-3673 (812) 246-9639

ВЫБЕРИ КАЧЕСТВО

KLONDIKE

Intel OEM, Samsung dealer, Diamond dealer

Pentium 75/90/100/120

Платформы Intel Pentium II PCI и Triton Edozam Video Diamond Stealth 64

Pentium Multimedia

(CD ROM 4 speed/Sound blaster IDE /speakers)

Solist 75/90 RAM 8Mb/HDD 540 Mb/PCI GA 1Mb 1605/1695

Pentium for office

Solist 75/90 RAM 8Mb/HDD 540 Mb/PCI GA 1Mb 1249/1339

Pentium Graphics Station

Solist 90/100 RAM 16Mb/HDD IDE 1.2GB/PCI 2Mb 2164/2314

Pentium Server

Solist 90S/100S RAM 16Mb/HDD SCSI-II 1Gb 2139/2289

Duet 90x2 RAM 16Mb/HDD SCSI-II 1Gb 4050

Pentium 63/DX4-100 OVERDRIVE 350/295

3 года гарантия

486 DX2-66/DX4-100

Компьютеры 486 (processor Intel original)

VIRTUOUS RAM 4Mb/HDD 540Mb/PCI GA 1Mb 899/959

BASIC RAM 4Mb/HDD 540 Mb/VESA GA 1Mb 837/897

NINJA RAM 4Mb/HDD 540Mb/PCI GA 1Mb 1043

2 года гарантия

Мониторы Samsung, SONY, MAG

Syncmaster 3/3NE/15Gle/15GB/17GII/17GI/20GI

SONY 15/Sf1/17Sf1/17E01T/20E01T

MAG DX15F/DX17F/MX21F

Multimedia

Gravis Ultrasound MAX (512K up to 1Mb, MCD controller, diskettes) 230

CD ROM Plextor PX-43CS (4 speed, SCSI-II, buffer 256 K) 400

CD ROM Plextor PX-43CH (4 speed, SCSI-II, buffer 1024K) 570

CD ROM Panasonic CR-574 (4 speed, cache 64 K) 220

Sound Blaster Creative 16VE (IDE controller) 90

Active Speakers Hi-Tax (3.5 Wt) 32

Active Speakers Genius (16Wt) 71

Принтеры, комплектующие, аксессуары, UPS, модемы, диски.

Абсолютная программная совместимость.

Безупречная работа под ОС: DOS, OS/2, Windows NT, UNIX, NOVELL

Дилерам-дилерские цены (тел.208-73-23)

Создание локальных сетей "под ключ"

219-74-80



ВНИМАНИЕ! КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Официальный дистрибьютор Приморского рыбного завода «Ливадия» предлагает:

▢ **НАРЕЗКУ ИЗ ЛОСОСЕВЫХ**
в ассортименте (в/у);

▢ **КОФЕ** (пр-во Санкт-Петербург), прямые поставки;

▢ **широкий ассортимент РЫБНЫХ КОНСЕРВОВ**
(пр-во Прибалтика, Д. Восток, Мурманск, Астрахань).

Приглашаем к сотрудничеству партнеров, заинтересованных в покупке и реализации.
Тел.: (095) 147-40-87, 143-58-42. Факс: (095) 147-41-62

Приглашаем Вас на SoftTool'95 стенд D20
МОСКВА, ЦЕНТР Б.Сухаревский переулок, д.19, 2-й этаж
Тел.: 208-73-23
207-24-78
208-33-13
Факс: 208-05-67

ДОКУМЕНТЫ

Государственная налоговая служба
Российской Федерации
Инструкция о порядке исчисления и уплаты
в бюджет налога на прибыль предприятий
и организаций

Президент Российской Федерации
Указ «О создании Российского
финансово-банковского союза»

Правительство Российской Федерации
Постановление о внесении изменений
в постановление Правительства
Российской Федерации от 5 января 1995 г. № 15

Государственная налоговая служба Российской Федерации

10 августа 1995 года № 37

Инструкция

О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций

Инструкция издана на основании:

Закона Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и постановления Верховного Совета Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 2117-1 «О порядке введения в действие Закона Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций»;

Закона Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 2118-1 «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»;

Закона РСФСР от 21 марта 1991 г. № 943-1 «О Государственной налоговой службе РСФСР» и других актов законодательства.

В порядке, предусмотренном настоящей инструкцией, облагается прибыль (превышение доходов над расходами), полученная на территории Российской Федерации, континентальном шельфе и в экономической зоне Российской Федерации и в иных случаях, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации.

Положения настоящей инструкции не распространяются на иностранных юридических лица (компании, фирмы, любые другие организации, образованные в соответствии с законодательством иностранных государств).

Порядок исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль иностранных юридических лиц регулируется соответствующей инструкцией Государственной налоговой службы Российской Федерации.

1. Плательщики налога

1.1. Плательщиками налога на прибыль являются:

1.1.1. предприятия и организации (в том числе бюджетные)*, являющиеся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, включая созданные на территории Российской Федерации предприятия с иностранными инвестициями, а также международные объединения и организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность;

1.1.2. филиалы и другие аналогичные подразделения предприятий и организаций, имеющие отдельный баланс и расчетный (текущий) счет;

1.1.3. коммерческие банки различных видов, включая банки с участием иностранного капитала, получившие лицензию Центрального банка Российской Федерации;

Банк внешней торговли Российской Федерации;
кредитные учреждения, получившие лицензию Центрального банка Российской Федерации на осуществление отдельных банковских операций;

Центральный банк Российской Федерации и его учреждения в части прибыли, полученной от деятельности, не связанной с регулированием денежного обращения;

1.1.4. филиалы банков и кредитных учреждений, имеющие отдельный баланс и корреспондентский субсчет (или расчетный счет), включая филиалы иностранных банков-нерезидентов, получившие лицензию Центрального банка Российской Федерации на проведение на территории Российской Федерации банковских операций;

1.1.5. предприятия, организации и учреждения, являющиеся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации и получившие в Федеральной службе России по надзору за страховой деятельностью лицензию на осуществление страховой деятельности, а также их филиалы, имеющие баланс с конечным финансовым результатом деятельности и расчетный (текущий) счет.

Все плательщики налога на прибыль, указанные в настоящем пункте, в дальнейшем именуется предприятиями, а кредитные, страховые организации и их филиалы при определении особенностей исчисления налога в дальнейшем именуется соответственно банками и страховщиками.

1.2. Не являются плательщиками налога на прибыль:

1.2.1. предприятия любых организационно-правовых форм по прибыли от реализации произведенной ими сельскохозяйственной и охотхозяйственной продукции, а также произведенной и переработанной на данных предприятиях собственной сельскохозяйственной продукции, за исключением сельскохозяйственных предприятий индус-

триального типа, определяемых по перечню, утверждаемому законодательными (представительными) органами субъектов Российской Федерации.

При определении сельскохозяйственной и охотхозяйственной продукции следует руководствоваться Общесоюзным классификатором «Промышленная и сельскохозяйственная продукция», утвержденным Госкомитетом СССР по стандартам в 1985 году.

Перечень охотхозяйственной продукции приведен в приложении № 1 к настоящей инструкции.

Прибыль, полученная предприятиями, перечисленными в указанном подпункте, от иных видов деятельности, подлежит обложению налогом на прибыль в соответствии с настоящей инструкцией;

1.2.2. Центральный банк Российской Федерации и его учреждения по прибыли, полученной от деятельности, связанной с регулированием денежного обращения.

1.3. Для предприятий, относящихся к основной деятельности железнодорожного транспорта и связи, а также объединений и предприятий по газификации и эксплуатации газового хозяйства расчеты с бюджетом по налогу на прибыль производятся в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации.

По предприятиям, в состав которых входят территориально обособленные структурные подразделения, не имеющие отдельного баланса (филиалы страховщиков, не имеющие баланса с конечным финансовым результатом) и расчетного (текущего, корреспондентского) счета, зачисление налога на прибыль в части, зачисляемой в доходы бюджетов субъектов Российской Федерации, производится в доходы бюджетов субъектов Российской Федерации по месту нахождения указанных структурных подразделений исходя из доли прибыли, приходящейся на эти структурные подразделения, определяемой пропорционально их среднесписочной численности (фонду оплаты труда) и стоимости основных производственных фондов в порядке, устанавливаемом Правительством Российской Федерации.**

При этом сумма налога по указанным предприятиям и структурным подразделениям определяется в соответствии со ставками налога на прибыль, действующими на территориях, где расположены эти предприятия и структурные подразделения.

2. Объект обложения налогом и порядок исчисления облагаемой прибыли

2.1. Объектом обложения налогом является валовая прибыль предприятия, уменьшенная (увеличенная) в соответствии с положениями, предусмотренными настоящим разделом инструкции.

2.2. Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внеоперационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

При этом конечный финансовый результат деятельности страховых организаций (прибыль или убыток) определяется как разность между выручкой от реализации страховых услуг и поступлениями от иной деятельности, осуществляемой в соответствии с действующим законодательством, и расходами, включаемыми в себестоимость оказываемых ими страховых услуг и иных работ (услуг) в соответствии с Положением об особенностях определения налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль страховщиками, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 мая 1994 г. № 491.

До определения финансовых результатов от проведения страховых операций страховые организации в соответствии с действующим по-

* К бюджетным организациям относятся учреждения и организации, основная деятельность которых полностью или частично финансируется за счет средств бюджета на основе сметы доходов и расходов (бюджетной сметы).

** Постановление Правительства Российской Федерации от 1 июля 1995 г. № 860

«О порядке расчетов с федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Российской Федерации по налогу на прибыль предприятий и организаций, в состав которых входят территориально обособленные структурные подразделения, не имеющие отдельного баланса и расчетного (текущего, корреспондентского) счета».

ДОКУМЕНТЫ

рядком на основании специальных расчетов определяют размер страховых резервов.

Банки исчисляют налогооблагаемую базу для расчета налога на прибыль путем уменьшения общей суммы доходов на сумму расходов, определенных в соответствии с Положением об особенностях определения налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль банками и другими кредитными учреждениями, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 мая 1994 г. № 490.

2.3. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

Предприятия, осуществляющие экспортную деятельность, при исчислении прибыли из выручки от реализации продукции (работ, услуг) исключают экспортные тарифы.

При определении состава затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), следует руководствоваться Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552, и изменениями и дополнениями, внесенными в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 1 июля 1995 г. № 661 (в дальнейшем — Положение о составе затрат), Положением об особенностях определения налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль банками и другими кредитными учреждениями, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 мая 1994 г. № 490, Положением об особенностях определения налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль страховщиками, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 16 мая 1994 г. № 491.

2.4. При определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества предприятия для целей налогообложения учитывается разница (превышение) между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества с учетом их переоценки, производимой на основании постановлений Правительства Российской Федерации. При этом остаточная стоимость имущества применяется к основным фондам, нематериальным активам и малоценным и быстроизнашивающимся предметам.

Отрицательный результат от их реализации в целях налогообложения не уменьшает налогооблагаемую прибыль.

2.5. По предприятиям, осуществляющим реализацию продукции (работ, услуг) по ценам не выше фактической себестоимости, для целей налогообложения принимается рыночная цена на аналогичную продукцию (работы, услуги), сложившаяся на момент реализации, но не ниже фактической себестоимости.

В случае если предприятие не могло реализовать продукцию по ценам выше себестоимости из-за снижения ее качества или потребительских свойств (включая моральный износ), либо если сложившиеся рыночные цены на эту или аналогичную продукцию оказались ниже фактической себестоимости этой продукции, то для целей налогообложения применяется фактическая цена реализации продукции.

Под сложившимися рыночными ценами понимаются рыночные цены, сложившиеся в регионе на момент исполнения сделки. Под регионом следует понимать сферу обращения продукции в данной местности, которая определяется исходя из экономической возможности покупателя приобрести товар на ближайшей по отношению к нему территории. При этом под ближайшей территорией понимается конкретный населенный пункт или группа населенных пунктов, или иные территории, находящиеся в пределах границ национально- и административно-территориальных, национально-государственных образований.

Если предприятие в течение 30 дней до реализации продукции по ценам, не превышающим ее фактической себестоимости, реализовало (реализовывало) аналогичную продукцию по ценам выше ее фактической себестоимости, то по всем сделкам в целях налогообложения применяются цены, исчисленные из максимальных цен реализации этой продукции.

При осуществлении предприятиями обмена продукцией (работами, услугами) либо ее передачи безвозмездно выручка для целей налогообложения определяется исходя из средней цены реализации такой или аналогичной продукции (работ, услуг), рассчитанной за месяц, в котором осуществлялась указанная сделка (пример № 1), а в случае отсутствия реализации такой или аналогичной продукции (работ, услуг) за месяц — исходя из цены ее последней реализации (пример № 2), но не ниже фактической себестоимости.

Пример № 1. В декабре передано безвозмездно другому предприятию 150 пог. метров хлопчатобумажной ткани, фактическая себестоимость одного пог. метра которой составила 3600 рублей. В этом месяце реализовано потребителям 100 пог. метров такой ткани по цене 4000 рублей за 1 пог. метр, 200 пог. метров — по 4200 рублей и 500 пог. метров — по 4500 рублей.

Для целей налогообложения выручка от безвозмездной передачи ткани должна определяться по средней цене реализации 4362 рубля (4000 руб. x 100 м + 4200 руб. x 200 м + 4500 руб. x 500 м) : (100 м + 200 м + 500 м). Если фактическая себестоимость одного пог. метра составит 4600 рублей, то для целей налогообложения применяется цена 4600 рублей.

Пример № 2. В декабре передано безвозмездно другому предприятию 150 пог. метров хлопчатобумажной ткани. Реализации ткани в этом месяце не было. Последняя реализация указанной продукции производилась по цене 3800 рублей за 1 пог. метр. Выручка от этой операции для целей налогообложения определяется по цене 3800 рублей (при фактической себестоимости одного пог. метра 3600 рублей).

Если предприятие обменивает вновь освоенную продукцию, которая ранее не производилась, или обменивает приобретенную продукцию (основные средства, производственные запасы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, иное имущество), то для целей налогообложения принимается фактическая рыночная цена на аналогичную продукцию, сложившаяся на момент исполнения обязательства по сделке, но не ниже ее фактической себестоимости (балансовой стоимости).

В себестоимость приобретенной продукции включаются стоимость приобретения, расходы по доставке, хранению, реализации и другие аналогичные расходы. По основным средствам, иному имуществу, по которым начисляется износ, принимается их остаточная стоимость.

Сумма выручки, полученная от указанных в настоящем пункте видов сделок, определяется предприятием на основании расчетов, которые представляются в налоговый орган по месту нахождения предприятия одновременно с бухгалтерской отчетностью и расчетом по налогу на прибыль.

2.6. По банкам в целях налогообложения валовая прибыль увеличивается на сумму компенсации разницы в процентах по ссудам, выдаваемым работникам банка, в случаях, когда уровень процентных ставок по таким ссудам ниже, чем обычно применяется банком для сторонних клиентов — всех физических и юридических лиц, которым выданы кредиты, и сумм возмещения разницы при продаже наличной иностранной валюты, включая продажу валюты работникам банка, по курсу более низкому, чем установленный в этот день для сторонних покупателей. Указанное не относится к ссудам, выдаваемым за счет чистой прибыли, и иностранной валюте, приобретенной за счет чистой прибыли и продаваемой своим сотрудникам по льготному курсу.

Сумма компенсации разницы в процентах по ссудам, выдаваемым работникам банка, определяется по средневзвешенному проценту, рассчитанному по всем ссудам, выданным юридическим и физическим лицам по состоянию на 1 число месяца, в котором получены ссуды вышеуказанными лицами.

Если банк не может обеспечить расчеты средневзвешенного процента по выданным ссудам на 1 число, то сумма компенсации может быть определена исходя из учетной ставки Центрального банка Российской Федерации, действовавшей на дату выдачи ссуды физическому лицу, увеличенной на три пункта.

2.7. В состав доходов (расходов) от внереализационных операций включаются: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятиям*, а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее реализацией, включая суммы, полученные и уплаченные в виде санкций и в возмещение убытков.

В состав доходов от внереализационных операций включаются также суммы средств, полученные безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности (за исключением средств, зачисляемых в уставные фонды предприятий их учредителями в порядке, установленном законодательством).

По предприятиям, получившим безвозмездно от других предприятий основные средства, товары и иное имущество, налогооблагаемая прибыль увеличивается на стоимость этих средств и имущества, но не ниже их балансовой (остаточной — по основным средствам) стоимости, числящейся у передающих предприятий. При этом их стоимость по данным бухгалтерского учета передающей стороны указывается в документах о передаче.

* Не подлежат налогообложению доходы в виде положительных разниц от переоценки государственных краткосрочных облигаций (ГКО) (убытки, полученные в виде отрицательной разницы от переоценки ГКО, не уменьшают налогооблагаемую базу) в качестве внереализационных доходов.

документы

По банкам налогооблагаемая прибыль увеличивается на стоимость денежных и основных средств, материальных и нематериальных активов, полученных безвозмездно от других юридических и физических лиц.

Не учитывается при налогообложении стоимость объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения приватизируемых предприятий, передаваемых в ведение органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, а также объектов жилищно-коммунального назначения, дорог, электрических сетей и подстанций, газовых сетей, водозаборных сооружений и других подобных объектов, передаваемых безвозмездно органам государственной власти (или по их решению специализированным предприятиям, осуществляющим использование или эксплуатацию указанных объектов по их назначению) и органам местного самоуправления, а также передаваемых безвозмездно предприятиям, учреждениям и организациям органами государственной власти и местного самоуправления, союзами, ассоциациями, концернами, межотраслевыми, региональными и другими объединениями, в состав которых входят предприятия, основные средства, нематериальные активы, другого имущества и денежных средств на капитальные вложения по развитию их собственной производственной и непроизводственной базы.

Не включаются в налогооблагаемую базу также:

стоимость оборудования, безвозмездно полученного атомными электростанциями для повышения их безопасности;

стоимость основных производственных фондов, а также средств, предусмотренных на капитальные вложения по развитию их производственной и непроизводственной базы, и другого имущества, безвозмездно полученного для осуществления производственной деятельности одними железными дорогами, предприятиями и организациями от других железных дорог, предприятий и организаций (переданных по решению Министерства путей сообщения Российской Федерации, управлений и отделений железных дорог);

стоимость различных сооружений и объектов связи (внутрипроизводственная телефонная связь, здания АТС, различные сооружения телефонной связи, кабельные и радиорелейные линии связи, линии радиофикации, трансформаторные подстанции, объекты телевидения и радиовещания, спутниковой связи и так далее), построенных за счет средств сторонних инвесторов и безвозмездно принятых в установленном порядке на техническое обслуживание акционерными обществами связи с контрольным пакетом акций у государства и государственными предприятиями связи Министерства связи Российской Федерации;

стоимость безвозмездно полученного горно-шахтного оборудования (основных средств и имущества, используемого для производственных целей) от других шахт (разрезов) как в составе объединения (акционерного общества), так и в системе бассейна и угольной отрасли;

по банкам материальные, нематериальные и денежные средства, передаваемые в пределах одного юридического лица.

Суммы, внесенные в бюджет или в государственные внебюджетные фонды в виде санкций в соответствии с законодательством Российской Федерации, в состав расходов от внебюджетных операций не включаются, а относятся на уменьшение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Приватизируемые предприятия, реализующие пакеты своих акций на конкурсах (торгах) и получающие по условиям таких конкурсов (торгов) от их победителей средства на инвестиции, отражают их в учете как целевое финансирование на кредитные счета «Целевое финансирование и поступления» в корреспонденции со счетами учета денежных средств. Расходование указанных средств осуществляется в порядке, предусмотренном инвестиционной программой, разработанной в соответствии с условиями инвестиционных конкурсов (торгов). Суммы полученных инвестиций, используемые по прямому назначению в сроки, предусмотренные инвестиционной программой, не увеличивают налогооблагаемую базу. Если указанные средства использованы не по назначению, то в этой части они подлежат включению в налогооблагаемую базу в общеустановленном порядке.

2.8. Доходы предприятий, полученные в иностранной валюте, подлежат налогообложению по совокупности с выручкой, полученной в рублях. При этом доходы, полученные в иностранной валюте, пересчитываются в рубли по текущему курсу рубля, котируемому (публикуемому) Центральным банком Российской Федерации, действовавшему на день поступления средств на валютный счет в кассу предприятия.

По предприятиям, осуществляющим экспортно-импортные товарообменные операции (в т. ч. осуществляемые на бартерной основе), выручка в валюте для целей налогообложения пересчитывается в рубли по курсу на день оформления таможенных документов.

2.9. В целях налогообложения валовая прибыль, уменьшенная (увеличенная) в соответствии с положениями, изложенными в пунктах 2.4, 2.5 и 2.6 настоящей инструкции, уменьшается на суммы:

— рентных платежей (вносимых в бюджет в установленном порядке из прибыли);

— доходов (дивидендов, процентов), полученных по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

— доходов от долевого участия в деятельности других предприятий, кроме доходов, полученных за пределами Российской Федерации;

— доходов (включая доходы от аренды и иных видов использования) казино, иных игорных домов (мест) и другого игорного бизнеса, видеосалонов, видеопокказа, от проката видео- и аудиокассет и записи на них, определяемых в сумме разницы между выручкой и расходами (включая расходы на оплату труда) от этих услуг.

Порядок исчисления и уплаты налога с указанных выше видов доходов (прибыли) изложен в разделе 6 настоящей инструкции;

— прибыли от посреднических операций и сделок, если ставка налога по этому виду деятельности, зачисляемого в бюджеты субъектов Российской Федерации, отличается от ставки налога на прибыль по другим видам деятельности.

К посредническим операциям и сделкам относится деятельность предприятия, выступающего в роли комиссионера или поверенного в договоре комиссии или поручения. По договору поручения поверенный обязуется совершить от имени и за счет доверителя определенные юридические действия за вознаграждение, по договору комиссии комиссионер обязуется по поручению комитента (лица, по поручению которого совершается сделка) совершить одну или несколько сделок от своего имени за счет комитента за вознаграждение.

Для целей налогообложения прибыли не относятся к посреднической заготовительная, снабженческо-сбытовая и торговая деятельность (кроме комиссионной);

— прибыли от страховой деятельности, если ставка налога по этому виду деятельности, зачисляемого в бюджеты субъектов Российской Федерации, отличается от ставки налога на прибыль по другим видам деятельности;

— прибыли от осуществления отдельных банковских операций и сделок, если ставка налога по этому виду деятельности, зачисляемого в бюджеты субъектов Российской Федерации, отличается от ставки налога на прибыль по другим видам деятельности;

— прибыли от производства и реализации произведенной сельскохозяйственной и охотохозяйственной продукции, а также произведенной и переработанной на данном предприятии собственной сельскохозяйственной продукции, кроме прибыли сельскохозяйственных предприятий индустриального типа.

Если продукция сельхозпереработки используется на том же предприятии как сырье для дальнейшего производства, т. е. перерабатывается не сельскохозяйственное сырье, а промышленная продукция, то прибыль, полученная от производства и реализации этой продукции, подлежит при налогообложении уменьшению на сумму расчетной прибыли от производства сельскохозяйственной продукции и переработки сельскохозяйственного сырья, исходя из удельного веса затрат на производство и переработку сельскохозяйственного сырья в общих затратах промышленной продукции. При передаче сельскохозяйственного сырья в переработку другому предприятию на дачальческих началах прибыль, полученная от реализации промышленной продукции, подлежит уменьшению на сумму расчетной прибыли, определяемую исходя из удельного веса затрат от производства сельскохозяйственной продукции в общих затратах промышленной продукции (примеры расчета в приложении № 2 к настоящей инструкции).

Убытки, полученные от производства и реализации сельскохозяйственной продукции, в том числе подсобного хозяйства и охотохозяйственной продукции, а также произведенной и переработанной на данном предприятии собственной сельскохозяйственной продукции предприятия, при исчислении налогооблагаемой прибыли не учитываются;

— направляемые целевым назначением в Олимпийский комитет России и Национальный фонд спорта;

— положительных курсовых разниц (увеличивается на суммы отрицательных курсовых разниц), образовавшихся в отчетном периоде в результате изменения курса рубля по отношению к котируемым Центральным банком Российской Федерации иностранным валютам, действовавшего на последнюю дату предыдущего отчетного периода (в отношении остатков валютных средств), на день поступления (расходования) валютных средств, и курса рубля по отношению к котируемым Центральным банком Российской Федерации иностранным валютам на день определения предприятием сумм налогооблагаемой прибыли, т. е. на последний день отчетного периода.

Уменьшение (увеличение) валовой прибыли производится на суммы курсовых разниц, отнесенных на счет «Прибыли и убытки» по всем счетам бухгалтерского учета, по которым отражаются операции в иностранной валюте.

2.10. В целях правильного исчисления налога на прибыль плательщики обязаны обеспечить раздельное ведение учета по видам деятельности, указанным в пункте 2.9 настоящей инструкции.

ДОКУМЕНТЫ

Общепроизводственные и общехозяйственные расходы (например, содержание дирекции и охраны предприятия, содержание зданий и их текущий ремонт, командировочные расходы, расходы на оплату труда и т. д.), распределяются пропорционально размеру выручки, полученной от каждого вида деятельности в общей сумме выручки.

Если многопрофильное предприятие имеет несколько видов деятельности, по которым установлены разные ставки, то исчисление налога производится по прибыли от каждого вида деятельности по соответствующим ставкам независимо от результатов деятельности в целом по предприятию.

2.11. При исчислении облагаемой прибыли валовая прибыль уменьшается на сумму отчислений в резервный или другие аналогичные по назначению фонды, создаваемые в соответствии с законодательством предприятиями, для которых предусмотрено создание таких фондов, до достижения размеров этих фондов, установленных учредительными документами, но не более 25 процентов уставного фонда, фактически сформированного за соответствующий период (год). При этом сумма отчислений в указанные фонды не должна превышать 50 процентов налогооблагаемой прибыли предприятия.

Предприятия с иностранными инвестициями, акционерные общества (открытого и закрытого типа) создают необходимые для своей деятельности резервные фонды согласно постановлениям Совета Министров СССР от 13 января 1987 г. № 48 «О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий, международных объединений и организаций СССР и других стран — членов СЭВ» и № 49 «О порядке создания на территории СССР и деятельности совместных предприятий с участием советских организаций и фирм капиталистических и развивающихся стран» и Совета Министров РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 601 «Об утверждении Положения об акционерных обществах».

2.12. Бюджетные и другие некоммерческие организации, имеющие доходы от предпринимательской деятельности, уплачивают налог с полученной от такой деятельности суммы превышения доходов над расходами. Такие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям.

При исчислении налогооблагаемой прибыли (суммы превышения доходов над расходами) бюджетных учреждений и организаций не учитывается стоимость безвозмездно полученных основных производственных фондов, оборудования и иного имущества, используемых ими по прямому назначению при осуществлении основной уставной деятельности.

Порядок исчисления налогооблагаемой прибыли и суммы превышения фактических расходов на оплату труда по сравнению с их нормируемой величиной для бюджетных учреждений изложен в письме Минфина России и Госналогслужбы России от 28 октября 1992 г. № 100; ВГ-6-01/385 «Об исчислении и уплате в бюджет налога на прибыль бюджетными учреждениями и порядке представления отчетности в налоговые органы» и изменениях и дополнениях к нему от 9 сентября 1993 г. № 108; НП-4-01/139.

По бюджетным учреждениям учет доходов, расходов, суммы превышения доходов над расходами (прибыли) производится в соответствии с Положением о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Минфина России от 26 декабря 1994 г. № 170, инструкцией по бухгалтерскому учету в учреждениях и организациях, состоящих на бюджете, утвержденной приказом Минфина России от 3 ноября 1993 г. № 122, а также в соответствии с письмами Минфина России от 15 февраля 1993 г. № 12 «О порядке составления годовой, квартальной и месячной бухгалтерской отчетности учреждениями и организациями, состоящими на бюджете» и от 25 июля 1994 г. № 95 «О составлении бухгалтерских отчетов за 1994 год и периодической отчетности в 1995 году учреждениями и организациями, состоящими на бюджете».

В составе доходов и расходов организаций, перечисленных в настоящем пункте, не учитываются доходы, образующиеся в результате целевых отчислений на содержание указанных организаций, поступившие от других предприятий и граждан, членские вступительные взносы, доле-вые (паевые и целевые вклады участников этих организаций) и расходы, производимые за счет этих средств. Ведение учета доходов и расходов указанных средств, а также сумм доходов и расходов от предпринимательской деятельности производится отдельно.

Средства, полученные военизированными спасательными службами, а также организациями Государственной противопожарной службы МВД России за выполненную ими работу в соответствии с заключенными договорами от предприятий и организаций независимо от их организационно-правовых форм и использованные строго по назначению на свое содержание, в состав доходов не включаются и налогообложению не подлежат.

Прибыль военизированных спасательных служб и организаций Государственной противопожарной службы МВД России, полученная от предпринимательской деятельности, подлежит налогообложению в общеустановленном порядке.

(Продолжение инструкции будет опубликовано в следующем номере)

Президент Российской Федерации

9 сентября 1995 года . № 930 . Москва, Кремль

Указ

О создании Российского финансово-банковского союза

В целях содействия реализации Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию «О действенности государственной власти в России», в части дальнейшего осуществления экономических реформ постановляю:

1. Одобрить предложения Правительства Российской Федерации о создании Российского финансово-банковского союза (РФБС) с участием банков и иных кредитных учреждений, в которых имеются находящиеся в федеральной собственности пакеты акций (доли, паи), для обеспечения привлечения российских и иностранных инвестиций, содействия реализации государственных программ приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации,

а также иных федеральных программ и программ развития регионов.

2. Правительству Российской Федерации принять необходимые меры по учреждению Российского финансово-банковского союза, а также формированию Наблюдательного совета Российского финансово-банковского союза в целях обеспечения контроля за осуществлением Российским финансово-банковским союзом и входящими в него банками и иными кредитными учреждениями федеральных программ.

3. Настоящий Указ вступает в силу со дня его опубликования.

Президент Российской Федерации
Б.Ельцин

Правительство Российской Федерации

9 сентября 1995 года . № 910 . Москва

Постановление

О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 5 января 1995 г. № 15

Правительство Российской Федерации постановляет:

Продлить до 1 января 1996 г. предусмотренные в пункте 1 постановления Правительства Российской Федерации от 5 января 1995 г. № 15 «О сроках проведения мероприятий по регулированию аудиторской деятельности в Российской Федерации» ст. 204/ срок прохождения физическими лицами, занимающимися аудиторской деятельностью /кроме аудита страховщиков/, аттестации на право осуществления указанной деятельности и срок получения юридическими лицами /аудиторскими

фирмами/ и физическими лицами /аудиторами/, занимающимися аудиторской деятельностью самостоятельно /кроме аудиторских фирм и аудиторов, осуществляющих аудиторские проверки страховщиков/, лицензии на осуществление аудиторской деятельности.

Председатель Правительства
Российской Федерации
В.Черномырдин



COOPER & ADDISON CORP.

ПОЧТИ СЕНСАЦИЯ...

Ежедневно в Москве появляются десятки новых фирм, компаний. Дело это стало привычным и обыденным.

Но на прошлой неделе произошло примечательное, даже для насыщенного московского рынка, событие. В Москве открылся один из многочисленных филиалов знаменитой английской корпорации "Cooper & Addison".

Корпорация "Cooper & Addison", насчитывающая 23 представительства в странах Европы и обеих Америк и имеющая безупречную деловую репутацию в течение своей почти 45-летней истории, последние 3 года тщательнейшим образом готовилась к вступлению в наш специфичный рынок. Только за нынешний год эксперты корпорации побывали в России 16 раз, кропотливо анализируя все аспекты будущей деятельности и подбирая высокопрофессиональных сотрудников, деловые качества которых позволяют компании уверенно ориентироваться в таких сложных и ответственных направлениях, как регистрация безналоговых компаний по всему миру, продажа готовых компаний в оффшорных зонах, регистрация оффшорных банков, трастов и страховых компаний.

"Cooper & Addison" выгодно отличается от

Контактные телефоны корпорации

Cooper & Addison в Москве : (095) 923-57-57, 923-83-52

многих фирм своей щепетильностью в вопросах международного бизнеса и права, а также совмещает в своей работе такие, казалось бы, несовместимые понятия как индивидуальный подход к каждому клиенту и минимальные расценки на сегодняшний день.

В корпорации "Cooper & Addison" эксперты дадут всеобъемлющие консультации по правильности оформления документов оффшорных компаний, проверке их подлинности, а также предоставят полные пакеты нормативных документов, помогут открыть банковские счета в Европе и США и абсолютно законно получить кредитные карты. Кроме того, возможна разработка индивидуальных схем по минимизации налогообложения различных сделок. Но это ещё не всё. В арсенале корпорации имеется много интересных и уникальных в своём роде проектов, о которых Вы обязательно будете проинформированы в последующих публикациях.

Обращаясь в "Cooper & Addison", с уверенностью можно предположить, что эта аббревиатура из двух старинных английских фамилий станет надёжной путеводной звездой в бурном и опасном океане бизнеса.

МЫ ВСЕ СТРОИМ ВАШ ДОМ!

ДЛЯ ВСЕХ ВАМ НЕОБХОДИМЫ ДОМ 2 И ДОМ 3



КОМПАНИЯ "ПАНОРАМА"

(ЧЛЕН МОСКОВСКОЙ ГИЛЬДИИ РИЭЛТОРОВ)

ПРЕДЛАГАЕТ ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ И ОФИСЫ

ВАША КВАРТИРА

- Удачное расположение дома (2 мин. до парка, 5 мин. до м. "Сокольники")
- Два дома, шесть отделано сдаваемых секций. Сдача "под ключ" с III квартала 1995 г. по III квартал 1996 г.
- Строительство ведется крупнейшей югославской фирмой по эксклюзивному проекту.
- Западноевропейский стандарт.
- Большие площади квартир.

Тел.: (095) 268-04-57, 268-28-93

- Дизайн-проект и поставка лучшей европейской мебели на заказ.
- Просторные кухни.
- Два санузла в 4-5-комнатных квартирах.
- Высококачественные импортные отделочные материалы, сантехника и комплектующие.
- Возможность индивидуальной планировки.
- Подземная автостоянка.
- Раздельные входы в квартиры и офисы.
- Стоимость 1 кв. м от 3000 долларов США.

Факс: 964-36-36

ВАШ ОФИС

- Великолепные офисы на первом и втором этажах зданий.
- Площадь офисов от 100 до 500 кв. м.
- Дизайн-проект и поставка лучшей европейской офисной мебели на заказ.

Тел.: (095) 268-28-93, 268-04-57

Факс: 964-36-36



Продажа готовых иностранных компаний и открытие банковских счетов в течение 1 часа

Консультации по планированию и оптимизации налогообложения для иностранных и российских юридических и физических лиц

Постановка бухгалтерского учета и защита в налоговых органах

Регистрация офшорных банков, паромных компаний, трастов и холдингов

Продажа готовых страховых компаний

Регистрация GmbH и офшорных компаний с названиями на русском, украинском и др. языках

Перемещение компаний из налоговых территорий в безналоговые и слияние компаний

Получение номера НДС (VAT) для льготной торговли со странами ЕС

Экспертиза подлинности и правильности оформления документов офшорных компаний



ПРЕДЛАГАЕМ ПОДПИСКУ НА «OFFSHORE EXPRESS»

Первый специализированный ежемесячный журнал на русском языке обо всех особенностях офшорного бизнеса — практическое руководство для тех, кто хочет получить доступ к малоизвестной, а порой и эксклюзивной информации.

Адрес: Б. Полянка, 15, ст. м. «Полянка»
 Москва: (095) 230-79-52, 230-79-57, 230-76-52,
 956-07-57 (5 линий); FAX: (095) 230-78-37;
 Санкт-Петербург: (812) 315-74-26;
 Киев: (044) 229-16-27;
 Рига: (0132) 37-75-41;
 Одесса: (0482) 22-24-09

OFFSHORE EXPRESS ADVERTISING

Любовь с первого взгляда

BONANZA

Т О Р Г О В Ы Й Д О М

Official Distributor **PIONEER** - The Art of Entertainment

MITSUBISHI		PIONEER	
TV CT-14MS1EEM/21M2EET	237/351	A/мод. 2450B/2510	188/188
TV CT-2344EET	545	A/мод. 7200	300
TV CT-2083EET/20ASIEET	912/940	Ак. сист. A8860/77EP	65/50
TV CT-3383EET	1669	Ак. сист. 0580/1210/6970	120/295/85
VCR M18/30/40/58	275/275/320/428	Ак. сист. 1780/1880/1690	84/80/80
Panasonic		Ак. сист. 1380/1380/1340	84/80/35
TV TC-28WQ12H/32WQ15H	1300/2440	Ак. сист. 1633/1630/1330	85/25/22
TV 21F10R/TC-14L3R/21L3R	412/255/420	Ак. сист. 1033/1030/1800	32/20/48
Мини-АТС КХ-Т816108	606	Ак. сист. 1750/131	80/80
Мини-АТС КХ-Т308108	410	Ак. сист. 1908	40
Р/тел. КХ-Т7980/9080	339/325	М/д. J400	817
Тел. с в/о КХ-Т24708	123	М/д. J-K000LD/V-75LD	1485/940
FAX КХ-F1108	478	М/д. N-V250/N-V350RDS	445/499
VCR SD-3EE/SD-400EU/NV-R10	240/335/340	М/д. N-501F/3700/J300	840/1069/779
VCR NV-HP10RAM (КАНАОКЕ)	320	М/д. IMPRESSO-7/N-35LD	1064/779
В/кам. M3000/M9000	990/1320	SONY	
В/кам. R800/R-550	840/900	TV 2187/VCR SLV 711	408/385
В/кам. NV-A9EU	570	В/кам. TR-350/380	800/820
М/д. RXDT 680/830/870	305/215/245	В/кам. TR-280/580	600/880
М/д. SC CH160/31/40/80	389/260/360/475	М/д. FH 1200/B711/B511	413/342/278
М/д. SA-CH32/SH-CH46/CH73	300/199/440	Матрица CFS 715S	115
Матрица RX-DT07/CT840	342/98	А/мод. XRS-600	190
М/д. SC-8H73/RX-CS720/SH72	425/68/350	Technics	
ORION		TV T20 MS	230
TV 200DMK8	235	VCP 388 (w/r)/688	130/145
FUNAI		FUNAI	
TV 2101	226	TV 200DMK8	235
Amcoi		Amcoi	
TV 212/21TE	335/315	TV 2101	226
VCR 1200A/VCP P29A	213/158	TV 212/21TE	335/315
JVC		VCR 1200A/VCP P29A	213/158
HEWLETT PACKARD Scan Jet IIP	620	HEWLETT PACKARD	
AIWA		Scan Jet IIP	620
M/д. NSX-939	731	AIWA	
VCP 150EDG/120EM	154/164	M/д. NSX-939	731
VCR 205EDG	223	VCP 150EDG/120EM	154/164
AKAI		VCR 205EDG	223
AKAI		AKAI	

COFFEE KING AMERICAN FLAVOUR

Часы работы: 10.00-18.00, кр. воскрес.
 В магазине работает обменный пункт.
 Указаны оптовые цены в у. е.
 Приглашаем к сотрудничеству дилеров.

ГАРАНТИЯ - 1 ГОД

Адрес: ул. Б.Малюшкина, 17 (м. ВДНХ).

Тел. розничной торговли: (095) 283-8990, 283-3525, 283-8994, 283-2349;
 Тел. оптовой торговли: (095) 283-3616, 286-1602. Факс: (095) 283-8929

МИРОВАЯ ОБУЗЬ - ОНТОН!

ИЗ НАСТОЯЩЕЙ ЕВРОПЫ
 ИЗ НАСТОЯЩЕЙ КОЖИ
 НА НАСТОЯЩЕМ МЕХУ

ОТ \$49



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:
 Т. (095) 241-5940,
 241-5673, ф. 856-3838

Мелкооптовые магазины:
 (M) "Красносельская"
 Т. 264-6538
 (M) "Каховская"
 Т. 110-7910

торговая

 КОМПАНИЯ

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА:

Новосибирск т. 24-8713
 Иркутск т. 33-4010
 Чита т. 3-8641
 Караганда т. 52-3845

TECHNOTEX[®] USA

CHALLENGING TECHNOLOGY IS OUR COMMITMENT[®]



- КОМПЬЮТЕРЫ ДЛЯ ЛЮБЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ,
- МОЩНЫЕ И НАДЕЖНЫЕ СЕРВЕРЫ,
- ПОРТАТИВНЫЕ КОМПЬЮТЕРЫ,
- СЕТЕВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ,
- ГРАФИЧЕСКИЕ И РАБОЧИЕ СТАНЦИИ,
- МУЛЬТИМЕДИА, МОДЕМЫ,
- СТРИМЕРЫ, CD-ROM, ПРИНТЕРЫ,
- АУДИО, ВИДЕО И МНОГОЕ ДРУГОЕ

БЕСПЛАТНОЕ СЕРВИСНОЕ И ГАРАНТИЙНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ,
МОЩНАЯ ТЕХНИЧЕСКАЯ И ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА,
ГИБКАЯ СИСТЕМА СКИДОК ДЛЯ ДИЛЕРОВ И КРУПНЕЙШИХ
ЗАКАЗЧИКОВ, ДОСТАВКА СО СКЛАДА В ПРЕДЕЛАХ МОСКВЫ,
УСТАНОВКА И НАЛАДКА ЛОКАЛЬНЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ СЕТЕЙ

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ (кроме воскресенья):

Москва, Профсоюзная ул., 118/1 (м. "Коньково").

Тел.: (095) 335-7410/7940, 336-0033/4411. Факс: (095) 335-4653

Санкт-Петербург, Народная ул., 4. Тел./Факс: (812) 263-6320/0360

Волгоград, Ленина пр-т, 90, к. 705. Тел./Факс: (8442) 34-4387/1494

Якутск, Аммосова ул., 18. Тел./Факс: (095) 230-2919

Киев, Стадионная ул., 21/1. Тел.: (044) 245-4018. Факс: (044) 245-4009

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ И КОНТРАКТНЫЕ ПОСТАВКИ:

Москва, Ленинский пр-т, 113/1, Park Place, #8100.

Тел.: (095) 956-5124 (5 линий). Факс: (095) 956-5402



Лицензия ЦБ РФ № 2412.
Собственный капитал 35 млрд. руб.

про бизнес-банк

Москва, Столешников пер., 13/15

**ТОЛЬКО ВЫ
МОЖЕТЕ РЕШИТЬ
СВОИ ПРОБЛЕМЫ... И ВАШ БАНК**

- ◆ Открытие расчетных счетов предприятиям с начислением на 3-х дневный остаток до 50% годовых, наличные до 3%. Тел.: 921-75-01
- ◆ Кредитование под залог недвижимости, ценных бумаг, автомобилей, ТНП, валюты. Тел.: 927-12-81, 200-45-45
- ◆ Привлечение средств предприятий и населения с выплатой до 27% в валюте и до 180% в рублях в зависимости от срока вклада. Тел.: 921-75-01
- ◆ Трастовое управление свободными средствами предприятий с высокой доходностью. Тел.: 921-06-30
- ◆ Продажа банковских векселей с возможностью выплаты в наличной форме до 120% годовых в зависимости от срока погашения. Тел.: 921-06-30
- ◆ Покупка, продажа КО, ГКО и других ценных бумаг. Тел.: 921-86-94
- ◆ Продажа карточек и дорожных чеков VISA, IAPA, ETN, Thomas Cook.
Покупка дорожных чеков VISA, American Express, Thomas Cook. Тел.: 200-45-52

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА ТАДИОН

ПРАВОВАЯ ПОДДЕРЖКА ДЛЯ ВАС

- ◆ РЕГИСТРАЦИЯ ПРОСПЕКТА ЭМИССИИ
- ◆ СОЗДАНИЕ И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЙ
- ◆ РЕГИСТРАЦИЯ И ПРОДАЖА БАНКОВ
- ◆ АККРЕДИТАЦИЯ ИНОСТРАННЫХ ФИРМ

АУДИТ (лицензия МинФина)

- ◆ ЗАЩИТА ВАШИХ ИНТЕРЕСОВ В НАЛОГОВЫХ ОРГАНАХ
- ◆ МИНИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВ

ОПИРАЯСЬ НА НАШ ОПЫТ РАБОТЫ, ВЫ СМОЖЕТЕ
ОБЕСПЕЧИТЬ ПОЛНУЮ ЮРИДИЧЕСКУЮ ЗАЩИЩЕННОСТЬ
ВАШИХ ИНВЕСТИЦИЙ

456-73-21, 456-76-21, 456-76-91
МОСКВА, УЛ. СМОЛЬНАЯ, 14

**1972: Первые полеты в Москву. 1980:
Открытие рейса Франкфурт–Ленинград.
1990: Иностранная авиакомпания № 1
в России. 1994: Новый маршрут
Франкфурт–Екатеринбург–Новосибирск.
1995: 47 еженедельных рейсов
из Москвы в Германию. Что в будущем?
В любом случае, наша важнейшая
задача останется неизменной:**



Lufthansa

Ваша улыбка

220 Северной широты; 650 Восточной долготы: рейс 756 авиакомпании Lufthansa

Мир Вращается



КоммерсантЪ

**Кипрский
конфликт:**



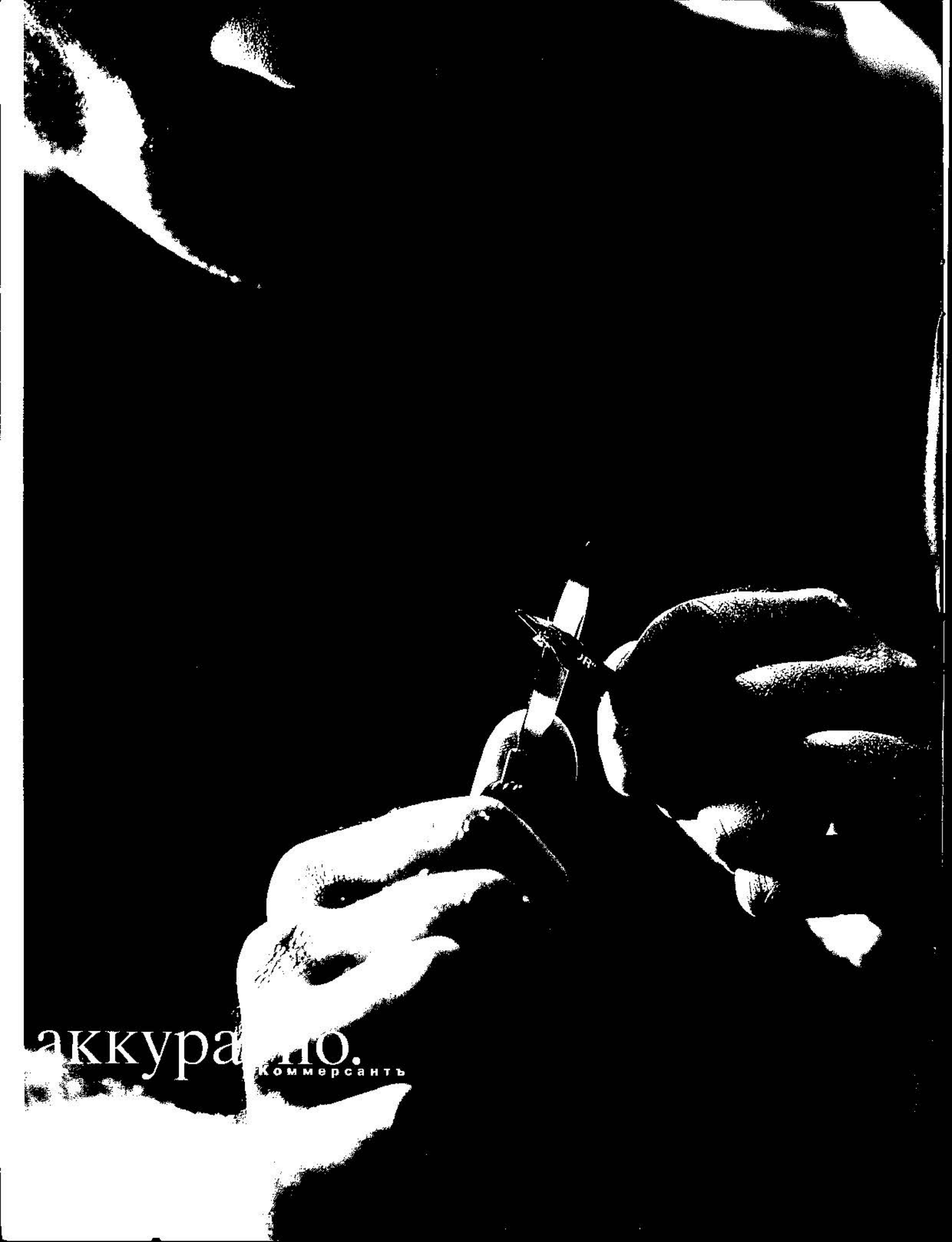
с.26

В О П Р О С Н Е Д Е Л И

С У Б Ъ Е К Т Н Е Д Е Л И



К О Н Ъ Ю Н К Т У Р А



аккураццо.
Коммерсантъ

Аналитический еженедельник
издательского дома «Б»

№ 2-3, 28 января 1997

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР
Андрей Васильев

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
Александр Плотников

ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА
Агорь Тулин

ГЛАВНЫЙ ХУДОЖНИК
Анатолий Гусев

ЗАМЕСТИТЕЛИ
ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:
Владислав Дорофеев,
Глеб Пьяных

ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР
Елена Нусинова

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:
Роман Артемьев,
Наталья Геворкян,
Николай Зубов,
Андрей Михеенков,
Азер Мурсалиев,
Ярослав Скворцов

ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА
ПО АДМИНИСТРАТИВНОЙ ЧАСТИ
Львогинас Белопетровичус

АДМИНИСТРАТОР
Павел Глазунов

При подготовке еженедельника
«Коммерсантъ» использованы
материалы газеты
«Коммерсантъ-Daily»
и информационных агентств
«Бизнес-пресс», Национальная служба
новостей, «Интерфакс», ИТАР-ТАСС,
REUTERS, AP

ЦВЕТОДЕЛЕНИЕ И ВЕРСТКА
ДИЗАЙН-БЮРО «КитАрт»®,
директор Никита Голованов

ФОТОМАТЕРИАЛЫ
агентство «Примус»,
директор Сергей Подлеснов

КОМПЬЮТЕРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ:
агентство «Infox»,
директор Елена Майборенко

РАСПРОСТРАНЕНИЕ
агентство «Incompress»,
директор Владимир Шилин

АДРЕС РЕДАКЦИИ
Москва, ул. Петровка, дом 16

ДЛЯ ПИСЕМ
123308, Москва,
Хорошевское ш., дом 41

СЕКРЕТАРИАТ
тел./факс 209 1012 тел. 200 2154

ОТДЕЛ РАСПРОСТРАНЕНИЯ
И ДОСТАВКИ
тел. 195 8251

Редакция не несет ответственности
за достоверность информации,
опубликованной в рекламных объявлениях

Редакция не представляет
справочной информации

Передача материалов, опубликованных
в еженедельнике «Коммерсантъ»,
допускается только по согласованию
с редакцией

© Еженедельник «Коммерсантъ».
Индекс годовой: 11900,
полугодовой: 71900,
Индекс «Коммерсантъ+»: 72300.
Зарегистрировано
в Министерстве печати РФ.
Рег. № 0110610. Тираж 73 100 экз.
Отпечатано в Финляндии.
АО Алтрафикс / Тип Принт.
Цена свободная.



4	вопрос недели	Вам Ельцина жалко?
6	субъект недели	Ельцин в Горках Леонид Замятин: чем мы болели при Брежнев
10	амбиции	Представление Светский Лебедь Бенефис Царь-Лебедь Инаугурация Дикий Лебедь
14	антиреклама	Горбачев в Германии Михаил Сергеевич запутался в «зеленых»
20	война и мир	Чеченский выбор За свободу с чистой совестью Таджикский след Нечеловеческие жертвы демократии
26	гонка вооружений	Скандал Противовоздушная слабость Америки Контракт За что мы делаем ракеты Фронт Врагу не сдастся российский контракт Документ Как это было на самом деле
36	прожект	Скорая помощь «Нацкредит». Все что ни делается, делается Бойко
40	перестройка	Развод Инком потерял свой «Кэпитал»
44	авторитеты	ВЭБ возвращается Обостренное чувство внешнего долга
50	интрига	Лобби от Сахи Бриллиантовый комплекс неполноценности
конъюнктура		
42	Новые уполномоченные	Госбюджет: мелочь не держим
48	Отпущение долгов	В газовой атаке победит бюджет
54	Обзор налогов	Государство получит свой процент по частным вкладам
60	Документы	Алкоимпорт: правительство не достигло нужной крепости

Поставщики Издательского дома «Коммерсантъ»

аудит и консалтинг ФБК (Контакт) тел. 925 3443, факс 921 2214	офисная мебель Сала тел. 158 0831, факс 158 9820	сотовая связь БИ ЛАЙН тел. 755 0055, факс 755 0075
страхование РЕСО-Гарантия тел. 250 3600, факс 956 2585	вычислительная техника АО «Компьюлик» тел. 931 8696, факс 932 9854	автомобили
канцелярские принадлежности ИнтерАртБазар тел. 233 3231, факс 233 0145	пейджинговая связь РадиоПейдж тел. 232 0022 факс 232 1990	оргтехника

Заказы на размещение рекламы принимаются рекламным агентством «ЗНАК»:

IGN 113035, Москва, ул. Садовническая, д. 14, стр. 9.	Секретариат: Отдел приема и размещения заказов: Отдел по работе с клиентами: Филиал в Санкт-Петербурге:	220 3200, 231 3668 (факс) 220 2465, 231 3638 (факс) 230 5392, 230 5733 (тел./факс) (8-812) 325 8600, 325 8597, 167 0727
--	--	--

К О Н Т Е К С Т

субъект недели

Инаугурация Клинтона всю неделю была у мировых СМИ объектом. Пресса писала об инаугурации очень много. Писала обо всем: как Клинтон опоздал на пять минут в течение которых страной руководил вице-президент, как энтаншис был судья Хиллари, сколько приемов посетила президентская жена, какой теплой, несмотря на холодную погоду, была атмосфера праздника, как приветствовали президента подростки-индейцы. Не писала только об одном, каково проблемы и как намерены перешагнуть Клинтон. Об этом потом предсказал Клинтон победу («Клинтон — президент для скотинок и индейки»), честно говоря,



война и мир

Чехия и ФРГ подписали соглашение о послевоенном примирении. Германия и Чехия — за неустойку окупации, в Чехия — за депортацию 2,5 млн судетских немцев. Это событие стало из важнейших и предвещало новый этап в отношениях. Чехия, и правда, печально зашла в прессе уделяет ему столько много внимания. Но есть обстоятельство, о котором эта самая пресса, видимо, не знает. Чешское руководство не только стремилось примириться с соседним государством, но и просило



перестройка

К присоединению Гонконга успешно готовится Китайская Народная Республика. На днях Китай объявил, что отменит 20 гонконгских законов, нарушающих демократические свободы, в том числе Билль о правах и электоральные правила. Это, безусловно, важная инициатива. Соединенных Штатов, Британии и США еще прибавится английского губернатора Гонконга Криса Паттена. Но Кунта, как повелось, сократил подчас халявщиков. Так на



ничем от других не отличился. Но предсказано было и другое: во внутренней политике ничего существенного президент предпринимать не будет. Острых проблем в США нет, а неострые решать себе дороже: обязательно кто-нибудь ущемит, а этого политическая корректность не велит. А во внешней будет и есть знамя свободы, то есть завязывать всему миру американскую модель развития. Именно такой и сказалась линия урядовских речей, а с ней и «Клинка» в предельно слова конкретные, на много выступлений в XXI веке, о новых поколениях, о стране новых надежд и, конечно, о знаменитой свободе.

решающую роль в будущем, то есть в Европейский Союз и НАТО. А членство в этих организациях предопределяет отсутствие каких-либо претензий к соседям. Именно восточноевропейские правительства на последнем этапе воем приняли с поразительной скоростью улаживать давние, иногда табуированные споры. Так что у поляков появляется новый простор критерий ктп с оптимизмом смотрит, тому и НАТО не стоит

зыгаемое заявление Паттена не прилетит, — свободный представитель МИД КНР — отмена этих законов превращает историю назад, на правительственный совет, и совсем недавно, и последнем примере на последний год, предсказывая, что интересы гонконгских бизнесменов в Китае столь велики, что они с легкостью откажутся от демократических свобод. Прогноз сбывается: с протестах элитарных китайских компаний что-то происходит.

конъюнктура

Смерть консерватора — депутат палаты общин подорвала влияние Консервативной партии Британии. Она сразу потеряла парламентское большинство. Лейбористы ожили.



антиреклама

73 VIP-заложника международными значимыми насильственно удерживаются перуанскими революционерами в захваченной ими резиденции японского посла в Лиме. Однако в столь печальных обстоятельствах можно найти некоторое утешение. Отряды, что революционеры теперь в Перу — то, что раньше. Прогнозы назвали движение «Солдос» умиротворены (были бы утки), они сами себя манифестами и в пеленках не выступали — убивали сразу. На войне, марксизм, никого пока не убил, только посылал в воздух и несколько



амбиции

Праздник демократии на Балканах продолжается. За два месяца негнравных массовых протестов и последние дни в них участвовали до социалистических и коммунистических диктаторов уже почти держали власть. Фестиваль перестройки перекинулся и в Болгарию. Вдохновленная победа своего кандидата на президентских выборах в Болгарии этот пост почти без восторга, оппозиция не могла удерживать себя, но все же, как минимум, не



авторитеты

Королева Британии Елизавет взялась за укрепление монархии. Взяла со старшего сына принца Чарльза, обществу некоторым образом на его мненье и в ней выдвигая енис, с какой-то одной ставе одной из политических реформ с принцессой Дианой. А в будущем, насторо, уговорила объявить о том, что его данен подругой. А так или, как и нам с/у/д/р/о/о/о/и



льсь. Их лидер Тони Блэр фактически начал предвыборную кампанию. Но тут на его несчастье умер и депутат-лейборист. Консервативные больше-ство восстановились. Выборов пока не будет.

дней назад сошлись на переговоры. Они по-прежнему были сестры и мать президента Тера, и отпустили их вместе с другими женщинами. А о том, что у них в руках брат президента, узнали только из телепередач. Зато они помнят в компьютерных программах из захваченной элитной распространены на сети Интернет. Прогнозы назвали движение «Солдос» умиротворены (были бы утки), они сами себя манифестами и в пеленках не выступали — убивали сразу. На войне, марксизм, никого пока не убил, только посылал в воздух и несколько

ция-эволюционизма. Хитро подумав, привели к социализму на демократии. Демонстрация в Албании. Оптимизм вывел на улицы тысячи сторонников. Праздник демократии на Балканах продолжается. В последнем строк сообщении о балканских демократах предвещало для этого, что СМД и на окраине, работающие с оппозицией, ни в одной из трех стран пока не предложена сколько-нибудь осмысленная конституционная программа.

после расчлененной власти по традиции, так как кампания, чтобы не убить подданных. Но Великобритания, что Чарльз — достойный наследник престола. Подробности рекламной стратегии не раскрываются, с чего начать, что будет подвешены, поэтому, конечно, не стоит переживать. Но в целом, важным является то, как Великобритания свои трудные обязанности британская королева

Вам Ельцина жалко?

БРЕНА ЗАБАВАДА,

депутат Госдумы

Президент не вызывает жалости, потому что он очень сильный человек. Глубокое сочувствие — да. После такой тяжелой операции перенести тажебидный грипп, который ходит сей час по Москве... Я не переношла такой операции на сердце, как Ельцин, но после гриппа уже второй месяц не могу справиться.

ВЛАДИМИР ЖИРИНОВСКИЙ,

лидер фракции ЛДПР

Мы всегда доводим до крайности: надо президента сначала доконать, а потом уже менять режим! А как же доведи мне Ельцина жалко. Его нещадно мучают, он один раз был изтравлен — он не хотел; второй раз — он не хотел. Но им все равно: здоровый или больной, может или не может, патриот или не патриот. А должна быть нормальная смена власти, чтобы всем спокойно жилось!

АЛЕКСАНДР ШЕНГЕРОВСКИЙ,

печник Госдумы

Ковачику жалко. Сам в принципе году семь месяцев находился в больнице и много, как трудно жистонайти, жилось много тяжелой болезнью. Как по логике жалко вдобавку. Он встал на себя такой груз, который физически не может вынести.

НАВИА ШАУХОВА,

президент секретаря Банка Москвы

Жалость — плохое чувство. Я сочувствую людям Бориса Николаевича. Но, по-моему, не все так плачевно со здоровьем Ельцина, как утверждают эти наши политологи. Думаю, что нынешний президент еще не сказал своего последнего слова в российской политике. Уверен в ближайшем времени Ельцин еще покажет себя крупным руководителем.

ВАСИЛИЙ ШАГАНОВ,

арт-директор рекламной агентства Руднев М

По-человечески жалко. Формально тоже жалко, но можно бы быть не жалко, если бы я был не согласен с тем, что он делает, с его политикой, с



Еще кабинетом. Но я в принципе согласен, и поэтому мне жалко и так и так.

АЛЕКСАНДР ПРОХАНОВ,

главный редактор газеты «Завтра»

Прибыл бы его поскорее Господь с землей, с глас долей, чтобы меньше было страданий. В 1993 году в «Октябрьском», в Деме Стешеве по приказу Ельцина было расстреляно и растерзано негустая масса русских людей. В результате распада Союза на людей свалились такие катастрофы, какие не свалились прежде ни предшественника Ходковского. А во время печальной битвы под Битовым в Грозном погибло такое количество людей, как при бом-

бардировках Ленинграда. Ельцин президентом кричит. Но правительством представляющим горсть ему и горсть овсянкой.

АЛЕКСАНДР КАВАКОВ,

пианист

Я сочувствую себе как гражданину страны, в которой болен президент, и ему — как человеку.

КОКСТАВТИЯ ПЕРОВОЙ,

депутат Госдумы

Чувство жалости — исправляющее чувство. Я думаю, что меня бы оно точно ужалало. Скорее я совершила бы эту борьбу с коммунистической

оппозицией — этой толпой хамов, которая считает себя аристократом. И с ней каждый день сталкиваюсь и, надо сказать, ничего, кроме чувства омерзения, не испытываю.

АНАТОЛИЙ ПУХОВИЧ,

председатель

комитета Думы по законодательству

Я отношусь к президенту с сожалением. Как любого человека, даже с притворно-полуживыми и взглядами, мне его жалко. И надеюсь, что у него хватит мужской воли принять нужное решение — сможет он работать или нет.

ГАЛИНА ВОЛЧЕК,

главный режиссер театра «Современник»

Глубоко сочувствую президенту, но он достаточно сильный человек, чтобы примкнуть к нему, как жалость, как жалость.

АЛЕКСАНДР ПЕТРОВ,

заместитель

генерального директора телевизионного канала «Рубин»

Как человек жалко, но он сам должен решить, как ему поступить, исходя из собственного жизненного и политического опыта.

КВЕРС ШАДРОВ,

депутат Госдумы

Конечно, жалко, ведь человек болен и никак не может вернуться к полноценной деятельности. Но это относится к нему не как к человеку, а как к политике. А в историю он попал нравится нам это или нет.

ВАЛЕРИЯ НОВОДВЕРСКАЯ,

лидер партии

Демократический союз

Мне его жалко, потому что не сильна сила, которой он угрожает, при первой же возможности трабунт его отстранить от власти. А Лукашенко, с которым он собирается объединиться, неуверенно выжидает желаемое, не только занять место Ельцина, но и

поставить его к стеклу за Беловежские соглашения. Жалко и за то, что он в трудную минуту обратится не к друзьям, а к врагам.

НИКОЛАЙ ПОТУЗОВ,

председатель правления

ОИМ банка

Жалко по-человечески. Не может не вызвать сожаления ситуация, когда сильного, волевого, симпатичного человека одолевает физический недуг, безразличный к человеческой индивидуальности. Тем не менее, если сам президент опирается в себе силы бороться со своей болезнью, значит, скорее в этом убедится и остальные.

ОКСАНА ДВАТРИШВА,

депутат Госдумы

Как президента мне его не жалко — не знаю, на что шел, а как человеку я ему сочувствую. Кроме того, я не считаю политически правильными те действия, которые совершались в последнее время некоторыми политическими деятелями в связи с его болезнью.

ТАТЬЯНА ЗУДОВА,

ведущая информационный программы «Вести» (РТВ)

Конечно, жалко. Я желаю ему скорейшего выздоровления.

ВАЛЕНТИН ВАРЕНИНОВ,

председатель комитета Госдумы

по делам ветеранов

Как и любой нормальный человек, я сочувствую, что он на протяжении длительного времени болен и лишен возможности управлять государством. Но одновременно я глубоко сожалею, что Борис Николаевич не вывел в себе силу, мужества и мудрости принять ответственность для партия и страна раньше отказаться от участия в выборах.

АННА ДИМОНОВА,

актриса

Наверное, все-таки жалко.

СЕРГЕЙ ШВЕЦ,

генеральный директор

компании «Искра»

Мне, конечно, жаль Бориса Николаевича, как любого заболевшего человека, но мне с уверенностью кажется, что на компьютерный бизнес, который в настоящее время на президенте никак не влияет.

ТАТЬЯНА ПИЛИАКОВА,

ведущая телепрограммы «Московские новости»

Жалко — в связи с его нездоровьем. Что же касается политических надежд, то, если человек занимается политикой, он должен относиться ко всем политическим и социальным сдвигам смирением и быть готовым держать удар.

АНТОН ЗНАТОВСКИЙ,

генеральный директор

ЗАО «Авторские телевидение»

Как человека жалко. Хотя в такой ситуации политикам необходимо трудиться, а не личностно.

НИКОЛАЙ РЫЖКОВ,

лидер группы «Народоклассик»

Если президент не в состоянии выполнять свои функции, то он сам в первую очередь должен честно сказать да, такое случилось... Со мной лично подобно было. Получилось, что я не был согласен с той политикой, которая проводилась. Кроме того, и тогда любил. И я сказал: «Я уйду». Все честно и бескорыстно. А по-человечески мне его жалко.

АЛЕКСАНДР ПОГАЧЕВСКИЙ,

заместитель главного редактора газеты «Сегодня»

Нет, не жалко. Скорее сочувствую. Но отношусь не больше, чем десяткам миллионов других россиян, которые имеют болезнь и поддаются болячки, причем отношусь не традиционно. Если же говорить о жалости, то ее у меня выжало из политиков, которые не умеют читать, писать, ни президентская собственные взаимоотношения, компетенции.

РАДИК АБРАХИМОВ,

актриса театра

Сочувствую — и как человеку, и как президенту.

АНДРЕЙ ГОЛОВКОВ,

депутат Госдумы

Жалость к президенту невозможна в принципе. К политикам такого масштаба во все времена человечество совершено было жестокость — не забывай, мы все-таки люди, мы боимся или терпим. К Борису Николаевичу можно относиться по-разному, но этого он точно не заслужил, так это убивает жалостью.

ПОЛИТИЧЕСКАЯ СТАТЬЯ

Опять гласность

Болезнь Ельцина оздоровила обстановку в обеих палатах парламента. И депутаты, и особенно сенаторы вдруг почувствовали себя здоровым коллективом. Впервые способным изменить Конституцию, а то и выбрать себе в узком кругу президента. Или хотя бы вице-президента.

В прежней, советской, жизни это называлось коллективным руководством.

АЛЕК СЕРГЕЕВ

Президентская болезнь стала не только не причиной, а поводом для оживленных дискуссий по изменению Конституции. За время отсутствия Бориса Ельцина кардинально изменились политическое устройство страны, в котором места для президента, по многим случаям его назначения и полномочиям уже, похоже, нет.

Референдуме выборы привели к качественному изменению Совета федерации, в результате которого в России появился новый классный институт — избранное демократически избранным глав регионов. Сенат, скомпьютеризированной по административному территориальному признаку, вдруг де-факто вытеснил покойный ЦК КПСС. И даже некое подобие конституции представляется — главы регионов-доноров. Но ЦК действовал, без демократического централизма и жесткого контроля аппарата.

Нечто похожее в недавней истории уже было. Первый и последний президент СССР Михаил Горбачев стал личным и нужным элементом государственного устройства не в декабре 1991 года, а гораздо раньше — сразу после того, как в бывших советских республиках возникли национальные Кресты во главе с собственными демократическими (и не только) избранными президентами. Неизменными остались 1991 года не стало очевидным.

Впрочем, подобная аналогия вовсе не очевидна: тогда мыслили надобно то же решение событий. Теоретически СССР мог не распадаться. Но ни теоретически, ни практически Михаил Горбачев не мог сохранить в восточных областях свои личные полномочия, жившим порядком как тогдашние между республиканскими президентами.

Вряд ли это удастся и президенту России. И до очевидности как это прояс-

нилось, так и его сторонникам. О необходимости перераспределения конституционных полномочий президента говорит не только думская оппозиция и региональные правители, но и заместители секретаря Совета безопасности РФ Борис Березовский.

Любопытно, что при этом даже думская оппозиция, инициировавшая обсуждение вопроса об отрешении от власти президента, говорит не о новых президентских выборах, а о необходимости введения поста вице-президента. Причины повторы по данным послед-

ний аргумент всех, кроме Лебеди и так не хватает: ни регионам, ни парламентам, ни пенсионерам.

Куда как лучше и дешевле для всех избрать президента или его дублирующего-президента, узким кругом. Глав государства можно избрать из любой же среды, тем более что авторитетных и умных людей в Совете федерации хватает. Президент в этом случае будет первым среди равных.

Есть необходимость диверсифицировать и остальные властные центры. Создать, к примеру, некий коллективный

Нечто похожее в недавней истории уже было.

Первый и последний президент СССР Михаил Горбачев стал личным и нужным элементом государственного устройства не в декабре 1991 года, а гораздо раньше

или организационных центров, выходящие за пределы одной страны. Лебеди, и потому, кроме того, никто в новых выборах не заинтересован. Думской оппозиции второе издание горажеле не к чему. Президентскому окружению подобная смена власти также не выгодна, так как оно станет в этом случае козлом отпущения. Примеров тому в российской истории более чем достаточно — от Бирона до Чубайсова.

И хотя бы не было не только новые выборы президента сенаторам. Противоречий между центром и регионами так и не возникло — ни территориальных споров децентрализованных, и кому же решать их не в своем округе. Любопытно, что в недавней избранный президент, опираясь на предостережения ему Конституцией обнародованные полномочия, неизбежно ставит регионам новые проблемы.

С другой стороны, новые выборы — это неизбежные новые траты бюджету денег. А на Ель-

цин при президенте, входе Госсовета, и который могут быть в стране резервов-доноров, лидер думских фракций и наиболее влиятельная фигура в нынешнем президентском окружении.

Коллективное руководство страны мыслится не только. Многие из нынешних политиков его еще не забыли.

Те же, кому не нравится название президент, могут вспомнить вавеле. Век XVI. Первый этап каскадных о рукоюмения Виссери. Называется он Семейнобратство.



ЕЛЬЦИН В ГОРКАХ



Леонид Замятин: чем мы болели при Брежнев

У нашей страны уже есть опыт жизни при больном лидере. Своим опытом делится с читателями «Б» дипломат и общественный деятель, автор собственных и брежневских мемуаров, член коллегии МИД СССР (1962–1970), побывавший в ранге чрезвычайного и полномочного посла, генеральный директор ТАСС (1970–1978), зав. отделом международной информации ЦК КПСС (1978–1986), посол СССР в Великобритании (1986–1991) Леонид ЗАМЯТИН.

НАТАЛИЯ ТЕРОХКИ

В настоящее время Леонид Замятин работает советником президента банка «Санкт-Петербург».

— В какой момент у нас возникли ассоциация с хорошо вам знакомыми брежневскими временами?

— В тот момент, когда из-за болезни, которая возникла не исподволь, Ельцин начал впасть от времени изгнания из поля зрения структур власти. Вторая половина правления Брежнева вылилась по сути в отсутствие централизованного правления государством. Результат нам известен.

До 1975–1976 годов он еще мог управлять. Но после того, как у него был один, второй приступ, он начал терять форму, умственно слабеть... К этому времени многие заведения ЦК приходили так: аппарат почтотенков готовил письма Брежневу памятку, в которой было по существу все расписано. Эти шпаргалки сегодня воспринимались бы как некие сатирические прописки: вопрос такой-то, если скажет то-то, ответить так-то, что сказать в заключении, кому какое поручение дать. Их готовили два помощника Брежнева — Александров и Дукакин.

— А без шпаргалки он не мог?

— С определенными моментами он вошел в ту стадию частотности мышления, что уже не мог. Он начал забывать, и уходил от публичного поздравления. Большую часть времени проводил за даче или на «высоте»...

— Где?

— Ниверну, в первом коридоре Кремля ему построили спени-



альный кабинет и при нем спальня. Он приезжал жить в выходные в Кремль, но после часа-двух работы шел в спальню и ложился спать.

— Это тот же корпус, в котором работает Ельцин?

— Да, и тот же вид, диван, но у Ельцина, насколько я знаю, другой кабинет. Для Брежнева помимо спальни сделали специальную столовую и гостиную специально для членов ЦК. В два Брежнев обедал и уходил спать. В пять вставал и первый вопрос что сегодня он телевидению? У него в кабинете стояли два телевизора, один на другом. Он включал сразу две программы — первую, и вторую. И смотрел, что где интересного. Физически любил смотреть футбол и хоккей. Если пропускал какой-то матч, то звонил на ТВ Лангуну и говорил: «Вчера играли, но я не успел посмотреть. Повтори-ка вечером все это дело снова». Лангун вытался обещать, что уже повторил, но Брежнев настаивал: «Ну ничего, скажи, что

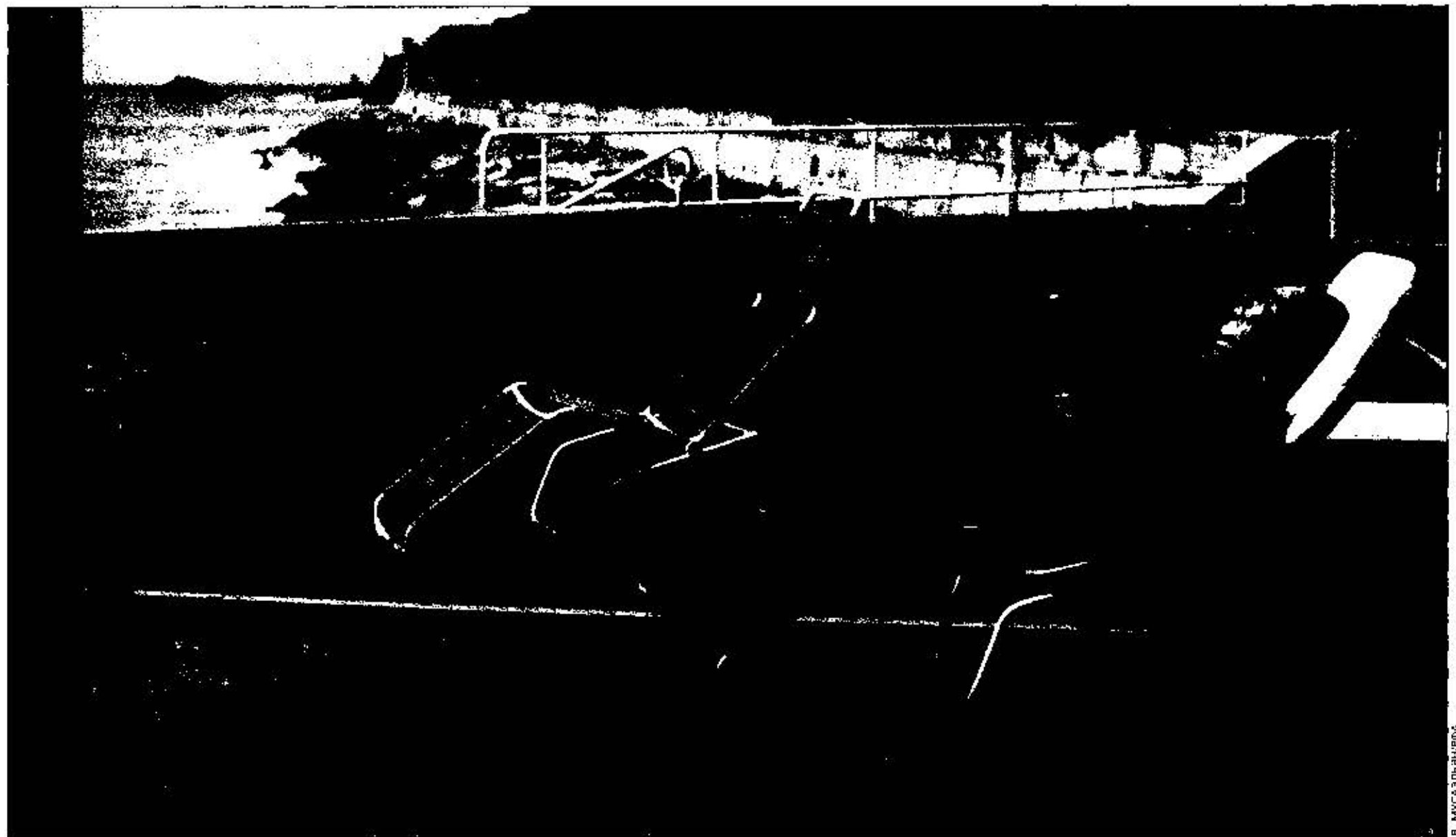
по просьбе я рудадичен». И во каком-нибудь про разуме слышали передачу и повторяли матч.

— Любопытно, а как раз ли знал прощад и «облачные», как их административный президента познотили на ЦК и списали, но сколько они в этот день по спутниковому ТВ транслируются теннис и кто играет. Улыбав, что через три часа, издыхая и обильно потея, успеем поставить тарелку на даче.

Я бы предостерег вас от привычки парадить. Все же сейчас и сегодня ниже, и предидет иной, и безделью и неграмотно стилиста.

— Пока Брежнев лежал в больнице, сурана, хотя и в состоянии застоя, продолжал жить. Кто его руководил?

— Я детально состоящие застой с конем 70-х. Кто руководил... В Белогорье в военном госпитале при обострении Брежнев была создана тройка, которая существовала и управляла страной. Она была как бы над ЦК и секретариатом ЦК. Условно — министр обороны, Цимшоко — министр индустрии



ных дел и Андропов — шеф КГБ. Организующими структурами в стране с однопартийной системой, естественно, была партия: ПБ и секретариат ЦК.

— Политбюро — это понятно, а вот секретариат ЦК — давайте переведем это на современный язык.

— Секретариат рассматривал оперативные вопросы, как сейчас администрация президента. На мой взгляд, сегодняшняя администрация президента — это в известной степени слепок с того, что представлял собой секретариат ЦК и его аппарат. Примерно те же методы управления, свой президиум. Тогда оперативное руководство осуществляли партийные и правительственные чиновники, теперь — президентские и правительственные. Да, есть совпадения, и ничего в этом плохого нет.

— А кто руководил тогда тем, что сейчас называется президентской администрацией?

— Сулов.

— Но страну «держали» все же руководитель армии и госбезопасности, а за границу внешнеполитический министр.

— Да, они собирались для решения принципиальных вопросов внутренней и внешней политики. Эти собрания происходили рядом с кабинетом Брежнева — в ореховой комнате, поэтому и называли их в шутку «ореховым политбюро». Ту-

да они вызывали тех, кто им был нужен, вели переговоры с внешним миром. Я это наблюдал лично и помню, какое давление, например, это «ореховое политбюро» оказывало на Ярузельского во время польского кризиса.

К вышеупомянутой тройке при решении каких-то проблем присоединялся Черненко, который был как бы переводчиком между ними и Брежневым. Он оформлял проекты решений и, если было необходимо, особенно по военно-стратегическим вопросам, заходил к Брежневу и растолковывал ему суть дела. Брежнев откашливался и говорил: «Ну, пожалуй, можно так». Это называлось: с Леонидом Ильичем сог-

Оптимизм президентского окружения и врачей относительно нынешней болезни Ельцина объясняется не результатами медицинского обследования, а политической целесообразностью.

Times

ласовано. Иногда он говорил: «Дима (Устинову), доработай» или «Посоветуйтесь с Мишей (Суловым)», — это когда не знал, как выйти из положения.

— Ну, а если с Брежневым хотел поговорить, скажем, канцлер ФРГ?

— Все звонки Брежневу к тому времени уже выходили не на его помощников, а на дежурных секретарей — работников КГБ.

— А кто вел ПБ в отсутствие Брежнева?

— Сулов. Начиная с 1978-79 года Брежнев больше часа высидеть на ПБ не мог. А начинал он заседания часто с того, что рассказывал, какой у него пульс, что он читал или какую физкультуру делал.

— Какая роль отводилась правительству, то есть Совмину?

— Во главе Совмина стояла довольно сильная фигура — Николай Тихонов. Но при жестком партийном централизме прежде чем вопрос попадет в правительство, он проходил через отделы ЦК, которые фактически дублировали министерства. И сейчас, кстати, многие документы приходят в правительство после того, как они побывали в соответствующих управлениях и канцелярии администрации президента. Наверное, в этом есть какая-то логика, но есть и тормоз.

— Зато тогда правительству было так легко с парламентом — бюджет

принимался без сучка и задоринки. А вот если возникал дефицит в бюджете, то чем его закрывали?

— Тем же, чем и сейчас. Сигаретами и водкой.

— Но у государства и так была монополия на водку.

— Вот именно, поэтому министру финансов можно было приказывать: добавка водки в продажу, повысь цены.

— И что, существенно пополняли бюджет?

— До 30 процентов бюджета догоняли на водке.

— Все эти ухищрения вместе с «ореховой тройкой» все же не спасли страну от стагнации. В какой степени это связано с физическим состоянием человека, руководившего страной?

— На примере Брежнева можно с уверенностью говорить, что его состояние сказывалось на состоянии страны. Его отсутствие можно чем-то компенсировать, но не бесконечно.

— А почему он не уходил в отставку?

— Недавно я слышал дискуссию в нашем парламенте, что якобы Брежнев дважды просился в отставку. Я такого факта не знаю. Но даже если где-нибудь за обедом с членами ПБ он и говорил, что, может быть, пора на покой... Я был свидетелем одного приблизительно такого разговора в очень узком кругу. И помню реакцию. Первым выступил Громыко и сказал: «Ну, как можно, Леонид Ильич! Партия и вы — ведь это единое. Как партия без вашего руководства?» И тут включились наши «восточные» члены ПБ — Рашидов, Алиев, которые публично называли уже совершенно немощного Брежнева «нашим вождем».

Вы не поверите, но когда уже очень больной Брежнев приехал на встречу с главами советских республик, то оказалось, что немало людей жили иллюзией, что он поправится, оживет. Они считали, что раз он приехал, значит ему лучше, ждали, что вот сейчас он заговорит...

— Как странно, что наш разговор происходит незадолго до такой же приблизительно встречи глав СНГ, которая отложена на конец января в связи с болезнью президента.

— Но у Ельцина голова в порядке. Это существенно. А после той встречи, по окончании ее протокольной части, все вышли в сад. Я шел рядом со Щербицким, секретарем ЦК Украины. Впере-

ди — Брежнев, еле тащил ноги. И когда все спрашивали, что там будет в павильоне, он отвечал со свойственной ему дикцией: «Сфотографируемся». И Щербицкий меня спрашивает: «Зачем мы приехали? До каких пор это может продолжаться?» Я ответил, что, дескать, вы — член Политбюро, вы там и решайте.

— Наступил естественный конец, а затем череда смертей генсеков, пока не пришел Горбачев. Как ему удалось пробиться, ведь были же конкуренты?

— ПБ было, действительно, геронтологическое. Самыми молодыми оказался Горбачев и Гришин (секретарь МКГ партии), и то Гришину было 70. Горбачев перехитрил Гришина. Он был связан и с КГБ, и с медициной, и когда Черненко уже доходил, то Гришина — я был тому свидетелем — не допустили к Черненко. Горбачев сделал все, чтобы Гришин не попал к Черненко до понедельника — до дня его смерти.

— Я вспоминаю какое-то интервью Лужкова, в котором он жаловался, что не может попасть к президенту в больницу, чтобы справиться о его здоровье. Это к тому, что рычаги, задействованные в борьбе политичес-



ВИКТОР ВАСИЛЬЧУК

Кремль, долго скрывавший состояние здоровья Ельцина во время предвыборной кампании, частично восстановил доверие к себе, когда открыто и подробно освещал операцию на сердце. Однако теперь в связи с новой болезнью Кремль опять колеблется в выборе позиции.

New York Times

кой элиты, остаются во многом неизменными. А вот интересно, механизм принятия важнейших решений, например, объявления войны, изменился? Брежнев был уже в маловменяемом состоянии, когда было решено вводить войск в Афганистан?

— Устинов убедил его, что наши войска войдут туда не больше, чем на месяц, чтобы удержать у власти дружественную нам партию. Говорят, что Андропов и Громыко возражали. Я не верю. Громыко не пошел бы против принятого решения. А Андропов дополнил информацию. Он послал туда выездную группу во главе со своим крупным советником Борисом Ивановым. Тот прислал депешу, которая вполне совпадала с позицией Устинова.

— ФСБ сделало примерно то же накануне ввода войск в Чечню.

— Параллели у афганской и чеченской истории абсолютные. И результаты похожи.

— А можете ли вы как аналитик попытаться сопоставить ситуацию, в том числе и в верхах, при больном Брежневе и при больном Ельцине? Может быть, и сейчас нужно «ореховое Политбюро»? И попытка собрать вместе Строева, Селезнева, Черномырдина и Чубайса для того и предпринималась?

— Нет, их собирали для другого. У них с самого начала не было полномочий по коллективному руководству процессами в обществе. Им не было отведено даже консультативных функций. Это был некий совещательный орган. При ком? При том, кого не было, вернее, был, но в больнице.

Возможно, необходимость в каком-то подобии той тройки в период болезни президента есть. Но по Конституции это решение принадлежит президенту.

— В последнее время активно звучат предложения президенту вовсе отказаться от власти по состоянию здоровья и провести новые выборы. Вы разделяете это мнение?

— Нет. Ни о какой смене власти сейчас и речи быть не может. Это снова колоссальные расходы. К тому же все устало от выборов. Нужно укрепить те структуры, которые существуют. Да, они ослаблены в определенной степени болезнью президента. Но мы голосовали не только за человека, но и за основные направления движения. Это движение должно происходить. Надо решить: как? ■

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ

Светский Лебедь

В отличие от России, где истеблишмент и СМИ довольно длительное время после отставки Лебедева делают вид, что его как бы нет, заграница действует по факту: он есть, рейтинг у него... какой есть, надо бы с ним поближе познакомиться.

НАТАЛИЯ ГЕВОРКЯН

Успех гастролей Лебедева можно было прогнозировать. Хотя бы потому, что его появление за рубежом было своевременным. Неясность ситуации в России в связи с болезнью президента обостряет интерес к каждому, кто может занять его место. Тем более что этот «каждый» — чуть ли не единственный. Во всяком случае абсолютно уверенно это декларирует.

Не стоит недооценивать способности генерала обаять аудиторию, особенно ту, что его видит или слышит впервые. В том числе и образность речи: кого волнует, что повторяется, что использует один и тот же набор заранее подготовленных фраз, с трудом переводимых на иностранные языки, а оттого, возможно, западающих в память.

Что-то это напоминает... Может быть, германский визит Бориса Ель-

Аэропорт Франкфурта. Пока немцы просят у Лебедева только автографы

цина в не самом простом для него 1990 году. И тогда иностранцев волновал примерно тот же круг вопросов, что и сейчас. Да и впечатление Ельцин произвел примерно то же, что и Лебедь: может и кулаком по столу, и даме ручку поцеловать, и улыбнуться, когда нужно. И он убеждал: да, может, я и медведь, но не вру, говорю честно и выступаю за хорошие отношения.

Крылатая фраза Бендера «заграница нам поможет» со времен Горбачева имеет не только экономический, но и политический аспект. Успех первого президента СССР начался с визита в Лондон в 1984 году, когда Тэтчер сказала: «С ним можно иметь дело». Почти не сомневаюсь, что именно это теперь говорят о Лебеде. В отличие от Горбачева, кстати, и внутри страны у него достаточно болельщиков. Я вспоминаю, правда, еще один эпизод, о котором мне рассказал очевидец: после событий в Вильнюсе к Тэтчер зашла ее дочь и сказала: «Что же он делает, ваш хваленый Горбачев? Там же людей давят танками!»

БЕНЕФИС

Царь-Лебедь

Лебедь впервые побывал в Германии и в третий раз за границы, не считая Афганистана. Инициатором и главным координатором поездки стало Германское общество внешней политики. Подробности этого визита специально для „Ъ“ описывает ведущий сотрудник общества Александр РАР

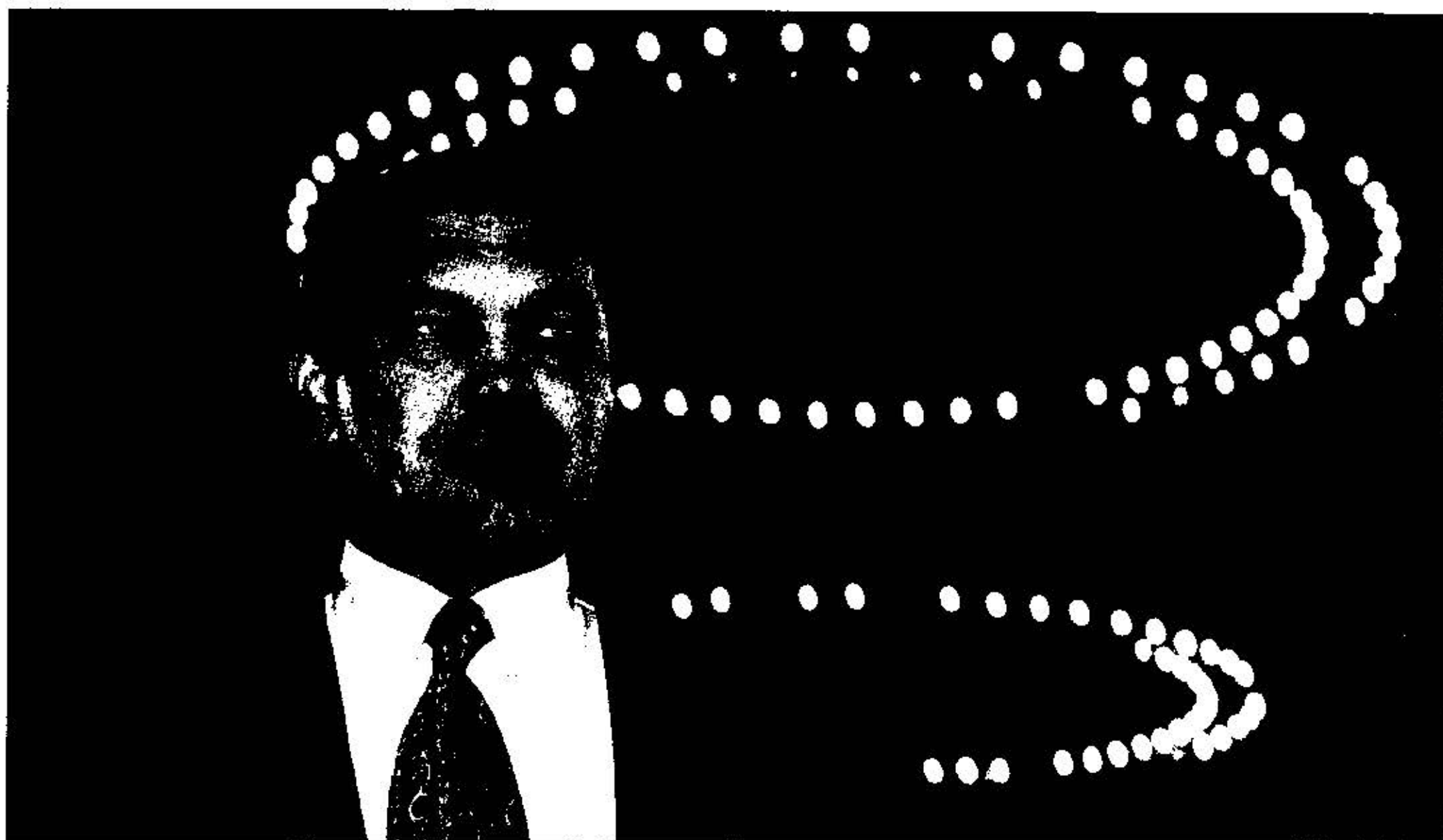
Лебедь произвел фурор в Германии. Присущая немцам горбомания трансформировалась в лебедманию. Даже любимец местной публики Григорий Явлинский отодвинут на второй план.

Впервые я предложил Лебедеву приехать в Германию сразу после его возвращения из Приднестровья — в марте-апреле 1995 года. Тогда генерал и его люди ответили, что Лебедь не Горбачев и не интересуется имиджем на Западе.

Второе приглашение совпало с его назначением на пост секретаря СБ. И, наконец, уже после его смещения, мы встретились в Москве в ноябре. Я наблюдал, как во время Московского международного форума по проблемам экономики и безопасности в Европе Лебедь работал с западными участниками. Он был активен — выступал, спорил, записывал, общался в кулуарах. Тогда-то я и подошел к нему с очередным приглашением. Согласовали сроки и генерал ответил: «Есть».

Я думаю, что Лебедева не столько интересует Запад, сколько необходимость в собственном имидже на Западе. Он понял, что времена изменились и что человеку с амбициями на президентское кресло нельзя оставаться темной лошадкой для Запада. Ему нужна известность и политическая поддержка извне.





Бонн, 15 января

Программа таких визитов стандартна: встречи за закрытыми дверями с узким кругом экспертов, политические встречи, большой доклад перед широкой аудиторией, культурная программа... С Лебедем прилетели двое спичрайтеров, экономический советник и начальник его штаба Петров. Эти люди оставляли впечатление интеллектуально подкованных, но не связанных с нынешней бюрократией. Мы очень слаженно отработали все эти дни, без каких-либо конфликтов. Никто из нас, правда, не ожидал такого ажиотажа — Лебедем интересовались буквально все. Единственное, не состоялась встреча с канцлером Германии, но она и не планировалась.

Отношение к генералу в Германии до его визита было довольно противоречивым. Здесь ему, безусловно, благодарны за то, что он остановил чеченскую войну. Не знаю почему, но в Германии по поводу этой войны переживали больше, чем в Польше, Чехии или Болгарии. С другой стороны, его считали солдафоном, Пиночетом, чистым популистом, который только и может, что ругать Ельцина.

Но то, что и как он говорил во время этой поездки, оказалось очень приемлемо и убеждало в том, что это говорит демократ. Он производил впечатление тем, что говорил открыто, без

Здесь ему, безусловно, благодарны за то, что он остановил чеченскую войну. С другой стороны, его считали солдафоном, Пиночетом, чистым популистом, который только и может, что ругать Ельцина

бумажки, говорил, что мы будем дружить, что России не надо бояться — людям это было приятно слышать. И говорил на доступном уровне — у нас тоже не очень много интеллектуалов. Лебедь оказался привлекательным потому, что вот таким в Германии себе представляют русского. Здесь понимают, что Явлинского в России в следующие четыре года не изберут. А вот этого изберут. И к нему тянулись не только из любопытства, но и с надеждой на будущее. В отличие от Явлинского или Гайдара, которые в Германии встречаются только с банкирами и боятся общения с народом, Лебедь общался и с банкирами, и с народом.

Я привез его в Кельн. Мы пошли на главную площадь и остановились перед собором. Лебедь с недоумением спросил: «Ну что я здесь, как слон, буду стоять?» Я объяснил, что мы пришли посмотреть собор. Через минуту вокруг нас собралось человек тридцать — школьники, пожилые люди. Потом стали подходить прохожие. Все его узнавали, потому что часто видели на телеэкранах. Просили автограф.

Желали ему стать президентом. Я сам был удивлен, полицейские не знали, как реагировать. Он тоже сначала растерялся, а потом заулыбался, жал ручки. Я стоял рядом и видел, как он таял на глазах.

Думаю, Лебедь чувствовал себя здесь комфортнее, чем в прошлый раз в Америке. Его встречали здесь со всеми почестями. В Америке он ездил на такси, а тут при нем были постоянные телохранители, предоставленные премьер-министром Баварии, его сопровождал полицейский эскорт с мигалками. В общем, принимали на уровне государственного деятеля. Ему это нравилось.

На протяжении своего пребывания в Германии он оставался в центре внимания — пресса от него не отходила. Уже у трапа самолета при прилете его перехватили русские тележурналисты. Потом мы поехали сразу же из аэропорта в студию немецкого телевидения. Потом он пошел на ужин, организованный нашим обществом, встречался с Геншером, политиками и промышленниками, после этого дал еще пять

или шесть интервью — все в тот же день. На следующий день — встреча за закрытыми дверями, куда пришли представители различных министерств и где можно было задать любой вопрос и неформально поговорить. Лебедь не уворачивался от вопросов, даже от самых неприятных типа: «Вы Пиночет?» Он отвечал, что скорее Де Голль.

В массе своей пресса по визиту была положительной. Негативные отклики сводились к тому, что генерал — популист, дает обещания, которые не сможет сдержать, и не ясно, откуда у него такая уверенность, что он станет президентом и изменит ситуацию в России. Ему, кстати, все время задавали вопрос: какими же это методами вы будете поправлять ситуацию в стране. Он отвечал: во-первых, тем, что я не вру, что меня любит народ, что я знаю ситуацию в стране лучше других, потому что езжу по стране, я остановил две войны, убежден — нужно установить диктатуру закона, а не персоны, и наконец, я разбираюсь в людях. Эти пункты, в той или иной последовательности, он называл в качестве собственного рецепта.

Вначале его критиковали за излишнюю хмурость. Он ответил, что с таким лицом родился, да еще и нос сломан. Уже на следующий день ему эта откровенность ставилась в заслугу и пресса писала, что он умеет посмеяться над собой и самокритичен. Были, конечно, и милые эпизоды, которые добавляли ему очков. Мы пришли в казарму на север Мюнхена. Лебедь интересовало все, что касается быта солдат — от сауны до тренажеров. В какой-то момент мы проходили мимо тира, и я предложил ему пострелять. Он взял воздушное ружье: стрелять так стрелять. Журналисты тут же защелкали фотоаппаратами. Выпустили мишень — бумажного зайчика. Лебедь выстрелил, по-моему, не особенно прицеливаясь. Зайчик добежал до стены и вернулся — с отверстием в сердце. Немецкие генералы аж сели.

Пик успеха его ждал в Мюнхенском университете, куда набилось две с половиной тысячи людей и было не продохнуть. Конечно, в такой аудитории читать серьезный доклад, как он это делал перед финансистами в Бонне и Дюссельдорфе, было бы неправильно. Он привез очень специальный доклад «Что ожидает Россия от Европы», представил и свою экономическую программу. Но в Мюнхене



Я думаю, что Лебедя не столько интересует Запад, сколько необходимость в собственном имидже на Западе

мы рекомендовали ему просто пообщаться с людьми. Он оставил все бумажки, вышел на трибуну и держал зал два с половиной часа. Рассказывал какие-то эпизоды из жизни, о том, как он летал в Чечню, общался с Масхадовым. Его провожали аплодисментами.

Специалисты интересовались, главным образом, одним: может ли этот человек управлять такой страной, как Россия. Его как бы пробовали на зуб. Безусловно, он поразил своей харизмой. Все отметили, что он уверен в себе, но не слишком самоуверен, что он умест слушать, а потом говорит неглупые вещи — несколько поверхностно для политика, но достаточно точно, чтобы понять его точку зрения.

Немцев интересовал его взгляд на проблему расширения НАТО. Он отвечал предельно ясно: мы НАТО не боимся, но, вы понимаете, без России европейскую систему не построить. Он говорил уверенно, и это вызывало уважение. Он говорил, что необходимо выработать правильные решения в рамках российско-натовской хартии, а не кричать «Нет НАТО!» и что в стране достаточно специалистов, которые знают, каким содержанием наполнить эту хартию. На более детальные вопросы он отвечал, что сапог русского солдата не переступит нынешнюю границу РФ. Историю с Белоруссией Лебедь назвал шоу, утверждая, что белорусская карта, как джокер, все время была в кармане российского президента и должна была сыграть в тот мо-

Торжественный выход из православной церкви в Дахау

мент, когда его популярность начнет падать.

В каждом интервью и на каждой встрече Лебедь подчеркивал свои намерения стать президентом России: «Бронзовую медаль я уже выиграл, буду бороться за золотую». По отношению к действующему российскому президенту он высказывался корректно. Правда, ему посоветовали на немецкой земле Ельцина не ругать. В одном разговоре в узком кругу Лебедь поинтересовался: правда ли, что Ельцина и Коля связывают не только политические, но и дружеские отношения. Ему сказали, что это так. Тогда он сказал, что уважает такую позицию и что это вполне по-человечески и по-мужски со стороны Коля поддержать Ельцина, особенно в сложный период. Это не мешало ему отметить, что если Ельцин не может выполнять свои обязанности, то ему следует уходить в отставку.

Генерал не смог убедить людей, что у него есть полноценная программа. Наоборот, он говорил, что программа не разработана до конца. Мне кажется, что визит в Германию он использует для проверки каких-то своих позиций. Очень любопытно было наблюдать, как Лебедь общался с лидером ХДС и возможным преемником канцлера Шепле. Два весьма перспективных политика аккуратно «прощупывали» друг друга — если ты повернешь так, то я сделаю вот так... Шепле проверял Лебедя на исторических и правовых вопросах. Лебедь задавал очень хорошие вопросы по Германии. Например, будет ли новый национализм.

Не думаю, что он был так хорошо подготовлен своими людьми. У него, конечно, талант обостренного восприятия и умение учиться на месте. Я видел это во время его посещения Дахау, в разговоре с военными и политиками.

Кстати, о Дахау. Я очень хотел, чтобы он побывал именно здесь. Мне кажется, теперь он лучше понимает, что такое нацизм, что такое еврейский вопрос, он посетил русскую часовню в честь погибших в концлагере советских граждан. На вопрос, когда такие музеи будут открыты в русских концлагерях, Лебедь ответил, что в наши лагеря «туризм не пойдет — далековато», а вообще, сказал он, с прошлым надо обращаться осторожно: выстрелишь туда пулей, а вернется снаряд.

ИНАУГУРАЦИЯ

Дикий Лебедь

«Смокинг у меня есть, галстук-бабочка есть, даже носки, и я намереваюсь хорошо провести время», — сообщил Лебедь по прилете в Вашингтон, а на вопрос, какие встречи планирует, уклончиво ответил: «У меня в США много друзей».

Смокинг Лебедь купил в Германии, где провел пять дней и откуда и прилетел в Америку.

ВЛАДИМИР КОЗЛОВСКИЙ. Нью-Йорк

Как выяснилось, билеты на церемонию инаугурации Лебедю и его жене Инне устроил житель штата Делавэр консультант Скотт Мальфитано, директор компании «Корпорет Эйджентс», которая помогает иностранным и американским корпорациям зарегистрироваться в США. В 1992 году он работал в неудачной предвыборной кампании Джорджа Буша и Дэна Куэйла, а в 1988 году был помощником другого безуспешного кандидата в президенты США — делавэрского губернатора Пита Дюпона. Если так пойдет и дальше, то связь с Мальфитано явится поцелуем смерти и для российского кандидата в президенты.

Мальфитано рассказал, что Лебедь во время своего последнего (то есть первого) визита в Америку в ноябре попросил достать ему с женой билеты на торжества. Их достали через сенатора-республиканца Уильяма Рота из Делавэра.

По слухам, по приезде Лебедь общался с кем-то из администрации Клинтона. Ужинал он в тот же день у бывшего советника президента Картера по национальной безопасности Збигнева Бжезинского. Сын Бжезинского устроил генералу аудиенцию у сенаторов Рота и Смита.

Рот, президент Североатлантической ассамблеи, объединяющей парламентариев из 16 стран НАТО, сказал журналистам после встречи, что Лебедь проявил «большую гибкость» в вопросе о расширении НАТО, чем многие другие его российские коллеги.

Во вторник генерал встретился в Уилмингтоне (штат Делавэр) с представителями корпорации «Дюпон», после чего отправился в Нью-Йорк на встречу с миллиардером Дональдом Трампом и исполнительным директором финансовой компании «Морган Стэнли» Махмудом Мамдани. Все эти встречи были объявлены закрытыми для прессы.



Его пространные объяснения целей визита вкратце сводились к тому, что он хочет предотвратить мировую войну

Пресс-конференция Лебеда в здании ООН не оставила особенно ярких впечатлений. К тому же генерал, ехавший с другого края Манхэттена после интервью телекомпании Си-би-эс, изрядно опоздал. Журналисты, заполнившие клуб на третьем этаже, были недовольны. Помощники генерала мало чем помогали. Один из сопровождавших его соратников не знал английского. У другого с английским было все в порядке (он американец), но он тоже секретничал: не назвался, в визитной карточке отказал и заявил, что он при Лебеде неофициально.

Возможно, никакой специальной конспирации не было, а все дело лишь в плохой организации явно скоропалительного визита и в отсутствии толкового пресс-секретаря. Но и сам Лебедь, порой чрезмерно долго отвечавший на некоторые вопросы, по поводу своего пребывания в Нью-Йорке был крайне лаконичен: «Ряд деловых встреч. Сегодня. Завтра. Ряд я уже провел».

Он повеселил зал, отвечая на вопрос японского корреспондента, которого, естественно, интересовало будущее Курильских островов. Генерал рассказал байку о студенте, который к экза-

Пресс-конференция в ООН, 21 января

мену выучил все о червях, а его спросили о слоне. Он не растерялся и поведал, что слоны рождаются, живут и умирают, и вот тут-то приходит черед червей, а черви — это... Вот так, сказал Лебедь, и японцы: где их ни встретишь, они все про острова. «Россия огромный рынок. Спешите осваивать! И в утешение получите четыре острова».

Через некоторое время, перейдя к вопросу о здоровье Ельцина, генерал призвал по-христиански пожелать ему выздоровления. Это говорилось в аудитории, немалую часть которой составляли последователи Магомета, иудей и по крайней мере один синтоист, которого Лебедь сравнил с червем.

Его пространные объяснения целей последнего визита вкратце сводились к тому, что он хочет предотвратить мировую войну: Россия скатывается в пучину кризиса, который прогнозируется на всушу, далее — распад России, передел мира и мировая война. Чтобы предотвратить это, он и приехал в США.

Накануне визита Лебеда московский корреспондент «Вашингтон пост» Ли Хоскадер отмечал, что Лебедь с его мрачными прогнозами рискует выглядеть несерьезно, по крайней мере на Западе, где уже обратили внимание на его пристрастие к пророчествам. А нарисованный им фантастический сценарий мировой войны грозит закрепить за генералом репутацию геополитического фантазера.

Америка с интересом относится к Лебедю, но это посещение ничего не добавило к образу генерала, кроме разве что некоторого изумления по поводу его неожиданного появления. Кстати, о поводе. Когда Лебеда спросили, какое впечатление на него произвела церемония инаугурации, он ответил, что она наполнила его «белой завистью», поскольку в США уже более 200 лет происходит «бесконфликтная смена верховной власти».

ГОРБАЧЕВ В ГЕРМАНИИ

Михаил Сергеевич запутался в «зеленых»

В Германии разразился крупнейший скандал, в центре которого оказался Михаил Сергеевич Горбачев. Он связан с одним из главных нынешних его дел — экологической организацией «Зеленый Крест». Как выяснили корреспонденты „Ъ“, этот скандал — не случайность, а закономерный результат стиля работы Михаила Сергеевича.



Михаил и Раиса Горбачевы в ряду участников ток-шоу на германском телевидении

ЕЛЕНА ВРАНЦЕВА

Президентом международного «Зеленого Креста» Михаил Сергеевич стал случайно. В 1989 году на одном из международных форумов, который проходил в Москве, он сказал, что миру нужна «глобальная экологическая организация типа „Красного Креста“». Об этом вспомнили участники экологического саммита (Рио-де-Жанейро, 1992 год). Они попросили Горбачева создать и возглавить «Зеленый Крест». Михаил Сергеевич согласился.

Предполагалось, что «Зеленому Кресту», как и Горбачев-фонду, деньги будет приносить имя Михаила Горбачева. Однако его коллеги утверждают, что до лета 1996 года Горбачев игнорировал дела «зеленых». Он был увлечен президентской кампанией. Но проиграв, проявил большое желание более плотно заняться делами «Зеленого Креста». И вот что из этого вышло.

Международная неправительственная экологическая организация «Зеленый Крест» создана в апреле 1993 года. Ее штаб-квартира находится в Женеве. Национальные подразделения «Зеленого Креста» уже есть в 16 странах. Они живут на пожертвования правительств, частных компаний, общественных организаций. Цель этого «зеленого» движения — создание у людей всего мира «глобального экологического сознания».

Имя — собственное

Как всегда, Горбачев начал работать именем. И дебютировал в ток-шоу на немецком телевидении.

В канун рождества Михаил Сергеевич Горбачев преподнес приятный сюрприз немцам, которые его по-прежнему очень любят. Он согласился поучаствовать в телевизионном ток-шоу «Спорим, что...». Ведущий ток-шоу Томас Готтшальк несколько лет уговаривал Михаила Сергеевича

выступить в своей передаче. Но Горбачев считал, что форма шоу не для него. Наконец «зеленые» настояли на том, что Михаилу Сергеевичу пора поработать своим именем. И Горбачев согласился выступить в ток-шоу, чтобы попросить пожертвований.

Шоу состоялось 8 декабря в Ганновере. Помимо Михаила Горбачева в нем выступали жена германского президента Христиана Херцог (она рассказывала о своей поваренной книге), Шварценеггер (рекламировал свои фильмы), Стинг (демонстрировал свои диски). А Михаил Сергеевич просил денег на свой «Зеленый Крест», который пытается сформировать у людей всего мира «глобальное экологическое сознание». Вместе с Михаилом Сергеевичем в шоу принимала участие Раиса Максимовна.

И вот на мониторах ток-шоу появилась бегущая строка с номером счета в Эссенском отделении Deutsche Bank. Михаил Сергеевич пояснил, что на немецкие марки в России построят еще один лагерь для облученных детей. После этого телефонистки в ток-шоу

приняли 13 тысяч звонков. Столько немцев сообщили им суммы своих пожертвований. В итоге имя Горбачева собрало 5,2 млн марок.

Однако Михаил Сергеевич сам испортил этот успех.

Счет — чужой

Сразу после ток-шоу в Германии разразился крупный скандал. Самая тиражная (6 млн экземпляров) немецкая газета Bild am Sonntag уличила «Зеленый Крест» в том, что немецкие пожертвования идут не ему, а некой благотворительной организации Welthilfe (штаб-квартира в Мюнстере).

Чтобы узнать, так ли это на самом деле, мы связались со штаб-квартирой международного «Зеленого Креста» в Женеве. Его вице-президент Александр Лихоталь рассказал, что по немецким законам собранные в Германии пожертвования нельзя переводить на счета иностранных организаций. А у «Зеленого Креста» нет своего немецкого отделения. И тогда президент швейцарского «Зеленого Креста» Роланд Видеркер договорился со знакомыми из Welthilfe «о бесплатной аренде ее счета». С Welthilfe заключили договор: все пожертвования, которые поступят на ее счет, без процентов и отчислений будут переведены на счет «Зеленого Креста» в Швейцарию.

По словам Лихотали, сам Горбачев не знал о перечислении пожертвований Welthilfe. Он не вникал в «технические детали».

Между тем, если бы г-н Горбачев разобрался в деталях, он бы узнал, что «Зеленый Крест» связался с организацией, репутация которой несколько сомнительна.

Связь — случайная

О Welthilfe уже несколько раз писала немецкая пресса. Журнал Der Spiegel в своем декабрьском номере написал о том, что германский центральный институт по социальным вопросам не выдает Welthilfe печать для приема пожертвований (она выдается только благонадежным организациям). А немецкая комиссия ЮНЕСКО прекратила сотрудничать с Welthilfe из-за того, что не получила исчерпывающих документов о ее финансовой деятельности. Журнал сообщил и о том, что Гиссенерская прокуратура возбуждала уголовное дело по факту мошенничества руководителей и сотрудников Welthilfe, но прекратила его за отсутствием состава преступления.



В шоу «Спорим, что...» чета Горбачевых держалась как всегда профессионально

Так почему же «Зеленый Крест» связался с такой компанией? На этот вопрос нам ответил президент швейцарского «Зеленого Креста» в Цюрихе Роланд Видеркер, который был организатором шоу-акции Горбачева:

— Я уже больше года знаю директора Welthilfe Томаса Виттштадта. Это человек, которому я абсолютно доверяю. Так что выбор был логичен. Тем более что Welthilfe отправляла чернобыльцам гуманитарную помощь и перечислила им через ЮНЕСКО 5 млн марок. За это получила от ЮНЕСКО золотую медаль. А разговоры теперь идут об их президенте Карле Хайнце Кохе. С ним я не знаком. И раньше о скандалах с Welthilfe не слышал.

Деньги — большие

Между тем Bild am Sonntag закончила писать о Welthilfe и продолжила публикации уже против самого «Зеленого Креста». Исполнительный секретарь Центрального ведомства по бла-

готворительным предприятиям (выдает в Швейцарии сертификаты на пожертвования) Эдит Адлер пожаловалась газете на «недостаточную открытость» национального «Зеленого Креста» и сказала, что не может рекомендовать эту организацию «как заслуживающую поддержки».

Однако Александр Лихоталь говорит, что «Зеленый Крест» не может быть «недостаточно открыт». Его аудиторские проверки ежегодно проводит государственный комитет Швейцарии. Он строго контролирует деятельность неправительственных организаций.

Но немецкая пресса достала результаты этих аудиторских проверок. Они оказались нелестны для горбачевского «Зеленого Креста». Журнал Facts сообщил, что в 1993 году на свои внутренние нужды «зеленые» потратили 72% пожертвований, а в 1994 году — 64%. Сотрудники российского «Зеленого Креста» рассказали мне, что они «не понимают такой расточительности». По их словам, сотрудники горбачевского «Зеленого Креста», впрочем, как и сам Михаил Сергеевич, «больше разъезжают по миру, чем работают». В этих разъездах денег не экономят — летают только первым классом и покупают билеты по \$3 тыс., живут в самых дорогих отелях в лучших номерах по \$5 тыс.

Однако сотрудник Горбачев-фонда Владимир Поляков пояснил, что первым классом летают только супруги Горбачевы. А г-н Лихоталь добавил, что большие организационные расходы «Зеленого Креста» в 1994 и 1995 годах были связаны с тем, что организация только становилась на ноги. А вот уже в 1996 году «Зеленый Крест» на свои внутренние нужды потратил всего 12–15%. В подтверждение этого он обещал прислать в редакцию соответствующие документы. Но не прислал.

А что думает обо всем этом сам Михаил Сергеевич?

Потери — минимальные

23 декабря он дал интервью журналу Stern, в котором попросил немцев «не пересматривать свое решение о пожертвованиях». Горбачев сказал, что слышит о Welthilfe впервые и не знал, что деньги переводились на ее счет. А сам он «как президент „Зеленого Креста“ не занимался деталями». На вопрос, что же будет с собранными пожертвованиями, он ответил:

— В России мы создали лагерь отдыха в Саратове на Волге. На деньги из Германии мы рассчитываем построить второй лагерь.

Удивительно, что и на этот раз Горбачев ошибся. Руководитель дирекции программ российского «Зеленого Креста» Владимир Леонов рассказал нам, что никаких лагерей «Зеленый Крест» не строил. Просто в прошлом году пятьдесят детей из зон хранения химического оружия в Саратовской области он вывез на обследование и лечение в Светлогорский санаторий. Эту акцию хотят повторить летом нынешнего года, возможно, где-нибудь под Саратовом. Видимо, об этих делах российского «Зеленого Креста» и слышал Михаил Сергеевич. Но опять перепутал детали. К счастью, немцы об этом не узнали. Видимо, поэтому Горбачеву удалось немного смягчить скандал.

Правда, в результате Горбачев все же потерял деньги. После начала скандала вместо обещанных 5,2 млн марок немцы пожертвова-

ли ему лишь 1,3 млн. Однако Лихоталь говорит, что пожертвования продолжают поступать. 5 февраля — время окончания сбора пожертвований. Затем их переведут в международный «Зеленый Крест».

Во всех неудачах со сбором денег «Зеленый Крест» винит Bild am Sonntag. Александр Лихоталь рассказал нам, что газета сама хотела поучаствовать в шоу и собрать пожертвования под некий свой проект. Но ведущий передачи выбрал вместо нее Горбачева. Bild якобы обиделась и за это раздула скандал. Теперь «зеленые» собираются судиться с

газетой. Однако, по словам Александра Лихотали, журналисты усмеваются и говорят, что по немецкому законодательству в суде можно оспорить только ущерб, нанесенный физическому лицу.

Между тем многие коллеги Горбачева по «Зеленому Кресту» (просившие нас не называть их фамилий) считают, что в неудачах Горбачева в Германии виноват он сам — плохо руководил. Как бы то ни было, Горбачев сейчас в отпуске и отдыхает на своей даче в подмосковной деревне Кольчуга.

„Ъ“ поинтересовался, чем закончился бы подобный скандал вокруг немецкой благотворительной организации? Скорее всего, ее бы закрыли. Однако организациям Михаила Сергеевича это не грозит. Как сказали нам в германском посольстве в Москве, немецкие финансовые и налоговые органы любят Михаила Сергеевича и никогда с ним не ссорятся. Так что из этого скандала Горбачев вышел с минимальными потерями.



Руководитель администрации президента СССР
ВАЛЕРИЙ БОЛДИН
деловые качества Михаила Горбачева:

Я с ним начал работать в 1981 году. Некоторое время наблюдал, как он себя вел, потому как раньше не был с ним знаком. Он приехал в Москву сырым и боязливым человеком. Не знал столичного уклада, не знал кадров. Поэтому все казались ему значительными, и на всякий случай он ни с кем не ссорился.

Он не любил «узких» специалистов и сам был профессионально не очень подготовлен. Однако умел учиться. Я вспоминаю время, когда он готовился к утверждению продовольственной программы. Приглашал сотни специалистов. Спрашивал, что сделать, чтобы улучшить продовольственное положение. Такие совещания длились по 6-8 часов.

То, что он влезал в проблемы, меня обнадеживало. После такой подготовки

ждали серьезных решений. Но дальше начиналась чепуха. Он не мог реализовать знания и быстро перегорал. Он не был систематиком. Я объясняю это его холеричным характером. Он как бенгальский огонь — много дает искр, запаха, но сгорает, никого не воспламеняя.

По существу, вся его работа от первого до последнего дня вылилась в бумаготворчество. Он все время выступал и много к этому готовился. Причем вмешивался не в идеи текста, а в его стилистику. Ей он уделял большую часть рабочего времени. Его выступления я считал многословными и пустыми, ведь он наговорил больше томов, чем Сталин.

Вместо конкретной работы он увлекался общими фразами. Это очень раздражало его окружение. Мы видели, что он не способен принимать решения. Кончилось все тем, что он оказался не способен руководить ни партией, ни своим аппаратом, ни страной.

Успехи общественного деятеля Михаила Горбачева

Помимо «Зеленого Креста» Горбачев возглавляет международный фонд социально-экономических и политологических исследований (Горбачев-фонд). Фонд занимается «социально-экономическими и политологическими исследованиями», семинарами, конференциями и благотворительностью. Руководитель отдела благотворительности Горбачев-фонда Ирина Маликова рассказала, что на Ленинском проспекте в Москве фонд построил центр трансплантации костного мозга, создал школу детских гематологов, бесплатно обучил в США 500 российских врачей и медсестер, бесплатно прооперировал в Коннектикуте мальчика, родившегося с пороком сердца (у нас подобные операции могут делать только трехлетним детям).

Любопытно то, что многие добрые дела ничего не

стоили и самому фонду: больницы по просьбе Михаила Сергеевича лечили бесплатно, авиакомпании бесплатно перевозили больных, а фирмы-производители бесплатно дарили нашим поликлиникам лекарства и аппаратуру. Так до сих пор работает имя Горбачева.

На его имя под благотворительные проекты дают деньги. Среди дающих — Siemens, Yves Rocher, американское Национальное общество помощи детям, больным раком и лейкозом, Московская патриархия, голландский строительный магнат Фред Матцер и многие-многие другие. В 1996 году, когда у самого фонда почти не было денег, он оплачивал в основном транспортные расходы на гуманитарные грузы. А его партнеры прислали в Россию медицинское оборудование, детскую одежду и питание на \$2,5 млн. А за пять лет существования Горбачев-фонда имя его президента принесло России гуманитарную помощь в \$7 млн.

К О Н Т Е К С Т

Первая любовь не ржавеет

Несмотря на нынешний скандал вокруг деятельности Михаила Горбачева, в Германии его по-прежнему очень любят. Почти все.

ЕЛЕНА ВРАНЦЕВА

О том, как в Германии полюбили Горбачева, лучше всего знают сами немцы. Московский корреспондент газеты *Handelsblatt* Маркус Зинер рассказал:

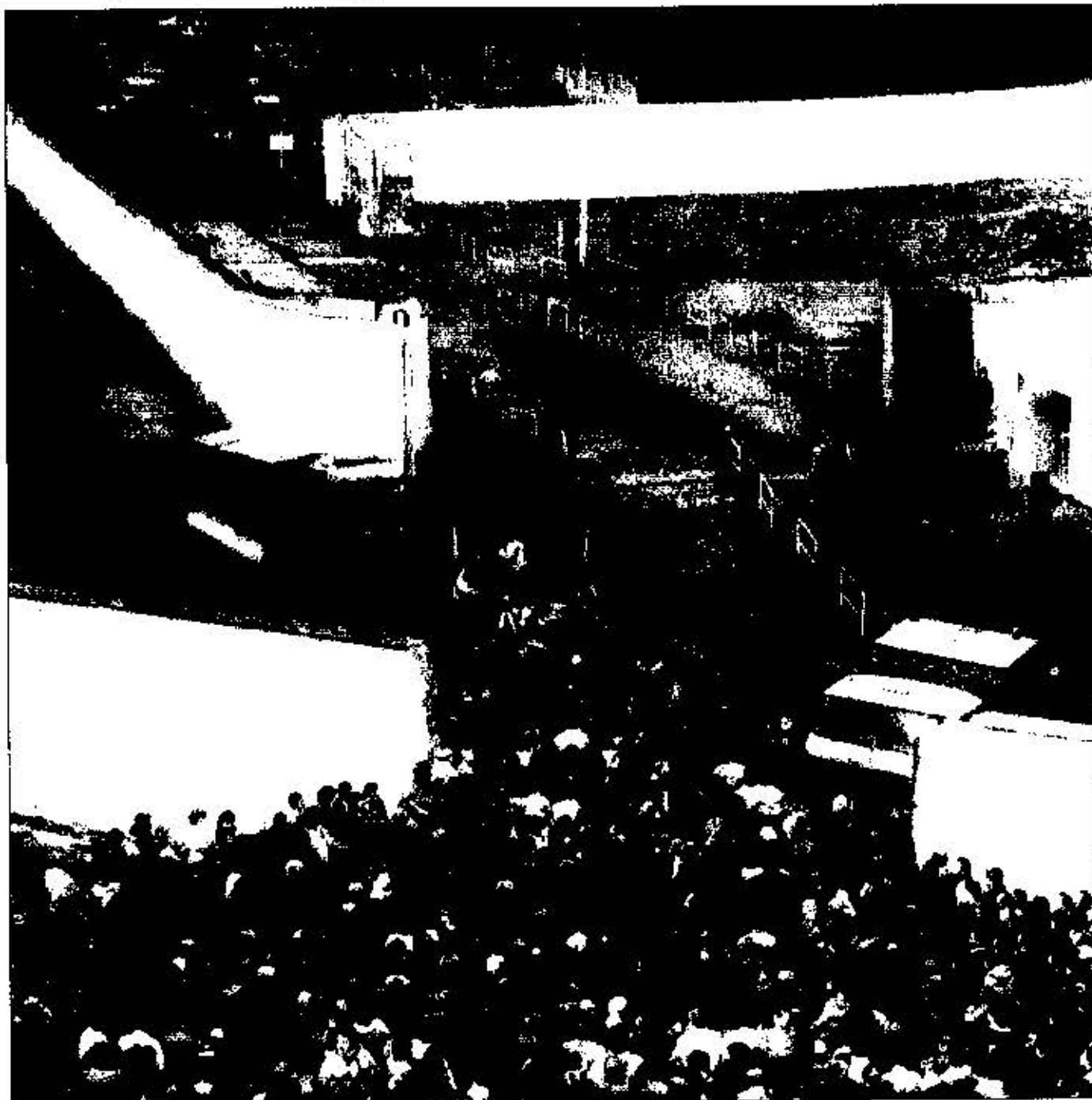
— Впервые Горбачев как президент СССР приехал в Германию в 1985 году. Тогда мы относились к нему настороженно. Канцлер Коль сравнивал его с Геббельсом. А обещания Горбачева объединить Германию воспринимались как нереальные. И все-таки Горбачев сломал стену между ГДР и ФРГ. И нам кажется, что без него бы не произошло объединения Германии. Началась эйфория. После этого он стал для нас серьезным и вполне симпатичным человеком.

Московский корреспондент Rundfunk Nachrichten Agentur Йенс Зигерт любит вовсе не Горбачева:

— Не совсем понимаю ненависть русских и эйфорию немцев по отношению к Горбачеву. Вот уже несколько лет, как он стал для России отыгранной в политическом смысле фигурой. И мы регулярно сообщаем об этом Германии. Но странное дело, каждый раз, когда Горбачев говорит хоть слово, все немцы вскакивают на столы и аплодируют, а нам вновь приходится готовить о нем передачи и статьи. Мы прогнозировали, что Горбачев получит на выборах 0,5%, но, несмотря на это, нам из Германии заказывали материалы о его президентской кампании. Мы предлагали рассказать о Зюганове, Лебеде, Явлинском, Жириновском. Но для немцев это скучно.

Узнав о том, что Горбачев собирает деньги для этой организации, я чуть в обморок не упал. И возмутительно то, что всякий раз, когда более подробно спрашиваешь Михаила Сергеевича о деятельности «Зеленого Креста», он об этом ничего не может сказать. Мой отец из тех немцев, которые его обожают. Но после шоу он задумался, почему такой достойный человек работает с сомнительными людьми.

Интересно, что немцы помнят только, как Горбачев сломал их стену и



Самая шумная рекламная акция Михаила Горбачева — пролом в Берлинской стене

объединил Германию. Других событий, связанных с Михаилом Сергеевичем, для них вроде как не было. Я попыталась напомнить, как Горбачев снимался в рекламе Microsoft, был на открытии некой сберкассы в Баварии. Оказалось, что подобные факты немцы уже забыли.

Отношение немцев к России исследует немецкая наука. В распоряжении „Ъ“ есть результаты социологического исследования института демоскопии Алленсбаха летом 1996 года. Опрошенные немцы сообщили, что в качестве президента России Горбачев был бы лучше Ельцина.

59% немецких респондентов считают, что у Ельцина есть проблемы со здоровьем, которые сказываются на его работе. О том, что и у Горбачева с

этим не все в порядке, думают лишь 9% опрошенных.

22% немцев называют Ельцина сильным руководителем. Но Горбачев сильнее, так считают 34%.

15% опрошенных считают Ельцина мужественным человеком, а Горбачева — 47%.

13% считают Ельцина хорошим оратором, а Горбачева — 47%.

11% называют Ельцина умным политиком, а Горбачева — 47%.

5% видят за Ельциным политическое будущее, а за Горбачевым — 16%.

При этом 62% немцев думают, что Горбачев был для России хорошим политиком и только 11% считают его плохим.

8% видят в Ельцине идеалиста, а Горбачева таким считают 30%. ■

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, В. О., ГАВАНЬ, ШКИПЕРСКИЙ ПРОТЭК, 21



АКСЕЛЬ
МОТОРС

ПРОДАЖА
тел.: (812) 351-1928, 351-0254
Факс: (812) 358-0433
Проектирование и
УОАО на импорт
ОБМЕНЯТЬ НА НОВЫЙ
При повторной
покупке = СКИДКА
тел.: (812) 352-7085
Купив Volvo в нашем
агентстве ПЕРВООЧЕРЕДНОЕ
осуществление на старом
СО СКИДКАМИ на все работы
и запчасти
Постоянным клиентам —
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ЛЬГОТЫ

тел.: (812) 217-0849
Широкий выбор
Модели и заказ

ТРАСКОН ТЕЛЕКОМ Корп.
Глобальное телеком решение для вас
Новые цифровые мини-АТС серии GDK!
А также:
● гибридные мини-АТС серии GHX/GSX;
● цифровые телефонные станции серии STAREX;
● телефонные аппараты GoldStar, в том числе с частотой 900MHz;
● аккумуляторные батареи для сотовых телефонов Motorola, Ericsson, Nokia различных моделей.
Тел.: (095) 239-2457, 239-2598.
Факс: (095) 111-2331, 232-3392.

Официальный дилер GoldStar
Наша компания предлагает оборудование со склада в Москве с сервисным обслуживанием и гарантией, обучение, обеспечение рекламным материалом.
Приглашаем региональных дилеров.

ЗАГОРОДНЫЙ КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК НА МИНСКОМ ШОССЕ **ПОМЕСТЬЕ ГОЛИЦИНО**

ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ **ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ**

Подрядчики: "Веград" (Словения), "Тегола канадесе" (Италия), АО "Мособлстрой №6", АО "ГУКС"

Местоположение - 40-й км по Минскому шоссе (20 км от МКАД), недалеко Киевская и Белорусская ж/д. Отсутствие промышленных предприятий. Строительно ведется с учетом конкретных климатических и микроклиматических условий. Контрольный пункт со шлагбаумом при въезде, ограждение с сигнализацией для всего участка. Строится надежные и внутренние, между участками, дороги. Дома оснащены всеми городскими удобствами: горячая вода, электричество, канализация, отопление всех помещений. В административном корпусе на территории коттеджа находится медицинский пункт, магазин, пункт связи для приема и обработки корреспонденции; летний бассейн, спортивные площадки.

По вопросам продаж обращаться в АИК "Искра"
230 3387, 233 0989, 238 2543.
Генеральный поверенный по продаже АО "Оргкомитет"
202 7296, 203 2997.

Участки от 11 до 15 соток
коттедж на одну семью
возможные пристройки

общая площадь, м²
122 - 163
гараж на 2-ю машину, мастерская, сауна, бассейн, дополнительная комната, зимний сад, тренажерный зал

на две семьи
квартира № 1
квартира № 2

207
184

Специальное предложение - "канадская серия" (полностью под ключ).

Стоимость дома \$ 49 000 - 82 800
Стоимость земли \$ 400/сотка

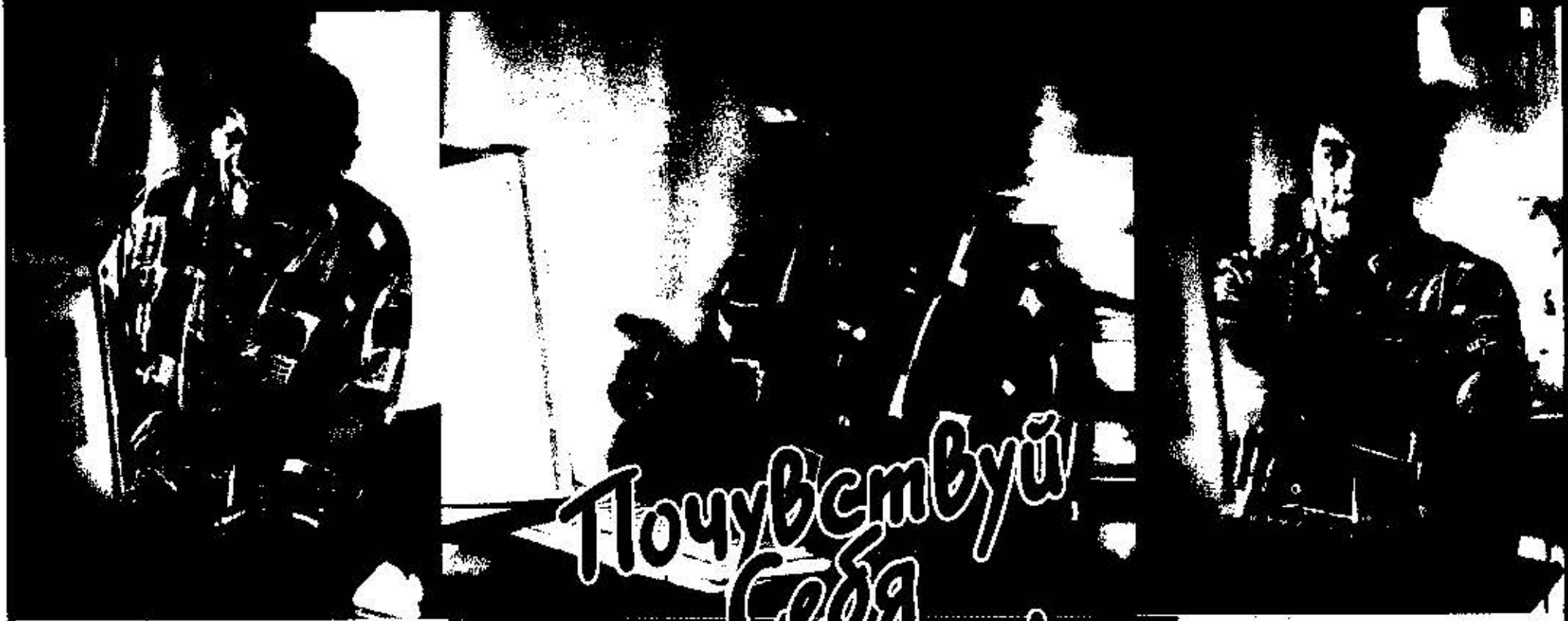
Лицензия МСЛ016303

Дорогой банк.

СЧЕТА ДЛЯ БАНКОВ И ОФФШОРНЫХ КОМПАНИЙ:
ВИЛЬКОС тел. (0122) 231145, 231156, 231456, факс 231156, 231145. МОСКВА тел. (095) 2619490, факс 2673472, 2613060, 2615563, 2676018.
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ тел. (812) 3251781, 2958390, 5680812, 5425339, 2488263, 2945525. МИНСК тел. (0172) 687368, 647987, 661399.
КИЕВ тел. (044) 4165424, 2278768. ХАРЬКОВ тел. (0572) 409319, 307677. СИМФЕРОПОЛЬ тел. (0652) 277724. КИРОВОГРАД тел. (0522) 226866.
ДНЕПРОПЕТРОВСК тел. (0562) 701076. ЕКАТЕРИНБУРГ тел. (3432) 599870 факс 599833. ТАГАНРОГ тел. (86344) 29470, факс 21502.
ВЛАДИВОСТОК тел. (4232) 516140. ПОВОСНИНСК тел. (3832) 213416. ЧЕЛЯБИНСК тел. (3512) 605701. АТМАТЫ тел. (3272) 431227, 630996.
ИСПАНИЯ тел. (+1034) 66719701. ВЕНГРИЯ тел. (+10361) 2179681.
ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ:
ВИЛЬКОС тел. (0122) 231145, 231156, 231456, факс 231156, 231145.

Bankas SNORAS

КОМПЬЮТЕРЫ ВИСТ



*Почувствуй
Себя
Человеком!*

СИСТЕМЫ НАЧАЛЬНОГО УРОВНЯ
недорогое надежное решение на основе традиционного стандарта Baby AT

V820WS
от \$449

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ КОМПЬЮТЕР ДЛЯ ДОМА И ОФИСА

VIST1000A
на базе процессора Intel Pentium 100-200MHz, системная плата производства корпорации Intel по новейшему стандарту ATX, динамическая память EDO от 8 до 128MB MICRON, 64bit PCI графический ускоритель MPEG, эргономичный корпус desktop или middletower

от \$750

ОПТИМАЛЬНО СБАЛАНСИРОВАННАЯ МУЛЬТИМЕДИА-МАШИНА

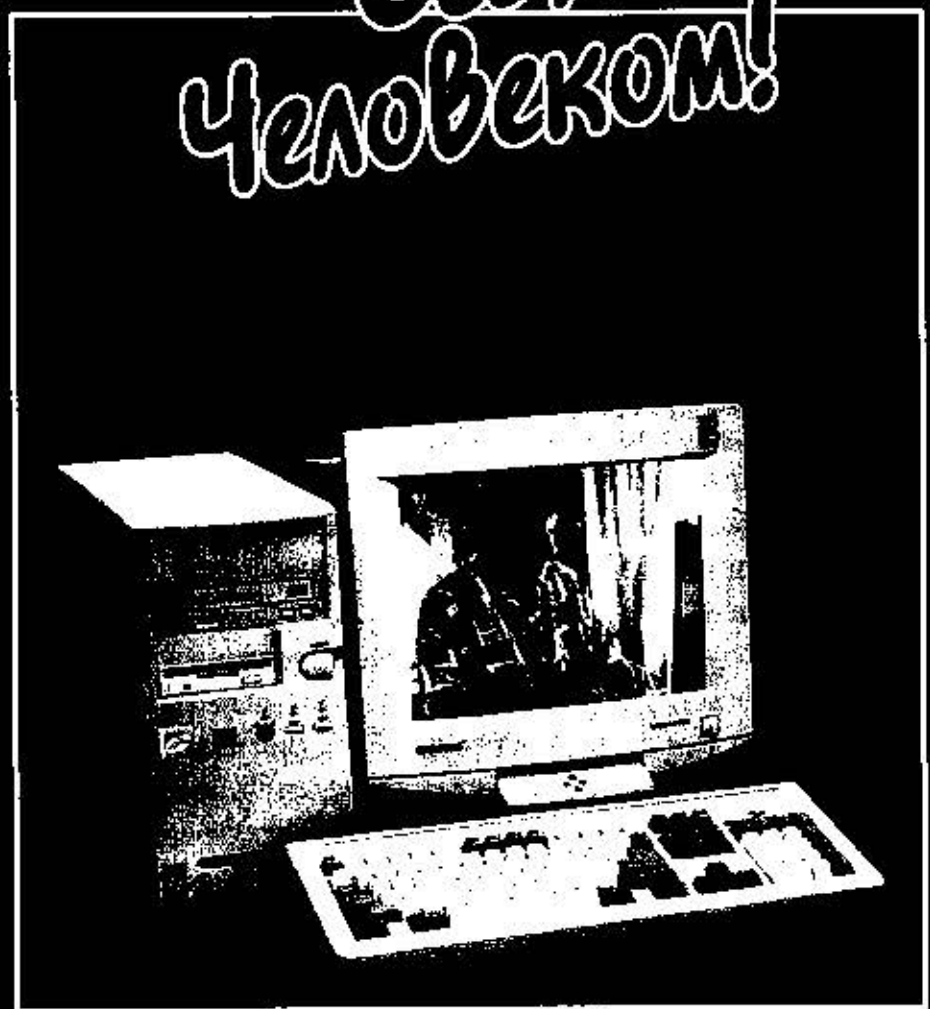
VIST1000AM
стандарта ATX с интегрированным звуковым кристаллом YAMAHA, полная поддержка новейшего продукта Intel - процессоров MMX

от \$790

НОВИНКА КОМПЬЮТЕРНОГО МИРА

VIST1400MMX
новая серия на базе новейших процессоров Intel Pentium по технологии MMX

БЕСПЛАТНО:
• 7 часов в Internet
• Windows 95 + Works 4.0



- Производство в промышленных масштабах по технологии европейского уровня
- Передовые технические решения и стандарты
- Сервисное обслуживание в 60 городах СНГ
- Бесплатная доставка по Москве!
- Покупателям компьютеров ВИСТ - в подарок набор CD-ROM:
 - энциклопедии,
 - конструктор виртуальных миров,
 - игры...



ПОКУПАЙТЕ КОМПЬЮТЕРЫ ВИСТ ПО АДРЕСАМ:

Сеть торговых центров Фирмы Партия:

"Виртуальный Мир": ст. м. "Пролетарская", Волгоградский пр-т, 1	742-50-00
"Электронный Мир": ст. м. "Университет", Ленинский пр-т, 70/11	742-40-00
"Машина Времени": ст. м. "Улица 1905 г.", ул. Пресненский вал, 7	913-50-90
Магазины "Электроника":	
ст. м. "Алексеевская", пр-т Мира, 118А	913-87-87
ст. м. "Полянка", ул. Б. Полянка, 3/9	913-83-83
ст. м. "Калужская", ул. Обручева, 30	913-29-80
ст. м. "Киевская", ул. Брянская, 12	913-57-50
ст. м. "Динамо", ул. В. Масловка, 7	213-21-01
ст. м. "Китай-город", ул. Солянка, 1	928-39-39
Магазины ВИСТ-СОФТ:	
ст. м. "Авиамоторная", ул. Авиамоторная, 53 (вых. воскр.)	273-93-16
ст. м. "Пр-т Мира", Олимпийский пр-т, 16 (СК "Олимпийский") (вых. воскр.)	926-55-22
Магазины концерна "Белый Ветер": ежедневно, без выходных с 9.00 до 21.00	
ст. м. "Лубянка", ул. Никольская, 10	928-73-92, 928-73-94
ст. м. "Смоленская", Смоленская пл., 13	928-73-94, 241-49-08
ст. м. "Калужская", ул. Профсоюзная, 63	928-73-92, 924-27-08
Продажа по телефону с бесплатной доставкой:	928-16-35, 924-53-72, 928-73-94
ст. м. "Савеловская" (10-19, без выходных)	214-05-67
ст. м. "Киевская" (выходной воскресенье)	147-45-56
ст. м. "Динамо" (выходные суббота и воскресенье)	213-80-01, 213-41-01
ст. м. "Китай-город"	923-61-85, 206-80-57

*Все магазины
работают
без выходных.*

ст. м. "Семеновская" (выходной воскресенье)	369-18-80, 366-96-66
ст. м. "Новокосинская" (10.30-19.00)	233-55-18, 231-19-73
ст. м. "Калужская" (выходной воскресенье)	120-03-32, 128-27-71
ст. м. "Кузнецкий мост"	200-65-50, 285-00-02, 245-19-96
ст. м. "Университет" (выходной воскресенье)	143-71-48, 143-08-56
ст. м. "Таганская" (без выходных)	270-70-01, 270-76-05
ст. м. "Красные ворота" (выходной воскресенье)	207-66-62, 207-66-80
ст. м. "Медведково"	476-24-55
ст. м. "Полежаевская"	195-69-83, 195-13-27
ст. м. "Ленинский проспект"	938-29-92, 137-31-63, 234-39-75, 956-00-42
ст. м. "ВДНХ" (без выходных)	216-15-78
ст. м. "Улица 1905 года" (выходной воскресенье)	245-19-96
ст. м. "Преображенская площадь"	269-22-11
ст. м. "Пушкинская"	229-31-71
ст. м. "Тимирязевская"	211-22-89, 211-46-59
г. Химки	573-02-92, 575-45-40
г. Зеленоград (без выходных)	536-10-37, 536-10-68
г. С.-Петербург, "Партия-Балтика"	(812) 325-18-60
Бесплатная доставка на дом:	453-80-89, 932-74-31

ВИСТ Москва, Старопетровский пр., д. 11, корп. 2 (ст. м. "Войковская"), с 10 до 19, суббота - с 10 до 17, выходной - воскресенье. Факс: (095) 913-21-38. Тел.: (095) 159-40-01 (10 линий).

ЧЕЧЕНСКИЙ ВЫБОР

За свободу с чистой совестью

Выборы в Чечне — чем бы ни закончился первый тур — наверняка миром не закончатся. Просто вместо одного внешнего врага республика получит несколько внутренних. В этом убедился корреспондент „Ъ“, поговорив по душам со всеми основными кандидатами в президенты за неделю до выборов.

ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ

Когда я приехал в Чечню за месяц до выборов, там было хорошо. Нет, в самой республике было некомфортно — холодно и страшно. Зато благодать царила на политическом Олимпе. Тогда, может быть, впервые с 1991 года, с самопровозглашения независимости Чечни, совпали интересы Москвы и Грозного: выборы нужны были всем. И кандидаты в президенты стремились продемонстрировать и Москве, и миру, и мне в том числе солидарность, присущую им разве что в самых кровавых боях. Все они в один голос ратовали за выдвижение единого кандидата от военных („Ъ“ № 48, 1996 г.). Причем ответы на одни и те же вопросы были настолько похожи, что я не сомневался в координации действий и позиций претендентов перед началом предвыборной кампании.

Основные претенденты на пост президента Чечни — кандидаты от вооруженных сил (определение Масхадова), то есть от военных (определение Басаева), или сил сопротивления (определение Удугова): Шамиль Басаев, Ахмед Закаев, Аслан Масхадов, Мовлади Удугов, Зелимхан Яндарбиев (в алфавитном порядке). Приехав в Чечню спустя месяц, я не увидел даже остатков прежней солидарности. Как верно заметил на одной из последних встреч с избирателями Удугов: «Сегодня главный вопрос в республике — это вопрос о власти». Мифологизацией и восхвалением победителей, восторженными песнопениями занялись обыватели, а лидеры — борьбой за власть, все меньше стесняясь в средствах.

Чужая свадьба

14 января мне довелось присутствовать на самой яркой предвыборной акции. Шамилю Басаеву исполнилось 32 года. Он гулял. Что война может быть делом весьма прибыльным, знают, пожалуй, все. Перед выборами Басаев

не только приобрел телевизионный канал, но и, чтобы быть ближе к событиям, купил в Грозном двухэтажный особняк (по московским меркам \$500 тыс., по чеченским — \$100–200 тыс.).

Хотя гостей ожидали после двух часов, широкомасштабная подготовка к празднеству началась с раннего утра. На балконе и крыше здания мэрии были выставлены пулеметчики. Личные вещи всех входящих тщательно досматривались. По всему кварталу велось наружное наблюдение.

Не терпелось увидеть, кто из соперников Басаева пожалует на торжество. Первым приехал мой знакомый, Закаев. «А, это вы были у меня в кабинете... а где журнал обо мне?» Журнала он не получил: последний из привезенных экземпляров был отдан Яндарбиеву, который, разглядывая обложку, произнес: «Ну-ну, посмотрим, насколько „Ъ“ объективен».

Я попросил Закаева прокомментировать скрытые симпатии и антипатии среди претендентов. Он обрисовал ситуацию так: «Перед началом предвыборной кампании можно было разделить пятерку таким образом: Масхадов — Удугов — Закаев и Яндарбиев — Басаев. Но сейчас внутренняя расстановка сил изменилась». Через пару часов эта «внутренняя расстановка сил» стала более или менее понятной.

Приглашенных на день рождения было около 100–150 человек, в их число входили в основном соратники по оружию, многочисленные гости из республик Северного Кавказа, Москвы и немногочисленные журналисты, которым уделялось внимания не меньше, чем виновнику торжества. Первые минут пятнадцать после прихода Басаева более сотни гостей терпеливо ждали, пока журналисты не отщелкают первые кассеты. И несмотря на то, что на протяжении этой семичасовой акции журналистам не предложили ничего с прогибающихся от еды столов, в профессиональном смысле я чувство-

вал себя абсолютно востребованным. Политический подтекст праздника накануне выборов был предельно ясен.

Басаев вошел — и все встали. В облике новорожденного уже чувствовался европейский размах. На выбритой до бильярдного состояния голове — норковая шапка, вместо привычного камуфляжа с гранатами и магазинами — дорогой костюм, белая сорочка с галстуком и совершенно неожиданный трикотажный жилет.

Понесли кинжалы и шашки. Из непродублированных подарков можно назвать поднесенную кем-то форму генерала ДГБ (департамент Госбезопасности) и автобус от Масхадова, «чтобы друзей возил». В одобрение удачных речей и песен и просто при приливах восторга собравшиеся кричали, а иногда и ревели «Аллах акбар». Всякий раз трижды, как положено. Затем были позирования перед объективом с соратниками по оружию, энергичная лезгинка, а под финал Басаев после пламенной речи трижды прокричал «табгир» (как выяснилось позже — боевой клич имама Шамиля, который поднимал им своих соратников против солдат генерала Ермолова в XIX веке).

Из конкурентов в борьбе за президентское кресло лично к Басаеву пришли только Закаев и Удугов. Втроем обнялись, втроем и сели: Басаев в центре, Закаев и Удугов по бокам. Двух других кандидатов — Масхадова и Яндарбиева — не было.

Неверные дудаевцы

По мере приближения к выборам терпимость друг по отношению друг к военным кандидатам, видимо, становилась все более дефицитной. Насколько искренне «великолепная пятерка» пыталась выдвинуть из своих рядов единого кандидата, неясно, но откаться от этой попытки они начали довольно искренне. После дня рождения Басаев глубокой ночью отвечал на вопросы журналистов. Он вернулся к своей



обычной угрюмой и агрессивной манере, буравил журналистов бешеными зрачками и был категоричен в высказываниях: «Мы не пытались выдвинуть единого кандидата. Мы просто встречались посоветоваться, посидеть друг с другом. Если бы мы пытались, мы бы давно это сделали. Никаких проблем в этом нет. Но я сам пытаться не буду. Я не собираюсь кому-то отдавать голоса своих избирателей, я не торговец».

Честно говоря, я больше верю версии Масхадова: «Мы хотели, чтобы от вооруженных сил был единый кандидат. Но когда говорят, что должен быть единый кандидат и этим кандидатом должен быть я, то с этим согласиться я не мог. И предложил свой вариант. Давайте проведем социологический опрос по всей республике в вооруженных силах. Кто из претендентов набирает более 33%, того выставляем единым кандидатом. Но этого не захотели». Хотя скромность бывшего премьера Масхадова звучит несколько литературно, верю я ему по существу. Признать, что бывшие военные товарищи не смогли договориться на первом же мирном поле переговоров, неприятно.

Однако то же самое неохотно признали и остальные конкуренты. Даже руководитель избирательного штаба Басаева, заместитель по Буденновску, комендант Чечни и министр строительства Асламбек Исмаилов. Сверкая золотым прикусом, закурив, как и я, Parliament, он пояснил мне: «Мы не советовали Басаеву поддержать кого-то

День рождения Басаева закончился зажигательной лезгинкой

из кандидатов по той простой причине, что я не вижу ни в лице Яндарбиева, ни в лице Масхадова человека, который сможет навести здесь конкретный порядок. И Удугов, и Закаев сами знают, на что они способны». Кстати, когда я уточнил: «Мы — это полевые командиры?» — мне было жестко сказано: «Полевые бывают мыши». Во избежание международного конфликта я предложил нейтральную формулировку: основные командиры. На том сошлись. И на вопрос, кто такие эти всемогущие «мы», Исмаилов дает конкретный ответ: «Вооруженные силы и основные командиры — это гарант стабильности в республике. Вы видели, на дне рождения были все основные командиры, которые воевали, и все они за Басаева». Действительно, видел: из одиннадцати обладателей высших орденов республики «Честь нации» семеро гуляли вместе с нами.

В памяти всплыл разговор с одним из бывших сподвижников Дудаева, ныне человеком из окружения Удугова.



Русская «Победа» на службе чеченского народа

По напряженности он сравнивал нынешнюю ситуацию в Чечне с декабрем 1993 года, когда основные командиры, и в том числе Басаев, предъявили Дудаеву ультиматум.

«Было ясно, что весь удар направлен против Дудаева, когда командиры и их «побратимы» на ТВ обнародовали «свою» программу. Вернее, притязания на властные полномочия: назначать и снимать высших должностных лиц государства, определять структуры высших государственных органов». Из книги Яндарбиева «Чечения — битва за свободу»

Брат на брата

Но сравнение января 1997-го с декабрем 1993-го — это пока политический прогноз. Это пока лишь один из вариантов развития событий. Однако личный конфликт между кандидатами дошел до стадии обращения к компромату. Департамент Госбезопасности и Яндарбиев потребовали привлечь к уголовной ответственности масхадовского кандидата в вице-президенты Ваху Арсанова, обвинив его в самом экзотическом для Чечни преступлении — похищении людей. Если Масхадов лишается вице-президента, он лишается права баллотироваться в президенты: вполне цивилизованный политический прием!

Отвечая на вопрос об отношениях и шансах, Яндарбиев зло усмехнулся:



НАТАЛЬЯ МЕДВЕДЕВА

«В случае проигрыша мне легче договориться с Басаевым, нежели с Масхадовым... В случае победы я сформирую другое правительство, с другим премьер-министром» (после окончания войны премьер-министром Масхадова назначил именно Яндарбиев).

Alter ego Басаева Исмаилов: «Мы не признаем сотрудничества Масхадова с российскими политическими партиями, он стал на пророссийскую позицию. Отложенный статус — отложенная война. Мы не принимаем и стремления Яндарбиева ввести любой ценой жесткий закон шариата. Мы выдвинули Басаева потому, что не видим иного пути, кроме Басаева».

Не остался в долгу и Масхадов: «Когда Басаев упрекает меня в том, что я не поехал в Страсбург, я думаю, что он кривит душой. Ни разу Басаев или Яндарбиев не заикнулись о том, что они хотят, чтобы я поехал. Я думаю, они не хотели, чтобы я поехал в Страсбург. А сегодня кукарекают, что, если бы я поехал в Страсбург, мы получили бы независимость».

Тогда, перед выборами, действительно складывалось впечатление, что именно у Масхадова наивысшие шансы. И он в этом не сомневался: «Я хочу победить в первом туре. И хочу, чтобы все мои оппоненты набрали не более 10%. Шансы Яндарбиева, Басаева и Удугова я оцениваю примерно как равные — 8-13%. У Басаева электорат — это в основном молодые, которые насмотрелись боевиков, им хочется повоевать. Недавно говорю ему: народ видит в тебе национального героя. Это хорошо: мужественный воин, хорошо стреляешь. Но сегодня народу этого мало. Народ хочет забыть про гранатомет, про пулемет. Народ хочет хлеба, порядка. Я думаю, что народ во мне видит не только военного, но и лидера, который объединит народ. Самое страшное, что прои-

Яндарбиев (в центре) считает себя наследником Дудаева

зошло в Чечне, — это то, что российские спецслужбы смогли натравить нас друг на друга».

Басаев настроен не менее решительно: «Второго тура не будет. Я выиграю в первом туре. Чтобы не мучить людей».

Вполне определенно были настроены и Удугов с Закаевым.

Испытывая меня взглядом, Закаев, например, сообщил мне: «Россия оказала Масхадову медвежью услугу, откровенно поставив на него. Сейчас Масхадов потерял избирателей, которые, кстати, перешли ко мне». Нужно отметить, что самый добродушный и мирно настроенный в разговорах о власти и отношениях между кандидатами именно Закаев, выпускник Щукинского театрального училища. Особую позицию



Глава миссии ОБСЕ в Чечне Тим Гульдманн считает, что главные трудности начнутся после выборов

занимает Удугов: резко он никогда по отношению к кому бы то ни было не высказывается, внешне он — сама терпимость, сибарит и «новый чеченец», с хитрой улыбкой и непроницаемыми глазами.

И несмотря на то, что Удугов пришел на день рождения Басаева, он продолжает работать в одной команде с Масхадовым, потому что понимает: ему не по пути с воинственными Басаевым и Яндарбиевым. И мысли о России у него более конструктивные, хотя и своеобразные: «У России никогда не будет надежных партнеров. Россию все продадут — и Запад, и Восток. Единственным надежным партнером России будет Чечня. Потому что у нас есть в России национальные интересы, мы заинтересованы в стабильности России. Если бы Россия и Чечня объединились в какую-то конфедерацию, я мог бы заняться политикой на российском уровне, чтобы помочь этому государству. Но в Москве такие волки — они вряд ли кого-то допустят». Самое интересное, что практически те же слова Удугов говорил на встречах с чеченскими избирателями в селах, — есть документальную запись.

Позади Москва

В чем все кандидаты были по-прежнему единодушны, так это в наплевательском отношении к мнению Москвы об их выстраданных выборах.

В ЦИК Чечни стоит удручающе аккуратная синтетическая елка с игрушками, рядом — не только работающий (что само по себе удивительно для Грозного), но и чистый туалет. За столами доверенные лица, председатели окружных избирательных комиссий, под елкой похожий на Деда Мороза седобородый чеченец, положив по левую руку автомат с ободраным прикладом, переписывает какой-то документ. Все ос-

ИВАН ПЕТРОВ



новые документы ЦИК напечатаны по-русски. На русском же языке ведутся предвыборные кампании претендентов. Однако отношение к России в чеченском ЦИК скептическое, если не сказать насмешливое.

Примерно 100 килограммов выборной литературы, присланной из российской избирательной комиссии, причем на имя председателя избирательной комиссии давно не существующего правительства Завгасва, чеченский ЦИК отдал своему народу. Пачки с законодательной литературой вынесли вопи и объявили, что можно брать. И народ брал, тащили пачками и отдельными законами, брали охотно, особенно старушки, торгующие пирожками и хачапури, чтобы использовать в качестве салфеток.

Председатель чеченского ЦИК Мумадии Сайдаев дал в этой связи пояснение: «Да и не считаем мы, что должны получать какую-то помощь от российского ЦИК. Мы не являемся субъектом РФ. У нас свое выборное законодательство. Другие же государства нам не предлагают свои правила. Мы с российским ЦИК никак не взаимодействовали, на меня никто из них не выходил, я ни с кем не советовался, не считал нужным».

И, как оказалось, в этом нет нужды. Как мне объяснил эксперт ЦИК РФ Роберт Золин, российский ЦИК только консультирует выборы на местах, но не руководит, а «результаты местных выборов принимает к сведению, поскольку по российскому законодательству о местных органах власти, утверждение результатов местных выборов — это прерогатива местного руководства».

О том, что это так и есть, свидетельствует простая хроника. ЦИК Чечни **13 января** принял решение о проведении выборов только на территории республики. **15 января** Строев заявил, что

Бывшие соратники по оружию после войны обеспокоены проблемой личной власти: (слева направо) Закаев, Басаев, Удугов

выборы в Чечне ставятся под сомнение, если в них не будут участвовать русские беженцы. **15 января** Удугов пояснил: «Нам все равно, какая будет реакция российского руководства по поводу нашего решения о проведении выборов только на территории Чечни. **20 января** председатель комитета ГД по делам национальностей Владимир Зорин высказал свое мнение: «России нужно быть готовой к переговорам с любым президентом Чечни, даже если это будет Басаев». **20 января** Борис Березовский заявил, что «президентские выборы в Чечне должны быть проведены, каков бы ни был их результат». **21 января** Иван Рыбкин обратился к председателю СФ Егору Строеву, председателю ГД Геннадию Селезневу и председателю ЦИК РФ Александру Иванченко с предложением в целях обеспечения демократичных и легитимных выборов направить делегации для наблюдения за ходом голосования в Чечне. Рыбкин высказал также мнение, что выборы президента и парламента Чечни являются внутренним делом республики как субъекта РФ.

Друзья до гроба

Предвыборная обстановка в Чечне была выдержана в жанре третьесортного шпионского детектива с элементами абсурда. И я был действующим лицом в этом сюжете. Станет ясно, что ничего веселого в этом нет, если вообразить, что каждый уважающий себя вооруженный чеченец подходил ко мне и спрашивал, а не сотрудник ли я российских спецслужб? И просил визитную карточку на память. Фантом угрозы российских спецслужб чеченским выборам распростер страшные крылья во

впечатлительных умах горцев до такой степени, что сомневающихся в коварном срыве этого важного мероприятия практически не осталось.

Сами же кандидаты на высший пост республики страдали шпиономанией в еще более запущенной форме.

Яндарбиев: «Самая реальная сила, которая способна сорвать выборы в Чечне, — это руководство России».

Масхадов: «Ведется определенная работа спецслужб России на дестабилизацию, чтобы России могла строить с нами отношения с позиции силы».

Но хуже всех приходилось бывшему полковнику ГРУ Мумадии Сайдаеву, знакомому с усердно культивируемой проблемой предметно. На интерес к собственно выборам у него не оставалось никаких сил. Все они были брошены на изобличение российских спецслужб: «Вот у нас есть данные по агентуре ГРУ в Чечне. Вот, чтобы не быть голословным, смотрите списки. Вот, где родился, когда завербован, кличка, где живет».

И действительно, достаёт из верхнего ящика стола отпечатанные на машинке списки: «Вы спрашиваете, что мы с ними делаем? Пока выборы, законсервированных мы не трогаем. За теми, кто проявляет активность, ведем наблюдение».

Если вы не забыли, этот разговор происходил в ЦИК, самой миротворческой в Чечне организации. Думаете, после выборов ее руководитель подберет? Нет, он просто займется настоящим мужским делом.

Во время разговора с человеком из окружения Удугова, который сравнивал январь 1997-го с декабрем 1993-го, он же сам себе задал вопрос: «А что будет, если проигравшие не захотят согласиться с выигрышем победителя?» И, как бы отвечая самому себе: «А ведь придется убивать».

ТАДЖИКСКИЙ СЛЕД

Нечеловеческие жертвы демократии

Когда полевые командиры входят в политику на правах главных действующих лиц, их политическая борьба неизбежно приобретает очертания вооруженного конфликта. Таджикистан в этом смысле — поучительный пример последствий независимости, завоеванной в бою.

АЗЕР МУРСАЛИЕВ

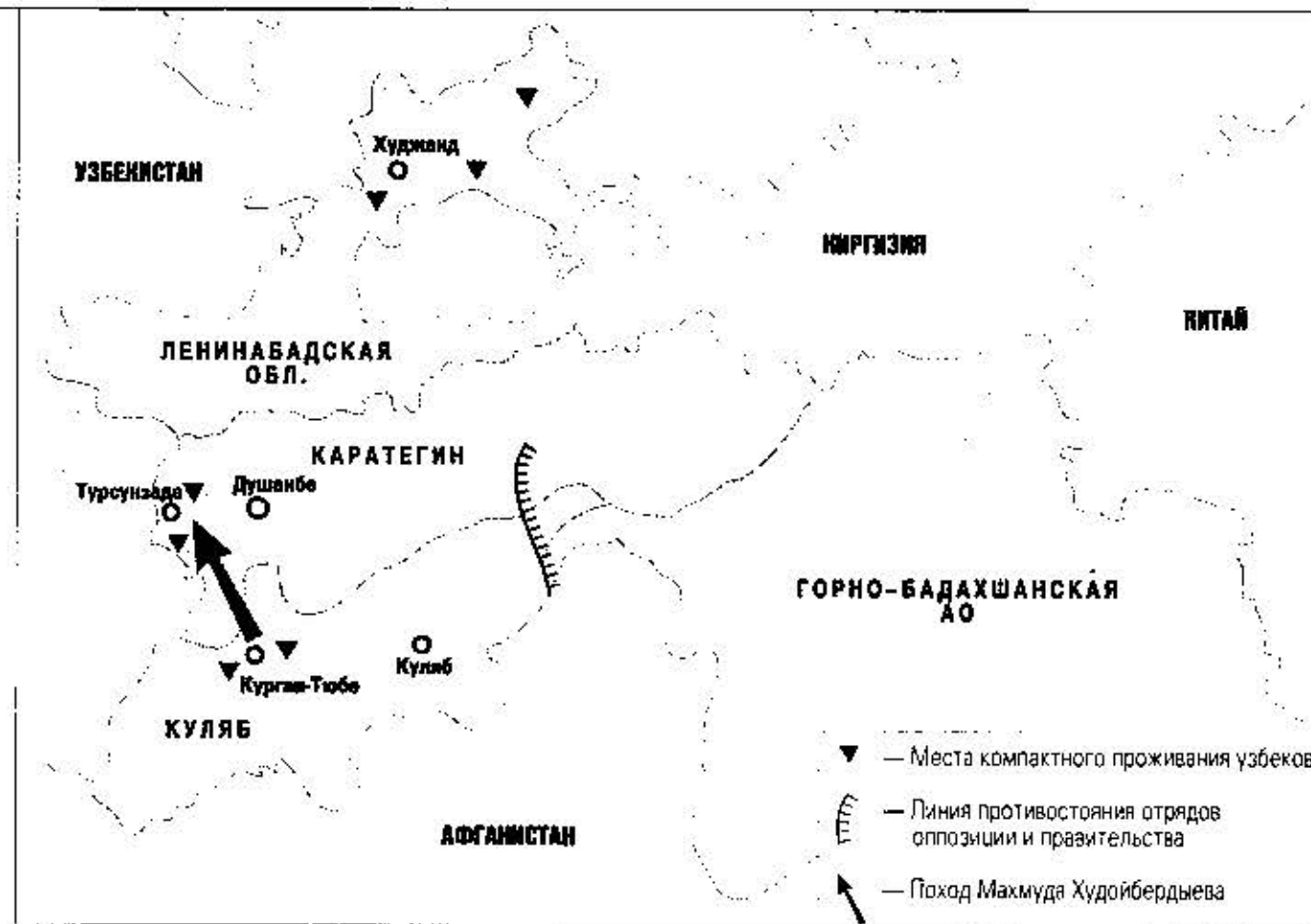
Передел власти и собственности происходил практически во всех бывших советских республиках. В России этим занимались политики и банкиры — через чекую приватизацию и залоговые аукционы. В Таджикистане — полевые командиры посредством военных действий. Которые, в общем, не прекращались.

Полковнику что хочешь спишут

7 января командир бригады спецназа Минобороны Таджикистана полковник Махмуд Худойбердыев вывел свою часть на город Турсунзаде, где вступил в бой с группировкой местного авторитета Кадыра Абдуллаева. К исходу третьего дня боев остатки разгромленного отряда Абдуллаева бежали в сопредельный Узбекистан. Следует заметить, что Абдуллаев до этого момента числился в сторонниках нынешней власти. Своему походу полковник Худойбердыев старался придать характер освободительного, ссылаясь на призыв народа Турсунзаде, который изнемог под тяжестью террора группировки Абдуллаева. Толчком же послужило нападение боевиков Кадыра на военнослужащих его бригады, в результате которого были убиты несколько худойбердыевцев и захвачено вооружение.

Поверженный Абдуллаев в ответ заявил, что полковнику нужен был лишь повод, чтобы установить контроль над городом, «где находится ряд стратегически важных предприятий», в том числе крупнейший в мире алюминиевый завод — одно из немногих приносящих доход предприятий Таджикистана.

После того как полковник, очистив город от группировки Абдуллаева, увел свои части, президент Эмомали Рахмонов, до этого безуспешно призы-



вавший полковника вернуться в казармы, попытался сам получить «контрольный пакет акций» алюминиевого завода. И отдал приказ своей гвардии взять завод под охрану. Но на пути президентской гвардии встали местные жители, и гвардейцы главы государства вернулись ни с чем.

Полковник Махмуд Худойбердыев — один из героев гражданской войны 1992 года. Бывший офицер 201-й российской дивизии. Во время войны уничтожил собственный дом, окруженный врагами, где в этот момент находились его жена и четверо детей. Свой поступок он объяснил тем, что сил отбить домочадцев у него в тот момент не было и он решил таким образом избавить их от неизбежных в случае пленения пыток.

Нынешняя акция не первая военно-политическая инициатива полковника. Осенью 1995 года бригада Худойбердыева начала бои в Курган-Тюбе с соседней 11-й бригадой. Конфликт был

исчерпан после того, как президент расформировал 11-ю бригаду. В начале 1996 года полковник Худойбердыев вновь вывел бригаду из казарм и двинул ее на столицу, потребовав сместить ряд высокопоставленных чиновников. Президент опять пошел ему навстречу и отправил в отставку нескольких из неугодных полковнику чиновников. Удовлетворенный полковник тут же бросил свою бригаду в бой против отрядов оппозиции.

Выборы в честном бою

Чтобы не запутаться в том, что происходит сейчас в Таджикистане, не следует воспринимать всерьез те вербальные ярлыки, которые навешивают на себя действующие в стране политические силы. Все предикаты типа «официальная власть», «оппозиция», «коммунисты», «демократы», «исламисты» и т. п. не более чем псевдонимы. Формирование политических сил в стране строится по элементарному феодально-региональному признаку: Ленинабад (наиболее развитый и густонаселенный север страны), Куляб (земледельчес-



За время войны в Таджикистане привыкли и к трупам...

...и к телекамерам

кий юг), Каратегин (Предпамирье) и Бадахшан (редкозаселенный Памир). Столица — Душанбе, типичный советский новострой, — самостоятельной силой никогда не была. Но владеющий столицей олицетворяет власть.

В советскую пору Таджикистаном правил альянс ленинабадцев и кулябцев (последние были на вторых ролях). Но как только советско-партийная система зашаталась, в борьбу за власть вступили каратегинцы в союзе с памирцами. Чтобы чем-то отличаться от врага, оппозиционеры подняли альтернативные знамена — демократии и ислама. Вот, собственно и вся разница между властью и оппозицией. Но именно она привела в 1992 году к гражданской войне.

Опасливый Ленинабад, отделенный от остальной части страны высокогорным перевалом, непосредственно в войне не участвовал, предоставив это право младшему партнеру по коалиции — Кулябу. При поддержке России и Узбекистана отряды каратегинцев были разбиты и бежали в Афганистан, наименовав себя боевиками оппозиции. Отряды кулябцев, заняв Душанбе, получили право называться правительственной армией. А один из полевых командиров, бывший директор совхоза Эмомали Рахмонов, стал президентом.

Побежденные слились в единую «Объединенную таджикскую оппозицию» (ОТО) с единственной целью: объединенными силами вернуть утраченное. А победители принялись делить пирог власти. Кому-то, естественно, опять не досталось, и ряды оппозиции пополнились.

Первыми пострадавшими оказались старшие партнеры победителей — северяне-ленинабадцы. Оказавшись отстраненными от власти, они в итоге перешли в оппозицию режиму Душанбе, но уже внутреннюю. В прошлом году три бывших премьера Таджикистана (все выходцы из Ленинабада) создали блок «Национальное возрождение» и заявили о своем намерении участвовать в переговорах в качестве третьей силы.

Еще одной обделенной стороной в Таджикистане стало узбекское меньшинство. Узбекские отряды, воевавшие в гражданской войне на стороне нынешней власти, уступали и по численности, и по вооружению кулябским, а потому оказались вытесненными с военно-политической арены. Их отряды расформировывались, а лидеры отстранялись от власти. Последним ключевым плацдармом, контролировавшимся таджикскими узбеками, и был пограничный с Узбекистаном Турсунзаде, через который, кстати, проходят основные коммуникации республики. Кроме того, Турсунзаде находится достаточно близко к столице, и полевой командир, контролирующий его, имеет возможность оказывать силовое давление на власти.

Именно отсюда во время гражданской войны сторонники нынешней власти предприняли два набега на столицу, последний из которых стал удачным.

И тут «третья сила» — ленинабадцы и узбекское меньшинство — стала склоняться к союзу с оппозицией. А

потому оппозиция на переговорах с властями потребовала для себя равную долю мест в Комиссии по национальному примирению (руководящем органе страны на переходный период), а также 20-процентную квоту для «третьей силы». На требования оппозиции полковник отреагировал посолдатски незастойливо: на следующий же день выступил в «освободительный» поход на Турсунзаде, в результате которого «третья сила» лишилась источника доходов от контроля над алюминиевым заводом и удобного плацдарма для возможного наступления на столицу.

Конфликт в Турсунзаде завершился. Но исключать повторения подобных ситуаций до тех пор, пока реальная власть в стране принадлежит полевым командирам, нельзя. Более того, если процесс примирения все же получит развитие, то к правительственным полевым командирам прибавятся и их коллеги из оппозиции.

Практика показывает, что есть лишь два варианта развития подобной ситуации: «афганский» и «закавказский». Либо страна распадается на удельные княжества, лидеры которых ведут бесконечную междоусобную войну, как это происходит в Афганистане, либо власть, по суровым законам военного времени, расправляется со строптивыми героями войны. Так произошло в Азербайджане с мятежным ОПОНОм и в Грузии с формированиями Джабы Иоселиани и Тенгиза Китовани. Причем грузинский и азербайджанский опыт, как ни печально, приходится считать положительным. ■



СКАНДАЛ

Противовоздушная слабость Америки

Контракт на поставку Кипру российского зенитно-ракетного комплекса С-300 вызвал взрыв эмоций на Западе, воинственную задиристость Турции и решимость США не допустить реализации сделки. Пока Россия смогла выдержать первый натиск. Однако против нее играют очень сильные игроки, которые не привыкли проигрывать.

Сообщение полугосударственного информационного агентства Cyprus News Agency от 4 января имело эффект разорвавшейся бомбы: «Никосия. Кипр заключил контракт с Россией на приобретение ракет класса „земля-воздух“».

В общем-то обычная сделка на рынке оружия, далеко не самая крупная и представляющая интерес скорее для специалистов и разведчиков, дальнейшим ходом событий была превращена едва ли не в главный скандал января. Основным действующим лицом выступила Турция.

5 января министр обороны Турции Турхан Таян обвинил кипрское правительство в нагнетании военного противостояния, которое «подрывает мир на острове».

Одновременно западные информационные агентства стали обильно цитировать неназванных дипломатов на Кипре, которые прямо утверждали, что поставки российских зенитных ракет «радикально изменяют военный баланс на острове, являющемся одним из наиболее милитаризован-

ных регионов мира». Цитаты кочевали по агентствам, почти дословно повторяясь.

То, что произошло затем, поразительно напоминает пропагандистские кампании, разворачивавшиеся ЦК КПСС в начале 80-х годов по поводу размещения в Европе американских крылатых ракет. Заявление МИД Турции от 9 января как-будто составлялось на Старой площади: «Довооружение греческой общины создает угрозу обстановке мира на Кипре и оказывает негативное воздействие на попытки найти решение кипрской проблемы. Турция не будет мириться с действиями, которые несут угрозу туркам-киприотам и нарушают турецко-греческий баланс в Восточном Средиземноморье».

Представитель министерства Омер Акбель почти сразу же сделал следующий шаг: «Мы опять предупреждаем со всей серьезностью греко-киприотскую сторону от любых попыток втянуть Кипр в авантюру, которая может иметь ужасные последствия».

То, что скрывается за этими словами, разъяснила непосредственно глава

МИД Турции Тансу Чиллер, заявление которой напомнило даже не о Громыко и Суллове, а о Молотове и Вышинском: «Мы рассматриваем эти ракетные комплексы как наступательное оружие, несущее угрозу безопасности нашей страны. Если это означает необходимость нанесения удара по ракетам, удар будет нанесен».

Оценку российских зенитно-ракетных комплексов как наступательных с определенными оговорками подхватил и ряд влиятельных европейских газет. В частности британская Times. В своем комментарии она отмечала, что комплексы в зависимости от планов кипрских военных могут рассматриваться как элемент подготовки (с помощью России!) к попытке объединить военным путем остров, вот уже 22 года разделенный на греко-кипрскую и турецко-кипрскую части.

Однако после того как госдепартамент США объявил о том, что установлен мораторий в 16 месяцев на поставку ракет на Кипр и что реакция Турции была чрезмерной, шум неожиданно стих. Какие же существенные интересы Америки задел подписанный российско-кипрский контракт?

К О Н Т Р А К Т

За что мы делаем ракеты

Международное недовольство сделкой Никосии и Москвы не помешало «Росвооружению» выдержать жесткую конкурентную борьбу. Теперь дело за малым — собрать обещанные Кипру зенитно-ракетные комплексы. „Ъ“ стало известно, что работы по изготовлению наделавших столько шума С-300 еще не начались.

ДМИТРИЙ СОЛОПОВ

Покупатели С-300. Большую партию зенитно-ракетных комплексов С-300 ПМУ в начале 90-х годов закупил Китай. Обстоятельства этой сделки не афишировались. Вторым самым известным импортером С-300 стали США. В ноябре 1994 года из Белоруссии на военную базу Хантсвилл в США была доставлена кабина управления зенитно-ракетного комплекса. Вслед за этим у Украины была закуплена небольшая партия ракет комплекса С-300. Наконец, у Белоруссии был куплен вычислительный комплекс 40У6, «сердце» системы. Интересно, что белорусская фирма-посредник купила этот вычислительный центр не у завода-изготовителя, а на полигоне казахстанского Приозерска.

ЗРК — оплот мира

Представители кипрской стороны были столь лаконичны, что за рамками общедоступной информации оставили не только сумму заключенной сделки и количество поставляемых зенитно-ракетных комплексов С-300, но и резоны выбора именно российского оружия. Поэтому „Ъ“ приходится раскрывать их военную тайну.

У Кипра есть только один способ защитить свое воздушное пространство — создать мощную систему наземной ПВО. Закупать самолеты смысла не имеет. Во-первых, не так много места, чтобы строить аэродромы. Во-вторых, взлетев с небольшого острова, современный истребитель сразу окажется над Турцией, что тут же спровоцирует ответные действия.

Последнему условию организации ПВО острова полностью соответствует С-300, чисто оборонительная система, поставка которой не нарушает ни-

каких международных договоренностей. Турция волнуется зря: если бы ее МИД ознакомился с принципами работы комплекса, даже его женщина-министр поняла бы, что С-300 отнюдь не наступательное оружие.

В боевых условиях зенитно-ракетный комплекс действует так. Самолеты противника засекаются радаром системы. Когда цель приблизилась на 200 километров, с командного пункта дается команда на развертывание пусковых установок. Через 5 минут ракеты готовы к запуску и включается программа автоматического наведения. Нанесение удара возможно с расстояния 90 километров. После того как комплекс выполнил свою задачу (или впустую расстрелял ракеты), за те же 5 минут все системы сворачиваются и меняют место дислокации. Иначе накроет летящая во втором эшелоне авиация противника.

Правда, если есть ракета, то почему бы не обстрелять ею какой-нибудь бункер (скажем, контингента турецких войск на Кипре)? Теоретически это возможно. Но пускать ракету придется наугад, поскольку С-300 не предусматривает наведение по наземным целям, а значит, по словам военных, 10 километров перелет, 10 — недолет. Если же ракета и попадет случайно в цель, эффект от взрыва будет меньше, чем от осколочной гранаты. Правда, цена его будет больше: стоимость запуска одной ракеты С-300 оценивается в \$15–20 тыс.

Партия оружия: вне политики, вне конкуренции

У российского ЗРК С-300 есть один существенный недостаток. Он ни разу не использовался в широкомасштабных боевых действиях. Американская же система воздушной обороны Patriot прославилась благодаря войне в Персидском заливе не меньше, чем в свое время автомат Калашникова. Основ-

ным противником комплекса Patriot в той войне стали стратегические управляемые ракеты «Скад» российского производства. Большинство из них так и не долетели до цели.

По информации производителя системы, фирмы Raytheon, общая сумма контрактов на поставку системы Patriot после окончания операции «Буря в пустыне» составила более \$3 млрд. Сегодня эта зенитно-ракетная система состоит на вооружении Германии, Нидерландов, Израиля, Японии, Саудовской Аравии и Кувейта. Средняя стоимость одного комплекса колеблется от \$200 млн до \$500 млн.

Сумма российско-кипрского контракта — тоже не очень военная тайна. Сопоставляя данные различных источников и потребности ПВО Кипра, можно сказать, что число самоходных пусковых установок, которые планируется поставить на Кипр, не превышает 20–24 единиц. В зависимости от объема работ по созданию инфраструктуры стоимость такого контракта колеблется от \$150 млн до \$200 млн — как минимум в полтора раза дешевле, чем оснащение ПВО острова комплексами Patriot, главным отечественным конкурентом.

Которого, кстати, удалось обойти не только за счет дешевизны, но, главное, благодаря поразительному для России сервису. Спецы из «Росвооружения» предложили покупателю новую услугу: бесплатно посчитали, какая система ПВО нужна острову, сколько в ней должно быть установок и каких именно.

«К нашему удивлению, — говорит собеседник „Ъ“ из «Росвооружения», — американцы, представившие Никосии систему Patriot, ничего подобного не сделали. Просто предложили несколько дивизионов своих ракет».

У России Кипр закупает не просто зенитно-ракетные установки, а систему ПВО, адаптированную к потребнос-

История создания С-300 и Patriot.

На войне главная составляющая успеха — внезапность, и потому авиаконструкторы всех стран бились над тем, чтобы максимально уменьшить «видимость» самолета на экранах изоэлектрических вражеских радаров. Именно так родился проект Stealth: истребитель-невидимка.

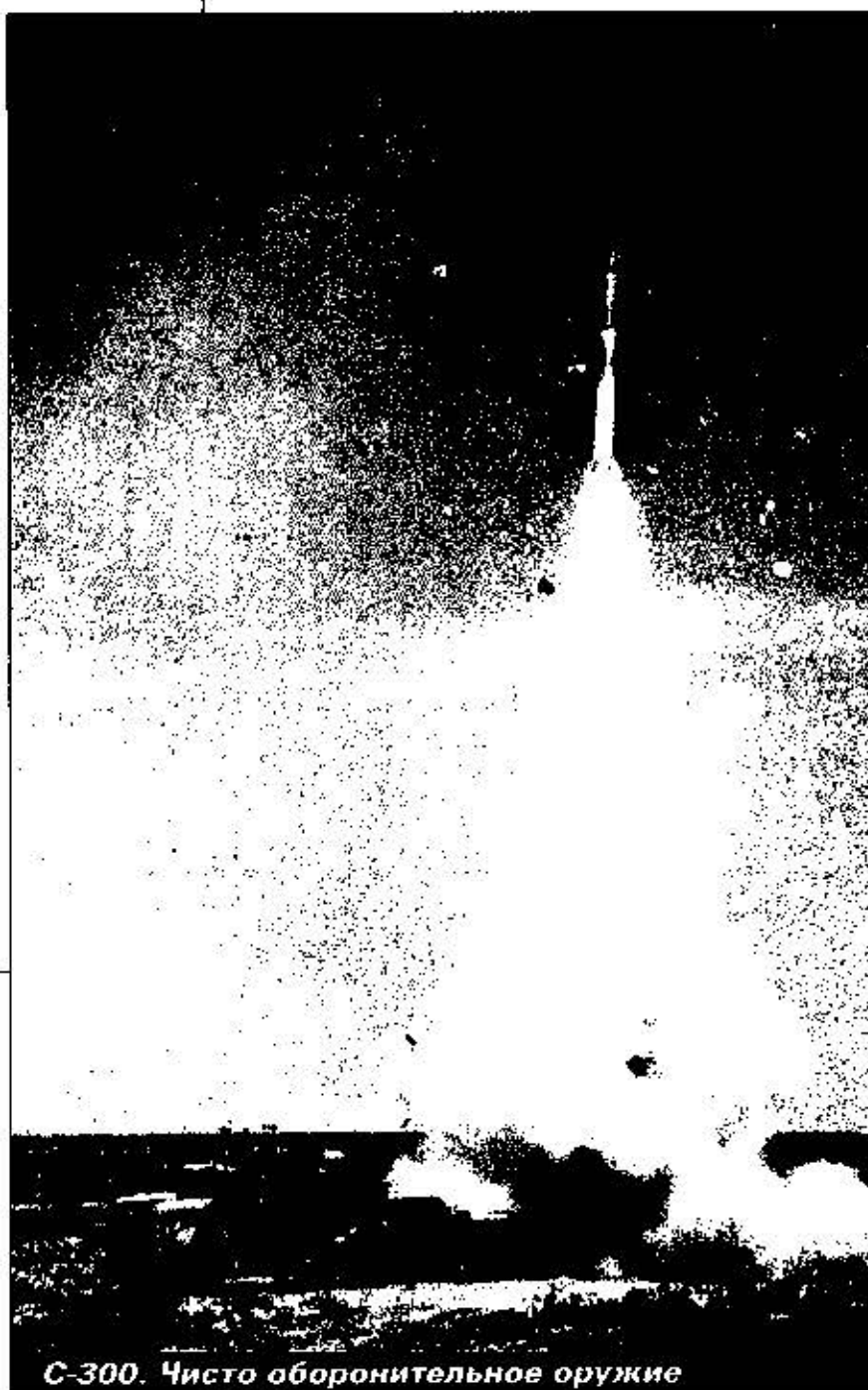
Конструкторы средств противовоздушной обороны не отставали. В начале 80-х научно-производственное объединение «Алмаз» в Советском Союзе и фирма Raytheon в Соединенных Штатах практически одновременно получили заказ на разработку системы ПВО нового поколения, которая, обладая достаточной мобильностью, могла бы противостоять как ракетам, так и самолетам противника. Первые испытания комплекса Patriot были проведены в сентябре 1986 года, российского ЗРК С-300 — в 1984 году.

тям острова. В контракт входит и создание необходимой инфраструктуры для обслуживания, ремонта и поддержания боеспособности С-300.

Несомненно, киприотов привлекли тактико-технические характеристики ЗРК С-300. По сравнению с комплексом Patriot он стреляет на большее расстояние и, что крайне важно, «обрабатывает» более широкий диапазон высот — от 10 метров до 25 километров, иначе говоря, от ракет до высотных бомбардировщиков. Patriot хорош своим мощным бортовым компьютером, который полностью автоматизирует процесс отслеживания целей и запуска ракет. Правда, как известно, чем сложнее система, тем дороже она стоит и тем больше времени уйдет на подготовку персонала по ее обслуживанию.

Общепризнанное качество российского оружия — высокая надежность вне зависимости от погодных и климатических условий. Во время операции

«Буря в пустыне» случалось, что Patriot не мог работать только из-за того, что в генератор, обеспечивающий электричеством все системы комплекса, попадал песок. Судя по рекламным проспектам госкомпании «Росвооружение», ЗРК С-300 работает в любых условиях, выдерживая температуру от -50 до +50 градусов.



С-300. Чисто оборонительное оружие

Сравнительные характеристики	С-300 ПМУ	Patriot
Макс. дальность пуска ракеты, км	90	60
Диапазон высот поражения целей, м	10-25000	60-24000
Макс. скорость поражаемых целей, м/с	до 2255	до 1200
Число одновременно обстреливаемых целей	6	8
Число одновременно наводимых ракет	12	8

Главная военная тайна

Контракт с Кипром подписан, и ракеты отечественного производства должны прибыть на остров через 16 месяцев. Именно этот срок назван мораторием на размещение С-300 на территории Кипра. По всей видимости, строка контракта превратилась в дипломатическую уловку. 16 месяцев, и по словам экспертов «Росвооружения», и по мнению независимых аналитиков, необходимы для сборки комплексов, обучения персонала кипрских вооруженных сил, технической приемки соб-

ранных комплексов, создания под них инфраструктуры на острове и, наконец, транспортировки ЗРК С-300 ПМУ на Кипр. Согласно договоренностям, сборка поручена Ленинградскому Северному заводу. Директор завода Герман Гардымов на минувшей неделе проявил неожиданную для прессы скромность. Хотя до этого он неоднократно давал интервью, на все вопросы о кипрской удаче журналисты получали «no comments».

Только 15 января главный инженер завода Игорь Мельников признался, что «Ленинградский Северный готов точно в соответствии с договоренностью изготовить для Кипра необходимое количество зенитно-ракетных комплексов». Тут Гардымову сам Бог велел выступить и подтвердить: мол, действительно, все нормально, готовы к труду и обороне.

Гардымов выступил. Отвечая на вопросы журналистов местной телекомпании, директор обрисовал ситуацию на своем предприятии:

— Целые дни провожу в банке. Прошу денег. У меня средств нету вообще. Нечем платить рабочим уже четыре месяца, даже за телефон заплатить не могу. Не понимаю, о каком изготовлении ракет для Кипра идет речь.

По словам Гардымова, его завод окончательно задушили кредиторы и «Ленэнерго». У завода есть заказы, и не только по кипрскому контракту, но «стартовые» деньги, необходимые для начала производства, не пришли пока ни от «Росвооружения», ни от Минобороны. В общем, не исключено, что «мы начнем бастовать, потому что зарплата нет, жрать нечего».

После выступления Гардымова в приемную директора, где стоит единственный работающий на предприятии телефон, дозвониться стало невозможно. Все же поговорив с секретарем Гардымова, «Ъ» выяснил, что руководителя Ленинградского Северного добиваются не только российские и зарубежные СМИ, но и высокопоставленные греческие чиновники. Какие именно, естественно, держится в тайне.

Будут ли собраны С-300 для Кипра, корреспонденту «Ъ» пришлось узнавать на проходной завода. Один из ведущих инженеров предприятия, попросивший не указывать его фамилию, высказал свою точку зрения: «Если даже сегодня начнем сборку, такое количество ракет сделаем через два года, не раньше. А пока еще конь не валялся».

Ф Р О Н Т

Врагу не сдастся российский контракт

Реакция США на решение кипрского правительства показала, что в ближайшем будущем экспорт оружия из России столкнется с беспощадной конкуренцией. В этой конкуренции не будет запрещенных приемов и не будет правил, поскольку «Росвооружение» стало представлять слишком серьезную угрозу интересам американских компаний.

ИВАН ПЕТРОВ

Антивоенная пропаганда

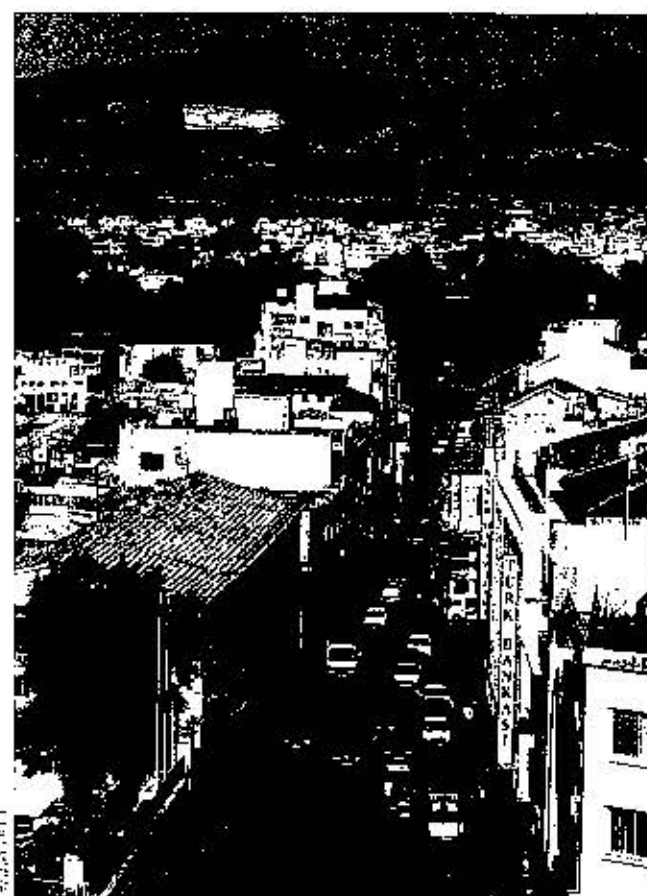
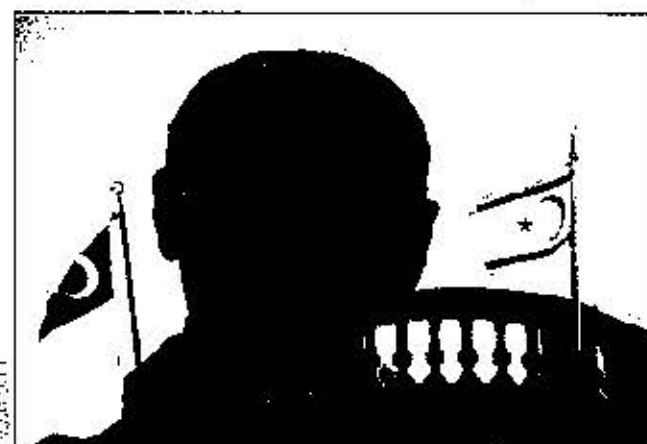
Энергичная критика контракта на поставку кипрской армии комплексов С-300, прозвучавшая со стороны США, Турции и стран ЕС, у любого, кто без ущерба для умственного здоровья пережил времена советской пропаганды, могла вызвать ассоциации с пресловутой кампанией борьбы с американской СОИ в середине восьмидесятых. Тогда лучшие научные силы и лучшие перья привлекались к тому, чтобы доказать наступательный характер оборонной инициативы Рональда Рейгана, в просторечии названной программой «звездных войн». Физики и технологи бились над поиском доказательств возможности использования космических лазеров для поражения советских городов и баллистических ракет в шахтных установках.

Кампания против российских ракет велась по схожему рецепту, и если ей чего-то и не хватало, то только массовых выступлений протеста.

Однако велась эта кампания довольно грубо. В выступлениях турецких официальных лиц маленький Кипр с населением в 600 тысяч человек превращался в огромную и агрессивную военную державу, балансирующую на грани войны с Турцией. О многом может сказать такая, например, фраза из выступления главы турецкого МИДа: «Турция не намерена оставаться сторонним наблюдателем в условиях превращения Кипра в пороховую бочку. Греция — та страна, которая провоцирует, направляет и поддерживает агрессивную политику, проводимую Кипром». И это при том, что 35-тысячному турецкому экспедиционному корпусу, размещенному в признанной пока только одной Турцией Турецкой Республике Северного Кипра, противостоят 10 тысяч греко-кипрских гвардей-

цев, не имеющих ни военно-морских сил, ни авиации.

В ходе протестов российские ракеты вообще не упоминались как зенитные, из чего многие могли заключить, что речь идет о баллистических ракетах



Над Кипром теперь всегда будет мирное небо

среднего радиуса действия класса «земля—земля» или о чем-то в этом духе.

Первое же заявление официального представителя Государственного департамента США Николаса Бернса от 6 января 1997 года не оставляло никаких сомнений в том, на чьей стороне симпатии американского правительства: «Соединенные Штаты сожалеют о решении правительства Кипра закупить российские зенитные системы С-300. Это решение свидетельствует о появлении нового дестабилизирующего военного фактора на острове и в регионе. Закупка этой ракетной системы особенно удручает, поскольку может вывести рост вооружений на Кипре на качественно новый уровень... Мы полагаем, что выполнение этого контракта усложняет достижение мирного урегулирования и наносит вред политической атмосфере».

Если говорить о качественном росте вооружений на Кипре, то с этим невозможно спорить, поскольку у греков-киприотов должна появиться противовоздушная оборона, которой как таковой у них до сих пор не было. Если же касаться вопроса политической атмосферы, то разрядить ее могло первое же дипломатическое послание в адрес Анкары — над ней одной только и бушевали политические бури.

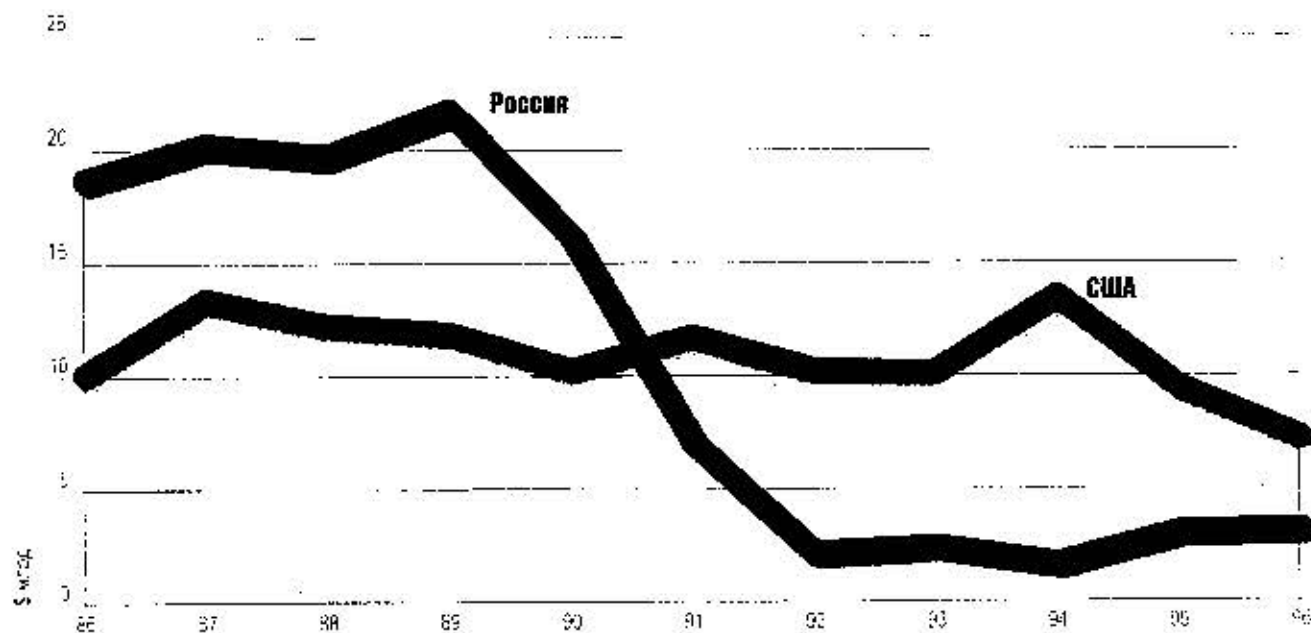
Нечто подобное, собственно, и произошло после того, как начальник Генерального штаба турецких вооруженных сил Исмаил Хакки Карадайн перешел все мыслимые пределы, заявив: «Мы внимательно следим за развитием событий. В случае необходимости мы можем сделать то, что сделали в 1974 году». В 1974 году, напомним, турецкие войска высадились на Кипре после того, как там практически была уже подавлена попытка военного переворота, инспирированная правившим в то время в Афинах военным режимом. С тех пор остров остается разделенным «зеленой линией», проведенной ООН.

ГОНКА ВООРУЖЕНИЙ



Александр Котелкин всегда с оружием в руках

Объемы экспорта вооружения



США не заставили долго ждать и отреагировали довольно резко: «Реакция турецких властей на закупку Кнпр зенитного ракетного комплекса российского производства была преувеличенной. Исходящее из Анкары бряцание оружием должно прекратиться».

И оно тут же прекратилось.

Под маской миролюбия

Совершенно очевидно, что в данном случае имел место так называемый управляемый конфликт, почти с самого начала довольно жестко контролиро-

вавшийся США, без которых, вероятно, никакой его эскалации и не было бы. Вопрос в том, зачем США все это было надо.

Ответ на него найти не так уж и сложно. При всем своем идеализме во внешней политике американцы совершенно ясно отдают себе отчет, что Кнпр является совсем не тем местом, где существует реальная угроза идеалам мира, свободы и уважения прав человека. В данном случае суть конфликта не в политике, а в самом контракте. Россия сделала еще один шаг к тому, чтобы прочно закрепить за собой мес-

то в числе лидеров по объему продаж на мировом рынке вооружений.

Нынешний гендиректор «Росвооружения» Александр Котелкин любит сравнивать мировой рынок оружия с коктейлем. В нем есть части Великобритании, Франции, Германии, США и слой русской водки. В 1995 году он увеличился так, что изменил вкус напитка. Тогда Россия выручила от продаж оружия свыше \$3 млрд — примерно на \$1,3 млрд больше, чем в 1994 году. Хотя и не столь стремительный, рост продолжился в прошлом году, и, по прогнозам шведских экспертов, в предстоящие двенадцать месяцев экспорт российского оружия вырастет до \$4 млрд. Александр Котелкин, чуждый излишней скромности, как-то сказал в интервью «Ъ» про западных конкурентов: «Они обозначили этот феномен новым термином „kotelkins“».

Следует вспомнить, что государственная компания «Росвооружение» была учреждена правительством в ноябре 1993 года, как раз в тот момент, когда экспорт оружия из России после развала СССР снизился до рекордно низкой отметки — \$1,4 млрд в год.

Стремительный рост российского оружейного экспорта в последующие

годы объясняется несколькими факторами. Созданный вслед за «Росвооружением» Госкомитет по военно-технической политике обеспечил «Росвооружению» монополию на экспорт. Хотя некоторые предприятия ВПК получили экспортные лицензии, все крупные контракты проходят через «Росвооружение». Служба безопасности президента (тогда еще под руководством Коржакова) быстро упразднила посреднические структуры. Наконец, указом президента в ноябре 1994-го генеральным директором компании был назначен генерал-майор Александр Котелкин.

«Мы стали более гибкими в выборе средств», — утверждает он. За два года деятельности «Росвооружение» открыло свои представительства в 26 странах, стало проводить собственные выставки и активно участвовать в зарубежных.

Однако внешний успех военно-технического экспорта из России не может заслонить серьезную проблему. По итогам последних двух лет реально конкурентоспособными из всей продукции российского ВПК в сущности являются всего лишь пять моделей боевой техники: самолеты МиГ-29 и Су-27, боевая машина пехоты БМП-3, реактивная система залпового огня «Смерч» и, наконец, зенитно-ракетный комплекс С-300.

В отличие от других четырех видов боевой техники для ЗРК С-300 контракт с Кипром — один из первых на внешнем рынке. Ранее он был продан только Китаю. Как считают представители Министерства обороны, одной из причин резкого подключения США к конфликту является не что иное, как конкурентная борьба за покупателей систем ПВО. Не секрет, что по большинству параметров С-300 превосходит аналогичную американскую систему Patriot. Однако именно Patriot занял почти монопольное положение в данном сегменте рынка, который, как считают западные эксперты, является одним из самых перспективных. Дело в том, что контракты по ПВО означают привязку к стране на 20-30 лет, поскольку поставки исключительно сложных технических систем требуют присутствия специалистов и длительного обучения персонала.

В российском Министерстве оборонной промышленности разделяют эту точку зрения. Они подвергают сомнению искренность американских заявлений о том, что поставки оружия на Кипр подрывают надежды на мирное и взаимоприемлемое для двух враждующих



общин острова урегулирование двадцатилетнего конфликта. В Минобороны уверены, что противодействие США кипрскому контракту объясняется стремлением Америки предотвратить выход российских систем противовоздушной обороны на мировой рынок вооружений. Целый ряд стран, по признанию одного из высокопоставленных сотрудников министерства, проявляет интерес к закупкам С-300, являющимся сейчас лучшими в мире комплексами ПВО дальнего действия.

В частности, как обращают внимание в «Росвооружении», США оказывает сильное давление на правительство Южной Кореи, которая выразила готовность закупить С-300В российского производства. Контракт с Кипром в глазах потенциальных покупателей означает, что российская система лучше американской. Чем большему числу стран оружие поставлено, тем больше у продавца шансов найти новых покупателей.

ВПК в тисках милитаризма

С точки зрения конкуренции борьба США против кипрского контракта имеет не только тактический, но и стратегический аспект. В условиях экономического кризиса зарубежные заказы являются практически единственным средством сохранения части российской оборонной промышленности. По словам Михаила Вальденберга, генерального конструктора ВПК МАПО, заказы на перспективные разработки от Минобороны поступили, однако «по ним деньги не платят все равно, остается только экспорт». Генеральный директор МАПО «МиГ» Владимир Кузьмин вторит ему: «Сегодня жизнь российского ВПК полностью зависит от зарубежных заказчи-

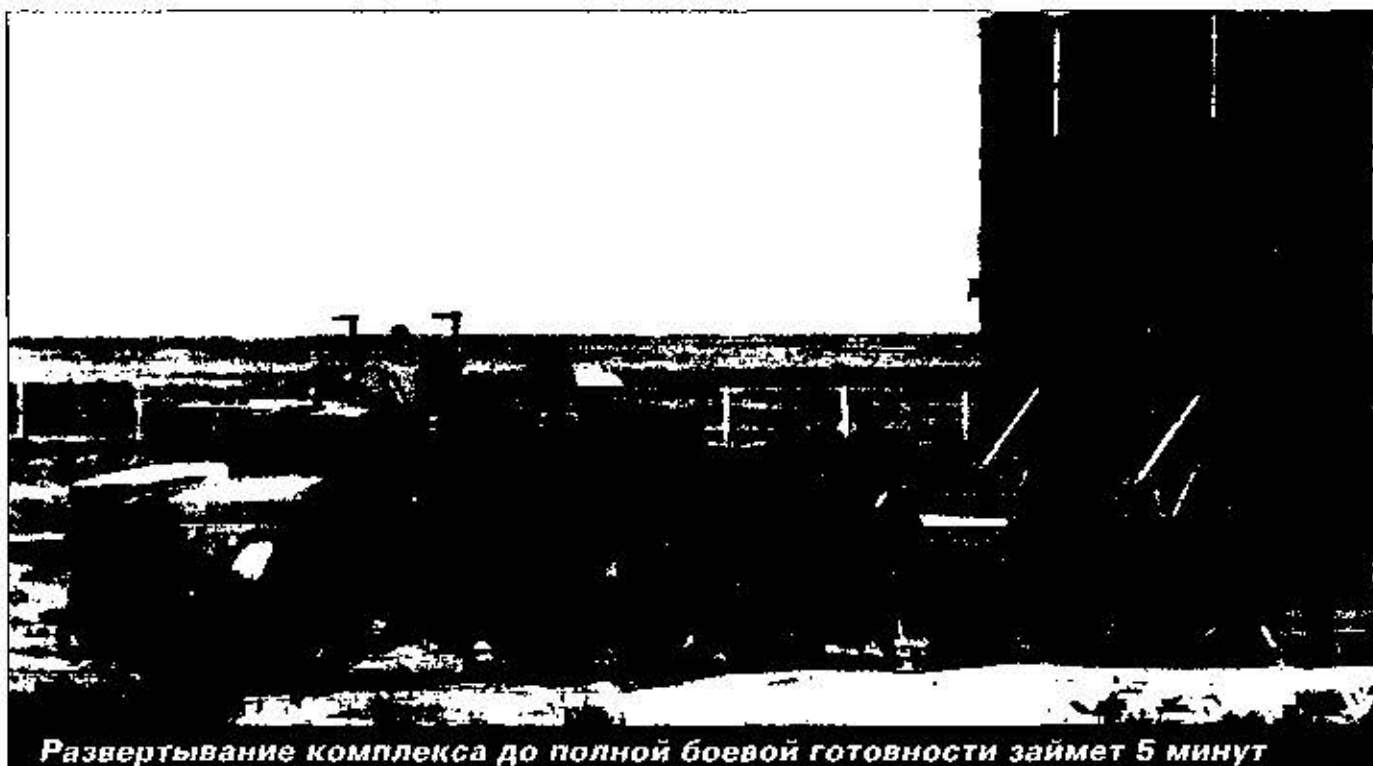
ков». «В 1995 году мы инвестировали в предприятия ВПК более \$400 миллионов», — утверждает Котелкин.

Нет госзаказа и нет экспорта — значит, нет и разработки новых, технически более совершенных моделей. В конце 1980-х годов СССР опережал США по средствам ПВО дальнего действия примерно на 5-6 лет. Сейчас разрыв сократился уже до 3-4 лет. Если предприятия российского ВПК не будут иметь средств на производство систем типа С-300, то в XXI век Россия вступит в этой сфере уже аутсайдером.

«Без экспорта нынешним российским оборонным отраслям жить останется недолго», — прозвучало на одном из правительственных заседаний еще год назад. Поэтому потеря даже одного экспортного контракта может означать смерть какой-либо технологии. Эксперты аппарата правительства конфиденциально сообщают, что те минимум \$150 млн, которые «Росвооружение» должно выручить на Кипре за ракеты, — единственное спасение для умирающего петербургского «Ленинградского Северного», предпринимающего сейчас попытку возродить производство своих чудо-ракет.

Не стоит лицемерно скрывать, что иностранные конкуренты считали бы такой вариант развития российского ВПК наиболее благоприятным. Уничтожь конкурента или он уничтожит тебя — жить по такому принципу российские предприятия только учатся. В то время как их зарубежные конкуренты много себе просто не представляют. Для них рост российского экспорта вооружений является все более опасной угрозой и проблемой, требующей самого радикального решения.

Сейчас на Западе эксперты не могут скрыть своей настороженности. «У



Развертывание комплекса до полной боевой готовности займет 5 минут

российских производителей открылось второе дыхание», — с удивлением констатируют авторы специального доклада Jane's Defence Systems Modernisation от 1 декабря прошлого года. Чуть ранее, в октябре, Financial Times с тревогой отметила «признаки выздоровления» российского ВПК.

В это же время американская Chicago Tribune озабоченно обращала внимание на то, что «Россия непостижимым образом увеличила в 1995 году свою долю рынка обычных вооружений с 4% до 17%». Достигнутые соглашения о новых поставках с Китаем, Индией и Южной Кореей, предупреждала газета, позволят России еще больше увеличить свою долю в мировой торговле оружием.

«Российский военно-промышленный комплекс еще жив?! — удивлялся сенатор от штата Нью-Йорк Альфонс д'Амато. — Неужели?»

Сама тональность, в которой в прошлом году западная пресса принялась обсуждать феномен kotelkins, должна настораживать. Россия неожиданно для экспертов не ушла с мирового рынка вооружений. Вопреки прогнозам она по отдельным видам оружия стала создавать исключительно опасную угрозу интересам основных зарубежных производителей. Так, широкий экспорт систем С-300 может привести просто к полному крушению рыночных позиций американского комплекса Patriot.

Проверено. Мины есть

Именно поэтому через неделю после начала ракетного кризиса на Кипре в Восточное Средиземноморье направляется представитель Госдепартамента США Кэри Кавеноф. Его цель — любой ценой добиться отказа Кипра от приобретения российского зенитно-ра-

кетного комплекса или, по крайней мере, как можно более длительного моратория на его размещение.

После интенсивного политического давления Кавеноф получил возможность заявить о том, что им получены от президента Кипра Глафкоса Клеридиса заверения, «и весьма солидные заверения», в том, что ни один компонент российской ракетной системы не будет ввезен на остров в течение ближайших шестнадцати месяцев. «Кризис снят, — заявил сияющий американец. — Хотя я лично ожидаю, что вряд ли эти ракеты вообще будут размещены на Кипре. Мы не поддерживаем размещение ракет, и мы не поддержим это через 16 месяцев».

Правда, сделанное Клеридисом тремя днями позже заявление свидетельствует о том, что успех миссии Кавенофа является спорным. В Греции, в гостях у своего ближайшего союзника, президент объявил, что «вопрос о размещении российских ракет С-300 на территории Республики Кипр вообще не стоит и они будут установлены тогда, когда завершится их производство, — как это и предусматривается соответствующим соглашением, подписанным Кипром и Россией».

Возможно, все это так. Возможно, стороны лукавят. Однако почему вдруг представитель США завел речь о моратории? И почему с такой настойчивостью американский госдепартамент повторяет срок в 16 месяцев? Совсем не случайно и отнюдь не по дипломатическим причинам. В американскую прессу просочились слухи о том, что благодаря сверхинтенсивной работе над новым поколением систем ПВО разрыв с российскими производителями сократился до минимума. Еще максимум полтора года, и фирма Raytheon

поставит на рынок новый комплекс, не уступающий российскому аналогу. Кто-то даже шепотом добавил, что он может быть предложен тому же Кипру, но его тут же осадили: ни о каких поставках на Кипр и речи идти не может. Действительно, стоит ли размениваться на Кипр, когда впереди такой покупатель, как Республика Корея? С ее стороны заказ будет измеряться не какой-то жалкой сотней миллионов, а сотнями и даже миллиардами. Ради такого приза можно пойти на многое.

Это не сулит России ничего хорошего. Америка неоднократно демонстрировала потрясающую способность добиваться для себя выгодных контрактов и обходить своих конкурентов, используя всю мощь своей экономики и своего государства. Правительство США в любой момент готово мобилизовать весь мыслимый арсенал мер, начиная от невинного политического давления и заканчивая жестким военным противостоянием и даже «специальными операциями». Внеэкономические методы конкуренции — такая же реальность, как войны, шпионаж и военные перевороты. Кипрские события в данном случае продемонстрировали то, к чему российским экспортерам оружия надо теперь быть постоянно готовыми. При заключении новых контрактов на поставки российского оружия «Росвооружение» может столкнуться с активным противодействием сверхдержавы, которая никогда не отличалась деликатностью в борьбе за свои интересы. Новое лицо американской внешней политики — Мадлен Олбрайт — не оставляет сомнений в том, что редкие конкурентоспособные на мировом рынке товары с ярлыком «Made in Russia» ожидают трудные времена.

«Гонка без финиша продолжается, — так высказался о конкуренции между странами американский исследователь Дэвид Линдес. — Никто не хочет остановиться или уступить. Большинство убеждено, что просто не может себе этого позволить». Соединенные Штаты из их числа.

Близкое будущее покажет, насколько обоснованна уверенность в себе Александра Котелкина: «Если мы добились успехов, несмотря на всю сложность ситуации в России и всю субъективность существующих в стране потоков, я вас уверяю: мы — профессионалы. И даже если возьмемся продавать песок в пустыню, думаю, справимся».

ДОКУМЕНТ

Как это было на самом деле

„Ъ“ получил возможность ознакомиться с материалами сообщений посольства одной из европейских стран в Никосии, отражающими основные события в российско-кипрском военно-техническом сотрудничестве.

А. В.

Март 1995 года. В ходе переговоров российская компания «Росвооружение» предлагает долгосрочное сотрудничество, делая упор на оснащение кипрской армии системами противовоздушной обороны. В настоящий момент таковых у греческого правительства Кипра нет.

Наиболее вероятен комплекс СА-10 (принятое на Западе обозначение зенитно-ракетного комплекса С-300. — „Ъ“).

Сентябрь 1995 года. «Росвооружение» готово поставить кипрскому правительству широкий спектр вооружений, включая танки и бронетехнику. В ходе последних контактов русские выразили готовность при соответствующей позиции кипрского правительства поставить боевые вертолеты. До последнего времени у греческого правительства Кипра не было военной авиации.

Ноябрь 1995 года. Возобновились переговоры между представителями российской компании «Росвооружение» и представителем президента. (по этическим соображениям имя опущено. — „Ъ“). Предметом переговоров является поставка ракет класса «земля-воздух» СА-10. С кипрской стороны проявлена заинтересованность в приобретении этих ракет, поскольку они подходят и для установок, размещенных в горах и ущельях.

Январь 1996 года. Большинство кипрских политиков выступают за долгосрочное военное сотрудничество с Россией.

Июль 1996 года. Заключенный правительством контракт с российской компанией «Росвооружение» на поставку танков и боевых машин пехоты вызвал ряд увольнений американских военных чиновников.

Август 1996 года. Совместные усилия представителей США и Великобритании по укреплению лагеря противников поставок российских танков не дали результатов. Большинство кипрских политиков разделяют позицию Клеридиса. Сроки поставки вооружений неизвестны.

Август 1996 года. В Никосии ходят слухи, что российский транспорт, который

будет перевозить бронетехнику для кипрского правительства, может быть задержан турками в черноморских проливах. Утверждается, что США и их союзники настолько решительно настроены против сделки, что готовы пойти на все, вплоть до того, чтобы утопить судно в нейтральных водах при подходе к Кипру.

Октябрь 1996 года. Появление 10 танков советского (так в тексте. — „Ъ“) производства на параде 1 октября оказалось полной неожиданностью. До сих пор считалось, что они еще в России.

Октябрь 1996 года. Стали известны подробности доставки танков российского производства. В последний момент судно было заменено, об отходе транспорта из российского порта кипрская сторона уведомлена не была. Уведомление поступило после того, как судно миновало черноморские проливы.

Ноябрь 1996 года. Общественность на Кипре выступает за расширение закупок военной техники у «Росвооружения». Клеридису трудно игнорировать такого рода настроения.

Ноябрь 1996 года. Представители кипрского правительства выразили разочарование в связи с попыткой европейцев увязать переговоры о вступлении Кипра в Европейский Союз с военным сотрудничеством с Россией. Информация о том, что США через российского представителя при ООН пытаются оказать давление на российское правительство, вызвала в Никосии большой интерес. В окружении Клеридиса убеждены, что Россия в настоящий момент не откажется от намечающейся сделки на поставку Кипру ракет системы СА-10.

Декабрь 1996 года. Высокопоставленный греческий дипломат, прибывший в Никосию, проинформировал Клеридиса о том, что во время визита в Москву Тансу Чиллер настойчиво доказывала в беседе с российским премьером преимущества отказа от поставки Кипру ракет СА-10. В качестве встречного шага Турция как член НАТО выразила готовность заблокировать расширение блока до тех пор,

пока не будет найдено приемлемое для России решение.

Декабрь 1996 года. Миссия Ривкинда (Майкл Ривкинд — министр обороны Великобритании. — „Ъ“) закончилась безрезультатно. Накануне одобрения проекта соглашения по ракетам на заседании правительства Ривкинду удалось добиться встречи с Клеридисом. Тот был болен. Клеридису от имени ЕС было предложено ввести мораторий на полеты военных самолетов над территорией острова при условии отказа от закупок СА-10. Предложение не принято.

Декабрь 1996 года. По информации из окружения президента Клеридиса, в настоящий момент уже можно говорить о формировании пророссийского лобби, активно добивающегося реализации ракетного контракта с «Росвооружением».

Декабрь 1996 года. 29 декабря, после одобрения проекта соглашения о поставках российских ракет на остров парламентом Кипра туда вылетел глава «Росвооружения» Александр Котелкин. Ожидается подписание контракта.

Декабрь 1996 года. 31 декабря Котелкин улетел в Москву. Контракт не подписан из-за расхождений по платежам.

Январь 1997 года. 2 января между Россией и Кипром достигнуто соглашение по контракту на поставку ракет «земля-воздух». В ближайшее время он может быть подписан. Русские хотят это сделать до начала религиозных праздников греческой церкви. Они опасаются крупномасштабного вмешательства Запада, которое может начаться после 8 января.

Январь 1997 года. 4 января контракт о поставках Кипру российских ракет системы СА-10 был подписан. Он стал четвертым за последнее время крупным контрактом, заключенным российским государственным экспортером вооружений. До этого «Росвооружение» успешно провело переговоры с Кувейтом, Объединенными Арабскими Эмиратами и Колумбией...

Комментарий США пока официально не прозвучал...

Novell Systems House

Компания Novell имеет честь представить
своих системных интеграторов.

"NetSL Мурманск" тел.: (8152) 55-62-38,

факс: +47-789-10-175;

"ВСС" тел.: (812) 542-9260, факс: 325-2522;

"КОММЕД" тел.: (3812) 57-74-54, факс: 57-79-64;

"Компьютел" тел.: (095) 231-6257, факс: 956-4772;

"ENGINEERING + ELECTRONICS AG"

тел.: (095) 916-1449, факс: 917-3379;

"ИВС" тел.: (3422) 90-50-85, факс: 45-83-60;

"АЙТи" тел.: (095) 127-9010, факс: 129-1275;

"LVS Corporation" тел.: (095) 330-1606,

факс: 330-3693;

"ПАРАД" тел.: (3432) 29-48-22, факс: 22-67-20;

"R-Style" тел.: (095) 903-6840, факс: 903-6816;

Дальневосточный филиал "R-Style"

тел.: (4212) 21-87-00, факс: 21-85-56;

Уральский филиал "R-Style" тел.: (3432) 44-95-55;

факс: 44-95-55;

Южный филиал "R-Style" тел.: (3632) 52-48-33;

факс: 58-71-70;

Сибирский филиал "R-Style"

тел.: (3832) 66-80-58, факс: 66-95-08;

"СТЕК" тел.: (3822) 44-27-00, факс: 44-27-00;

"Стикс Коман" тел.: (095) 231-6257, факс: 956-4772;

"Vip" тел.: (095) 231-6257, факс: 956-4772;

"Vip" тел.: (095) 231-6257, факс: 956-4772;

...рое-

...пользова-

...Novell. Систем-

...оказывают весь комплекс

...тирование, созданию и обслужива-

...любого масштаба и сложности.

Мы создаем и обслуживаем сети любого масштаба. Вы можете быть уверены в их надежности.

ManageWise™ 2.1

GroupWise™ 5.0

NOVELL
Everything's Connected

СКОРАЯ ПОМОЩЬ

«Национальный кредит».

Все что ни делается, делается Бойко

В конце декабря ЦБ отозвал лицензию у банка «Национальный кредит». Судя по всему, дело действительно идет к банкротству банка. Однако лично основателю «Нацкреда» Олегу Бойко банкротство явно не грозит. ЦБ России, похоже, заинтересовался его проектом «неотложной помощи» банкам, терпящим бедствие.

Ярослав Скворцов

Когда дело касается Олега Бойко, можно ждать любых сюрпризов, — признался мне высокопоставленный сотрудник Банка России. — От предложения кого-нибудь из пайщиков ввести внешнее управление до покупки «Нацкредита» каким-нибудь богатым иностранным инвестором. Так что пока процедура ликвидации не состоялась, я не могу говорить о нем в прошедшем времени.

Ноги не ходят, а голова работает

Как известно, с декабря прошлого года Олег Бойко находится в одной из московских клиник. В настоящее время готовится к очередной операции. Он по-прежнему прикован к постели, но, как сказала одна из его бывших коллег, «ноги у Олега не ходят, зато голова работает».

Действительно, как рассказали «Ъ» близкие к Бойко люди, в голове бывшего президента концерна «ОЛБИ» и председателя правления банка «Национальный кредит» родилась весьма неожиданная, на первый взгляд, идея: создать из специалистов, борющихся за жизнь его банка последние полтора года, некую структуру, которая могла бы оперативно вмешиваться в дела проблемных банков и выводить их из кризиса наиболее безболезненным и для кредиторов, и для учредителей путем. «Если бы такая сплоченная команда „неотложной банковской помощи“ была у Центробанка в 1995 году, „Нацкреду“ можно было бы своевременно помочь и не доводить дело до отзыва лицензии», — заметил в интервью «Ъ» один из представителей этой самой «службы спасения».

Как выяснилось, идея эта впервые была сформулирована летом прошлого года. Ее усеченный вариант содержался в плане санации, который руководство «Нацкреда» представило в Банк России. Речь шла о создании своего рода «банковской ВЧК». В ЦБ к этой идее отнеслись с интересом и стали терпеливо ждать возвращения Бойко, который был тогда за границей.

Имидж человека близкого к власти заставлял верить в то, что банку Бойко утонуть не дадут никогда

Что же вселяло уверенность в способность Олега Бойко спасти, как выяснится позже, уже безнадежный банк?

Милость к падшим

«Национальный кредит» прочно — как, наверное, ни один другой российский банк — ассоциировался с именем своего основателя. Близость «Нацкреда» к государству связывалась в свое время с причастностью Бойко к верхушке движения «Демократический выбор России». Кроме того, Бойко никогда не скрывал своей дружбы с и. о. премьер-министра России Егором Гайдаром. Информированные источники утверждали также о симпатиях к Бойко в президентском окружении. Вспоминаю, как в ходе полтора часового интервью председателя «Нацкредита» в сентябре 1995 года он попросил своих секретарей «ни с кем не соединять». Однако дважды было сделано исключение: звонил Сергей Филатов, занимавший в то время пост руководителя администрации президента России.

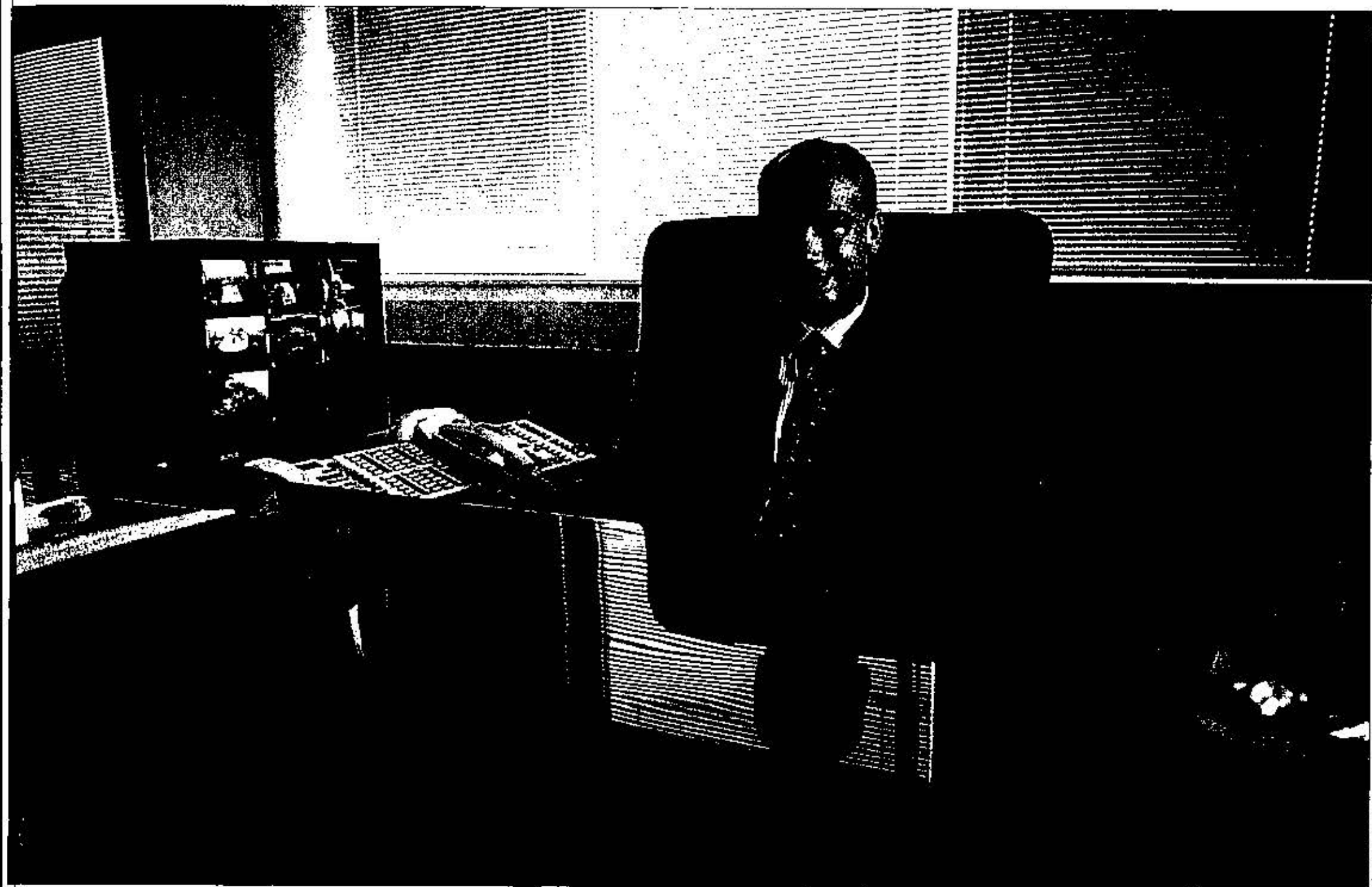
Не исключено, что именно имидж человека близкого к власти заставлял верить в то, что банку Бойко утонуть

не дадут никогда. Это обстоятельство, в частности, позволило «Национальному кредиту» в августе 1995 года получить статус банка-агента по обслуживанию долга Украины РАО «Газпром», а чуть раньше, в июле, обменяться векселями со Сбербанком России. Однако дружба дружбой, но с государственными деньгами надо обращаться осторожно: ошибки коммерческих банков в бюджетных делах, как правило, обхо-

дятся нарушителям очень дорого. Так произошло, в частности, с Кредобанком и с Тверьуниверсалбанком.

Олег Бойко, надо отдать ему должное, всегда очень аккуратно работал с властью. Когда весной 1995 года «Нацкредит» продал государству 16% своего капитала, этот шаг он объяснял так: «Нацкредит» работает с большими бюджетными средствами, и дополнительный контроль со стороны государства будет в такой ситуации излишним (представитель государства был наделен в совете правом блокирующего голоса по вопросам использования денег федерального бюджета). Удивительно, но уже к октябрю того года все бюджетные деньги из банка ушли. Очень тихо, без склок и скандалов.

Наряду с бюджетом у банков есть еще один потенциальный источник крупных неприятностей (в том случае, разумеется, если банк перестает выполнять свои обязательства). Это его крупные клиенты. Как заметил один банкир, «в наших российских условиях только мелкий клиент — это просто клиент. Средний клиент выступает уже в качестве партнера, а крупный зачастую — хозяина».



Олег Бойко, по всей видимости, разделял такую оценку и сам предложил президенту НФС Федорову пост председателя правления «Нацкредита» (суммарный объем средств НФС в банке доходил до \$75–80 млн). Бойко написал заявление об уходе, а права по его паям в банке были заморожены. Де-факто он остался консультантом Федорова. Такая своеобразная «временная администрация».

На деле же спасением средств кредиторов занялись сами кредиторы. Уже при участии Федорова был создан неформальный круг кредиторов «Национального кредита». С его членами были заключены двусторонние договоры и утвержден график погашения задолженности. Заметим, что в новейшей российской банковской истории попытку создания такого клуба собственных кредиторов предпринимал Всероссийский биржевой банк, однако уговорить всех кредиторов не удалось, и вскоре он лишился лицензии.

Еще одна проблема, которую по остроте, возможно, следовало бы поставить на первое место. Это частные вкладчики. Общая задолженность бан-

ка по вкладам физических лиц составила на 1 июля 1996 года 342 млрд рублей (122 млрд по счетам до востребования и 220 млрд по срочным вкладам). Вплоть до осени прошлого года с вкладчиками велась кропотливая работа: составлялись списки, определялся срок погашения. Что будет с теми, кто свои деньги так и не получил? Ответ даст арбитражный суд. Как известно, сразу после отзыва лицензии два кредитора обратились в арбитражный суд с ходатайством о ликвидации «Нацкреда». По неофициальным сведениям, за одним из них стоит группа частных вкладчиков. И все же здесь Бойко удалось выполнить «программу минимум» — избежать всплеск массового недовольства, чем прославилась «Чара».

К тому же едва ли не первым в российской практике Бойко применил принцип «сброса балласта»: имеется в виду схема, когда на один банк финансовой группы перевешиваются долги другого, после чего первый ликвидируется, а второй остается «чистым». Однако, с «Национальным кредитом» эта схема не прошла: банк оказался последним в цепочке.

Спасение утопающих — дело рук утопавших

Наверное, только ленивый не задается сейчас вопросом, как удавалось банку удерживаться на плаву столь длительное время. Равно как и вопросом, почему Банку России потребовалось долгих полтора года, чтобы решиться на отзыв лицензии у поначалу просто нездорового, а к лету 1995 года уже хронически больного банка.

Любопытное объяснение медлительности ЦБ в отношении «Нацкреда» дал зампред Банка России Александр Турбанов. По его словам, «Национальный кредит» до конца лета 1995 года продолжал рассчитываться со своими вкладчиками, а отзыв лицензии автоматически останавливал любые операции банка. К тому же ЦБ планировал провести в «Нацкредите» еще несколько проверок, и последняя комиссия закончила работу в банке как раз в декабре.

Другое объяснение предложил „Ъ“ источник, близкий к самому Бойко. По его утверждению, план, изложенный в программе санации банка вызвал в ЦБ живой интерес. По версии источника, идея заключалась в том, чтобы создать

рядом с «Национальным кредитом» новый банк или финансовую компанию с банковской лицензией, которая взяла бы на себя управление обязательствами тонувшего банка.

Такая практика в России распространена. Тот или иной «спасатель» берет на себя обязательства проблемного банка и пытается с ними разобраться (зачастую в итоге тонут оба). Главная проблема, с которой сталкивается в этой ситуации «вытягивающая» сторона, — свести воедино интересы и позиции разных организаций (Федерального управления по делам о несостоятельности, Банка России, прокуратуры и т. д.). Так вот, Бойко предложил, чтобы все вовлеченные в эту работу инстанции делегировали свои «мобильные бригады» в этот самый банк или финансовую компанию. Тогда возникала возможность решать вопросы восстановления ликвидности «Нацкредита» без проволочек. «Возьмите ту же ВЧК, — говорят сторонники этой идеи. — Стоило представителям разных подразделений сесть за один стол, как запутаннейшая проблема стала решаться...»

По убеждению единомышленников Бойко, такой «чрезвычайный» институт мог бы создаваться рядом с любым банком, испытывающим кризис ликвидности. Именно этим идея Бойко, по словам наших собеседников, сотрудникам ЦБ и понравилась. Поэтому на Неглинной и не спешили с отзывом лицензии. Ждали, когда придет Бойко и приступит к осуществлению задуманного. Отчасти эту версию подтверждают слова, высказанные высокопоставленным сотрудником Банка России в интервью „Ъ“ в августе этого года: «О возвращении Бойко? Да, слышал. Как отношусь? Хорошо. Банк упал и лежит на боку, а банк крупный. О готовности Олега Бойко реанимировать „Национальный кредит“ мы знаем и готовы с ним работать».

Кредитор доверия

Удивительно, но в течение всего того времени, пока «Национальный кредит» падал, Олег Бойко умудрялся избегать публичных скандалов и не поссорился практически ни с кем, кто так или иначе был причастен к судьбе его банка. При этом никто не уличал его ни в «разбазаривании средств», ни в «грубых ошибках, допущенных при



проведении кредитной политики», чем прославились руководители ряда коммерческих банков после отзыва лицензий или введения в этих банках временных администраций. Даже строгий к погоревшим банкирам ЦБ ни разу не упоминал его имени в «черных списках». Более того, люди, работавшие с

У Олега были роскошные комбинации, в которые в последний момент не добивалось двух гвоздей, и вся конструкция рушилась



Бойко, отзываются о нем исключительно тепло. «Я всегда относился и отношусь к Бойко с большим уважением, считаю его талантливый финансистом, — заявил „Ъ“ в майском интервью Борис Федоров. — Однако Олег — некий свободный художник. Он сам

себе придумал кличку «финансовый панк». У Олега были роскошные комбинации, в которые в последний момент не добивалось двух гвоздей, и вся конструкция рушилась».

Неизвестно, что произойдет с новой «конструкцией» Олега Бойко и будут ли вбиты в нее последние гвозди. Очевидно одно: идея Бойко исключительно актуальна. Однако скорее всего вместе с обязательствами «тонущего» банка «спасателю» придется брать на себя и его активы: надо же как-то рассчитываться с кредиторами. К тому же, когда просрочка по кредиту существенно превышает сам кредит, какими-либо операциями — выпуск векселей, реструктуризация долга и т. п. — проблемы уже не решить.

Впрочем, как программа наиболее безболезненного умерщвления банка идея Бойко, безусловно, интересна. Кроме всего прочего, этот путь позволит избежать цепной реакции, когда вслед за умирающим банком разоряются и его клиенты. Так что будущее у этой идеи, безусловно, есть.

Какая судьба ждет «Национальный кредит»? Видимо, в отношении банка план Бойко опробован уже не будет. По некоторым оценкам, на его оздоровление уйдет не менее года. Вариант с покупкой банка представляется маловероятным. Наверное, легче создать новый банк на пустом месте, чем рассчитаться по долгам «Нацкредита» и восстановить его имя. Таким образом, на «Нацкредите» скорее всего можно поставить крест. Чего нельзя пока сказать о Бойко. Интерес к его идее явно не угасает. Весьма неожиданной была реакция на эту новость у директора департамента Банка России по организации банковского санирования Сергея Панова.

— Да вы что, правду говорите? Дайте ему, пожалуйста, мой номер телефона и пусть он мне обязательно позвонит! — попросил Сергей Яковлевич, услышав от „Ъ“ эту историю. — А что вы улыбаетесь? За одного битого, как известно...»

152

Представляем Gillette SensorExcel

С мягким, эластичным Микрогребнем, бреющий так чисто, как никогда раньше



Gillette совершил еще одну революцию в бритье – SensorExcel! Сначала мы изобрели независимо подвешенное двойное лезвие бритвы Gillette Sensor, которое приспосабливается ко всем особенностям

Вашего лица. А сегодня мы представляем еще одно уникальное изобретение – Микрогребень. Он сделан из мягкого, эластичного материала и располагается непосредственно перед независимо подвешенным двойным лезвием бритвы SensorExcel. Микрогребень слегка натягивает кожу Вашего лица, предотвращая выдергивание. Это обеспечивает еще более мягкую и комфортную бритье.



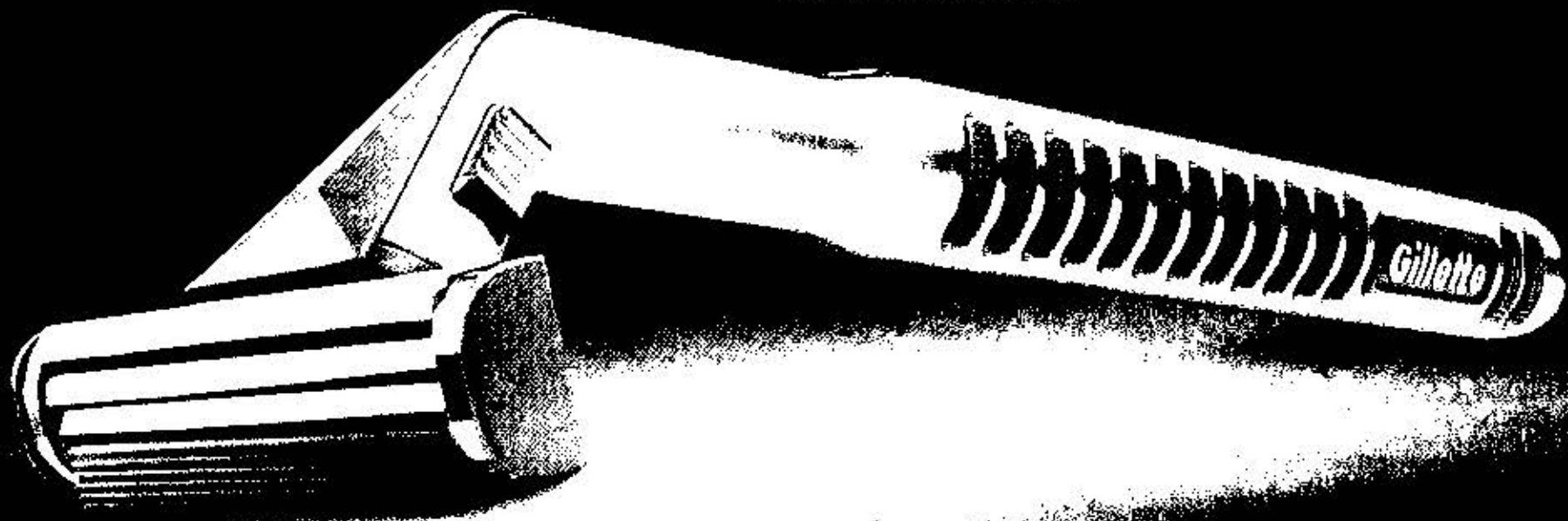
Удобная ручка Flexgrip™ позволяет полностью контролировать все движения плавающей головки бритвы SensorExcel.

Никогда еще бритье не было таким комфортным. Попробуйте новый Gillette SensorExcel, бреющий так чисто, как никогда раньше!



Gillette

Лучше для Мужчины пот



РАЗВОД

Инком потерял свой «Кэпитал»

В ближайшее время в России появится новая инвестиционная компания. У нее пока нет названия, но сотрудники уже есть. Это бывшая команда известной инвестиционной компании «Инком-Кэпитал» — во главе с ее экс-президентом и теперь уже экс-вице-президентом Инкомбанка Сергеем Калугиным.

ЮРИЙ КАЦМАН

Еще два месяца назад об уходе Калугина и ведущих менеджеров не могло быть и речи. Только в ноябре прошлого года Инкомбанк начал реорганизацию своего инвестиционного бизнеса, в которой вице-президенту отводилась ведущая роль. Смысл той реорганизации сводился к следующему: инвестиционный бизнес банка обособляется, компания «Инком-Кэпитал» получает большую самостоятельность, а ее высшие менеджеры — долю в капитале компании. По неофициальным сведениям, правление Инкомбанка согласилось уступить семи топ-менеджерам компании 26% акций, а также право на приобретение впоследствии еще 23%.

Однако к концу минувшего года ситуация резко изменилась. Никаких акций никто не получил, инвестиционный бизнес вновь вернулся в банк под крыло другого вице-президента Инкомбанка — Рафаила Нагапетьянца, компания «Инком-Кэпитал» фактически перестала существовать как самостоятельная структура, а Сергей Калугин со



Сергей Калугин, бывший президент «Инком-кэпитал»

своей командой оказался не у дел. Что же произошло?

Команда запасных

Когда впервые появились слухи об обретении компанией «Инком-Кэпитал» самостоятельности, а ее менеджерами сверхполномочий, один из знакомых банкиров сказал мне: «Одно из двух. Либо Виноградов готовит запасной аэродром, либо всех сотрудников „Инком-Кэпитал“, которым сегодня пообещали всякие блага, завтра уволят». Такая категоричность имела основания.

Еще не так давно президенту Инкомбанка Владимиру Виноградову на самом деле мог понадобиться запасной аэродром. Последние два года банк часто сотрясали скандалы: ОПГ, залоговые аукционы, история с продажей части акций банка американским инвесторам, наделавшая много шума проверка банка ГУ ЦБ по Москве... В итоге президент Инкомбанка нажил влиятельных врагов в банковском сообществе. О том, что они намерены потопить Инкомбанк, конечно, не могло быть и речи. Но результатом давления на банк вполне могло стать отстранение Виноградова от должности ведущими акционерами банка, теряющего на скандальных историях репутацию и деньги. В этих условиях обособленный и, что существенно, весьма доходный и перспективный инвестиционный бизнес был для президента Инкомбанка не лишним. Как бы то ни было, представить себе ситуацию, когда Владимир Виноградов уходит с поста президента Инкомбанка и возглавляет перспективную «Инком-Кэпитал», было не так сложно.

Однако к концу года тучи вокруг банка начали понемногу рассиваться. Поведение его руководства заметно изменилось. В октябре Виноградов даже нанес визит первому вице-премьеру

Потанину, в ходе которого, как говорят, была подведена черта под многомесячным прогивостоянием Инкомбанка и ряда других крупных банков (см. „Ъ“ № 39 за прошлый год). Действительно, после визита напряжение вокруг банка заметно спало, а его отношения с другими банками перестали носить характер прогивостояния. Например, Инкомбанк не участвовал в тендере на право санации Агропромбанка, дав возможность СБС без проблем его выиграть. Не предпринимал он и попытки купить акции компании ЮКОС — той самой, из-за которой и разразился скандал на залоговых аукционах в конце позапрошлого года. Напротив, в сделке по кредитованию ЗИЛа интересы бывших противников Инкомбанка не просматривались — а Инкомбанк как раз принял в ней участие. Консорциуму банков, среди которых и Инкомбанк, его оппоненты недавно «уступили» 8,5% РАО «ЕЭС России». Словом, раздел сфер влияния среди банков приобрел внешне вполне мирный характер, а лозунг «За Инкомбанк, но без Виноградова!», еще недавно объединявший оппонентов банка, мог быть снят.

Раз так, в обособлении инвестиционного бизнеса больше не было смысла. Более того, оно могло принести больше вреда, чем пользы. Во-первых, это создало бы опасный прецедент: в банке более тридцати вице-президентов, каждый из которых, ссылаясь на ситуацию с Сергеем Калугиным и компанией «Инком-Кэпитал», формально мог потребовать от банка большей самостоятельности, а то, чего доброго, и более «справедливого» распределения прибыли. Во-вторых, отдавать инвестиционный бизнес — это значит терять часть доходов и практически весь контроль над этим весьма перспективным направлением. Что в нынешней ситуа-

перестройка



Владимир Виноградов, просто президент ции, очевидно, не входит в планы Инкомбанка.

Переход в профессионалы

Все эти объяснения, конечно, всего лишь версии. Я общался с Сергеем Калугиным после его отставки. Однако на все вопросы, касающиеся ситуации вокруг компании «Инком-Кэпитал» и причин ухода его команды из банка, ответ был один: «No comments». Редакция „Б“ запросила комментарии у руководства Инкомбанка, однако большего, чем «реорганизация компании „Инком-Кэпитал“ является частью общей структурной реорганизации Инкомбанка, которая проводится в соответствии с принятой банком стратегией консолидации и максимального повышения эффективности операций и качества предоставляемых услуг», добиться не удалось. Скорее всего, при разводе руководство банка и экс-руководство компании «Инком-Кэпитал» договорились не

выносить сор из избы и не отягощать публику подробностями случившегося. И эта договоренность соблюдается.

Также нет официальной информации о том, что же явилось непосредственным поводом для столь резких шагов со стороны банка. Ведь, согласитесь, для того чтобы развернуть ситуацию с реорганизацией компании «Инком-Кэпитал» на 180 градусов, требуются серьезные формальные основания. По неофициальной информации, основанием для быстрого разрыва послужила, скажем так, слишком буквальная интерпретация менеджерами компании «Инком-Кэпитал» достигнутых с банком договоренностей. Как удалось выяснить, никакими письменными документами решение о передаче в собственность менеджеров 26% акций капитала компании не скреплялось. На сей счет существовала лишь устная договоренность. Которую «Инком-Кэпитал» начал реализовывать, осуществляя необходимые для перевода акций в свою собственность бухгалтерские проводки. За что, по слухам, и поплатился: руководство банка, которое документально согласия на сделку еще не давало, сочло это недопустимым самоуправством.

Так это или нет, сказать трудно. Однако почти наверняка все, что произошло с компанией «Инком-Кэпитал», — результат сложной интриги в руководстве Инкомбанка. Завершившейся победой сторонников ухода команды Калугина из банка и концентрации контроля над инвестиционным бизнесом внутри самого банка. Бизнес этот, как уже сказано, очень доходный и перспектив-

ный, так что на месте его нынешнего куратора в Инкомбанке Рафаила Нагапетьянца хотел бы оказаться любой из вице-президентов.

Не наше дело судить, насколько правильным является такое решение. Но одно очевидно: из Инкомбанка ушли профессионалы высокого класса (и это не только мое мнение), которые умеют делать инвестиционный бизнес и, мало того, знают, как этот бизнес делается в Инкомбанке. Даже если допустить, что вслед за командой из «Инком-Кэпитал» и не ушла часть клиентов, знание технологий Инкомбанка вполне может сделать новую компанию Сергея Калугина серьезным его конкурентом.

Новую компанию бывшие сотрудники «Инком-Кэпитал» создают из приобретенной ими на средства сторонних инвесторов компании «Держава», уже имевшей инвестиционную лицензию. В ближайшее время ее уставные документы будут приведены в соответствие с законодательством, после чего компания будет перерегистрирована и сменит название. Первым проектом новой компании, по словам Калугина, станет создание паевого инвестиционного фонда для частных инвесторов, намеренных вкладывать средства в российские blue chips. Регистрацию управляющей компании и открытие фонда Сергей Калугин обещает завершить в апреле этого года. Совместные проекты с Инкомбанком не планируются.

MITSUBISHI -
автомобили
для любых целей

MITSUBISHI MOTORS



Официальные дилеры и субдилеры
MITSUBISHI MOTORS:

Москва:
Продажа: (095)401-2333, 401-3801
Сервис: (095)401-2744, 401-2737

Продажа: (095)940-2945, 940-2792
Сервис: (095)940-1942, 940-1950

Продажа: (095)218-4386, 258-6073
Сервис: (095)218-8119, 523-2198

Санкт-Петербург:
Продажа: (812)222-2020, 222-3154
Сервис: (812)222-3154, 222-0579

Пермь:
Продажа: (3422)853-379, 857-386
Сервис: (3422)853-379

Сургут:
Продажа: (3462)214-951
Сервис: (3462)390-585



Mitsubishi PAJERO



Mitsubishi LANCER



Mitsubishi Space Gear

НОВЫЕ УПОЛНОМОЧЕННЫЕ

Госбюджет: мелочь не держим

Определив состав «Золотого банковского клуба России», правительство выставило ориентиры не только для бюджета. По сути оно обозначило круг наиболее перспективных российских банков, создав для них ощутимые конкурентные преимущества.

ЯРОСЛАВ СКВОРЦОВ

Государство выстроило банки в три шеренги

Несмотря на внешнее безразличие, банкиры очень внимательно относятся к любым рейтингам. А степень уполномоченности по устоявшейся традиции является предметом особой гордости банков и, как правило, выносятся на первые страницы годовых отчетов.

По оценкам первого вице-премьера России Владимира Потанина, банков, уполномоченных обслуживать счета федерального бюджета и участвовать в разного рода федеральных программах, в прошлом году в России было около ста. Теперь их станет меньше, так как при отборе правительственная комиссия по кредитной политике, возглавляемая Владимиром Потаниным, применит новый подход.

Банки поделит на три группы. К первой отнесены банки с капиталом не меньше 100 млрд рублей. Им предоставляется право работать с «конкретными проектами (конверсионными, инвестиционными и проч.)». Вторая группа (капитал не ниже 500 млрд рублей) будет не только обслуживать бюджетные программы и проекты, а также счета бюджетных и внебюджетных фондов, но и открывать накопительные счета различных государственных органов (в частности, налоговых служб и таможни). Список банков, относящихся к первым двум группам, комиссией пока не

утвержден. Однако, по словам Потанина, банки, капитал которых отвечает названным требованиям, будут зачисляться в них автоматически. «Теперь они смогут сразу приступить к содержательной работе, не тратя время на формальное получение статуса уполномоченного банка», — подчеркнул первый вице-премьер.

К третьей группе — некоторые журналисты назвали ее «Золотым банковским клубом России» — относятся банки, капитал которых превышает 1 трлн рублей. В число «избранных» попали 13 банков (см. справку). Это банки — универсальные агенты: они могут выполнять любые поручения правительства, включая обслуживание валютных займов и кредитов международных финансовых организаций, а также участие в урегулировании проблемы внешнего долга.

Две шкуры первого вице-премьера

Установление планок для коммерческих банков, обслуживающих бюджетные средства, связано прежде всего с «рядом существенных недостатков, выявленных в сложившейся системе уполномоченных банков». Напомним, что поводом для глобальной проверки уполномоченных банков, начатой в октябре, стал кризис Кредобанка, в котором «зависли» таможенные деньги. Потанин назвал недопустимыми факты, когда банки, уполномоченные обслуживать бюджет, становятся банкротами и лишаются лицензии. При

этом, по его словам, никто не может даже назвать точную цифру потерь, понесенных местными бюджетами из-за разорения уполномоченных банков в регионах.

Последняя оговорка носит принципиальный характер. Вскоре после августовского кризиса 1995 года по России пошла эпидемия создания областными, районными и городскими властями собственных банковских структур, напрямую подчиненных местным администрациям. В результате многие коммерческие банки (в том числе дочерние структуры банков третьей категории) лишились счетов местных бюджетов.

Как отреагируют регионы на решение потанинской комиссии? Скорее всего никак. Если для всех ведомств, подчиненных правительству Российской Федерации, разработанные требования будут носить обязательный характер, субъекты федерации ознакомятся с ними «в рекомендательном плане». В частности, в департаменте финансов правительства Москвы „Ъ“ подтвердили, что столичные власти как опирались, так и впредь собираются опираться на банки — агенты правительства по обслуживанию бюджета Москвы. Заметив, что примерно половина «группы тринадцати» банками — агентами города и так являются, в депфине заверили, что никакого передела счетов в пользу этих структур проводить не планируется.

Центр вряд ли пойдет на какие-либо жесткие меры в

отношении таких субъектов. Отвечая на вопрос „Ъ“, Владимир Потанин сообщил, что контроль за соблюдением установленных правил отбора уполномоченных банков будет возложен на территориальные подразделения Банка России. В том случае, если местные органы власти доверят бюджетные деньги банкам, не отвечающим установленным критериям, об этом сообщат в «большой» ЦБ. Любопытно, что источник в Банке России подтвердил предположение экспертов „Ъ“ о том, что теперь Центробанку будет проще принимать санкции в отношении тонущих банков, наделенных местной уполномоченностью. А властям, разместившим свой бюджет не там, где надо, можно будет предъявить решение потанинской комиссии со словами: «Мы же вас предупреждали!»

По собственному признанию Владимира Потанина, ему довелось побывать «в обеих шкурах»: и банкира, получающего на обслуживание госсредств, и чиновника, эти средства распределяющего. Так что первый вице-премьер знает, как отбирать надежных партнеров.

По нашей информации, кроме величины капитала будут применяться и другие критерии — всего около полтора десятков. Так, в дополнительный список требований включены, в частности, наличие генеральной лицензии Банка России (для банков первой группы — не менее чем в течение года,

второй и третьей — не менее чем в течение трех лет), минимальный уставный капитал — не менее 103,5 млрд рублей, соблюдение обязательных нормативов Банка России, отсутствие задолженности перед бюджетом. Для банков третьей группы — еще и корреспондентская сеть, охватывающая не менее 150 зарубежных банков.

Кроме того, первый вице-премьер прекрасно знает, что уполномоченность, как правило, распределяется между банками втихую, отчего среди допущенных к бюджету структур оказываются зачастую совершенно случайные банки. Жесткие критерии отбора наверняка найдут поддержку у членов или «кандидатов в члены» клуба банков — агентов правительства. Они вряд ли заинтересованы в том, чтобы доступ к дешевым бюджетным деньгам получили чужаки.

Уполномоченная конкуренция

Несомненно, принятые решения будут способствовать концентрации капитала в самых надежных банках. Неуполномоченные банки, близкие по уровню к тем, которые вошли в первые две группы, будут либо сливаться с другими банками такого же размера, либо уходить под более крупные структуры. В противном случае им придется искать новые ниши, уступая старые уполномоченным конкурентам.

Вряд ли это коснется банков третьей группы. Теперь им предстоит просто оговорить правила новой игры, распределив между собой агентские функции. Думается, произойдет это без особой борьбы: каждый банк занимает свою нишу. Ведь банки этой категории отбирались из числа тех, которые и раньше были уполномоченными по обслуживанию федеральных



Потанин, Лившиц, Петров, Дубинин давно присматриваются к крупным банкам

программ и счетов федеральных институтов. Это относится и к обслуживанию счетов спецэкспортеров, и к финансированию на возвратной основе государственных инвестиционных и конверсионных программ, и к банкам — агентам Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротству). Банки, обслуживающие операции по вывозу драгметаллов в качестве залога, также вошли в третью группу в полном составе. Примерно такая же ситуация и со счетами крупнейших госструктур. Так, основные счета ГТК обслуживают МФК, «Российский кредит». Альфа-банк и Мосбизнесбанк; «Росвооружения» — ОНЭКСИМбанк, МЕНАТЕП, Инкомбанк и «Российский кредит».

Правда, некоторыми счетами ГТК и программами Минобороны (в том числе затрагивающими интересы «Росвооружения») занимаются банки, оказавшиеся в первой и второй группе. Но и здесь скорее всего события будут развиваться без особого драматизма. Дружественным банкам этих категорий, вероятно, оставят их привычные бюджетные счета,

например Альфа-банку — счета ГТК. Источник в правительстве подтвердил „Ъ“, что вопрос о лишении «Альфы» статуса уполномоченного в настоящее время не рассматривается. Банку, по всей видимости, дадут время, чтобы довести свои показатели до нужной отметки.

В свою очередь президент Альфа-банка Петр Авен расценивает принятый правительством порядок «как приемлемый и существенно упрощающий процедуру». «Мы ожидаем, — сказал он корреспонденту „Ъ“, — что наш капитал, подтвержденный аудиторской проверкой, составит на конец 1996 года \$100 млн, и мы войдем во вторую груп-

пу. Полагаю, что у нас не возникнет проблем с получением разрешения Минфина на работу по государственным программам, как это было и раньше, поэтому ущерба банк не понесет».

Что же касается «чужих» банков из первых двух групп, то с ними вряд ли будут церемониться. Во время подготовки этого материала в редакции раздался телефонный звонок. Представитель одного из банков, попавших в третью группу, поинтересовался, где можно получить список «осиротевших» предприятий. «Как зачем? Их банки теперь не могут обслуживать бюджетные счета, верно? Ну, вот мы их и подберем!»

Место	Название банка	Капитал, трлн руб.
1	Сбербанк России	14,362
2	Внешторгбанк	6,257
3	ОНЭКСИМбанк	2,287
4	Инкомбанк	2,132
5	Национальный резервный банк	1,755
6	Международная финансовая компания	1,7
7	Автобанк	1,607
8	«Империал»	1,359
9	Международный московский банк	1,170
10	«Российский кредит»	1,158
11	Столичный банк сбережений	1,148
12	МЕНАТЕП	1,043
13	Мосбизнесбанк	1,00

ВЭБ ВОЗВРАЩАЕТСЯ

Обостренное чувство внешнего долга

Внешэкономбанк не вошел в «золотой клуб» 13 уполномоченных банков, которым правительство готово доверить обслуживание внешней задолженности, в том числе и бывшего СССР. Что же останется ВЭБу и зачем ему реорганизация, срок которой истекает в январе? На вопросы корреспондента «Ъ» ЯРОСЛАВА СКВОРЦОВА отвечает председатель Внешэкономбанка АНДРЕЙ КОСТИН.

Правительство определило группу из 13 банков, которой, в частности, поручило обслуживание внешних заимствований. ВЭБ в их число включен не был...

— Никаких дополнительных полномочий ВЭБу и не нужно. На ближайшие 25 лет он останется облигором, то есть должником, в отношении \$38 млрд, включая коммерческую задолженность бывшего СССР. И соглашение с Лондонским клубом заключает именно Внешэкономбанк. ВЭБ — государственный банк на 100%, и обслуживание государственного долга — его прямая функция.

Что же касается участия других банков, ниши для них, конечно, существуют. Речь идет о крупных коммерческих банках, имеющих соответствующий опыт. Есть вещи, которые мы, даже если бы очень захотели, не смогли бы взять на себя. ВЭБ не может выступать агентом по собственным обязательствам, в частности, Лондонскому клубу. Именно в силу этого ряд агентских функций (скажем, по Лондонскому клубу это функция агента по реструктуризации, функция платежного и фискального агента) должны закрепляться за другими банками. То же самое и по коммерческой задолженности. Вопрос, какие именно это будут банки — российские или зарубежные, решается правительством на основе совместных предложений Министерства финансов и Внешэкономбанка. Поэтому-то и появляется ниша для коммерческих банков...

— И кандидаты на подключение — 13 уполномоченных банков?

— Наверное, не все 13. Может, кто-то из них. Банков-агентов не должно быть много. Скажем, по Лондонскому клубу — максимум 2-3 банка. Думаю, то же самое относится и к коммерческой задолженности. Иначе ВЭБу будет работать сложно.

Внешэкономбанк — банк внешнеэкономической деятельности СССР, государственный специализированный банк, агент правительства РФ в области обслуживания внешнего долга и управления активами бывшего СССР, привлечения кредитов и выдачи гарантий, проведения централизованных внешнеэкономических операций. Создан в декабре 1924 года как Внешторгбанк СССР. С 1988 года — Внешэкономбанк СССР.

До 1991 года ВЭБ оставался монополистом на рынке обслуживания участников внешнеэкономической деятельности. В декабре 1991 года председатель правления Внешэкономбанка СССР Юрий Московский распоряжением № 119-а приостановил все платежи в валюте по счетам предприятий, организаций, банков, а также совместных предприятий и частных лиц как внутри страны, так и за границей «до особого распоряжения по банку». У банка не оказалось ни собственных, ни привлеченных валютных средств.

В начале 1994 года указом президента России «О некоторых вопросах деятельности Банка внешнеэкономической деятельности СССР» за банком был закреплен статус государственного финансового института, специализирующегося исключительно на обслуживании внешнего долга и активов бывшего СССР. Тогда же был упразднен Комитет по оперативному управлению банком, действовавший в 1992-1993 годах, и у банка появился председатель. Им стал Анатолий Носко.

Новый механизм работы банка выглядел так: российское государство закладывало в федеральном бюджете определенные суммы (по несколько миллиардов долларов в год), предназначенные для обслуживания внешнего долга. Минфин переводил эти средства в ВЭБ ежемесячными порциями, а Внешэкономбанк — непосредственно кредиторам. Весь этот процесс проходил под контролем правительственной комиссии по государственному внешнему долгу и финансовым активам. По состоянию на 1 января 1996 года доходы ВЭБа составляли 1 444 323,403 млн руб., прибыль — 939 629,128 млн руб., валюта баланса — 456 061 058,374 млн руб. Активы банка достигли \$150 млрд.

В начале 1996 года президент России подписал указ об освобождении от обязанностей председателя Внешэкономбанка Анатолия Носко. В конце октября председателем был назначен зампред Национального резервного банка Андрей Костин.

В первые дни своего пребывания в ВЭБе он сделал сенсационное заявление: в скором будущем с Внешэкономбанка снимут все «поражения в правах» и ВЭБ будет работать полноценно, как любой другой российский банк.

Вообще же я думаю, что комиссия пошла по правильному пути, создав объективную основу для выделения уполномоченных банков. Это упрощает и нашу задачу, поскольку мы сталкиваемся с проблемой выбора банка-партнера. Теперь появились четкие критерии.

— Вы могли бы выделить кого-нибудь из этой группы в качестве наиболее вероятного партнера Внешэкономбанка на рынке обслуживания внешнего долга? Национальный резервный банк, например.

— Мне довольно сложно кого-либо выделять, да и неправильно было бы это делать. Работая в «Нацрезерве», я довольно много времени тратил на то, чтобы обосновывать, почему именно он может претендовать на получение тех или иных статусов. Конечно, наряду с размером капитала должны быть еще и некоторые другие показатели, отражающие профессиональные навыки и опыт работы банка и его сотрудников. Сфера внешнего долга достаточно специфична.

Полагаю, что в рамках уполномоченности неминуемо произойдет какое-то разделение. Одни, например, будут уполномочены по северному завозу, другие — по внешней задолженности. В зависимости от того, кто на чем специализируется.

— И какое же место займет ВЭБ в российской банковской системе?

— Лидирующее! Я, наверное, повторюсь, что в любом случае ВЭБ сохранит де-факто свою особенность — ориентацию на работу с внешней за-

вряд ли начнет заниматься обменными пунктами, кредитными картами или частными счетами. В то же время я считаю, что ВЭБ должен играть более активную роль на рынке еврооблигаций — такая позиция находит понимание в Минфине.

Есть и другой аспект, довольно интересный. Возьмем, например, иностранные кредиты. До сих пор, если вы спросите западные банки, чью гарантию они бы приняли, вам скажут: Внешэкономбанка.

— А клиенты? Известно, что на рубеже 1991–1992 годов ваши клиенты перешли на обслуживание в Московский международный банк, Внешторгбанк, другие крупные банки, занимающиеся обслуживанием участников внешнеэкономической деятельности...

— Некоторые шутят: сколько в ВЭБе сотрудников, столько и клиентов. Действительно, нельзя сказать, что сегодня у ВЭБа есть клиенты, которым банк мог бы предоставить весь комплекс банковских услуг. В то же время ВЭБ тесно взаимодействует практически со всеми внешнеэкономическими объединениями, являясь генеральным агентом по минфиновским облигациям и по другим взаимным расчетам. Сохранились и счета этих организаций, но активной работы — кредитование, клиентские платежи — ВЭБ, конечно, не проводит. Но, не пугая никого из соседей, могу сказать: возможности такие существуют. Прежде всего в своей нише — по долгам, например, или на рынке ценных бумаг.

— В январе истекает срок реорганизации Внешэкономбанка. Вы укладываетесь в отведенные сроки?

— До конца января проекты указа президента России о реорганизации Внешэкономбанка и постановления правительства, утверждающие новый устав банка, должны поступить в экспертную



долженностью. У нас достаточно много предложений от разных внешнеэкономических объединений, осуществляющих операции за границей. Много предложений по работе с активами.

После завершения реструктуризации долга возникнут и новые сферы приложения сил. Одна из них — система активного управления долгом. Вот лишь один пример. Мы осуществляем платежи по внешнему долгу в разных валютах, а сумма платежей, которая заложена в бюджете, привязана к доллару США. Так вот, есть определенные схемы, как можно захеджировать бюджет от возможных потерь, связанных с изменением курса валют, или даже сэкономить. Потому что платеж по долгу, заложенный в бюджете, и реальный платеж могут существенно отличаться в зависимости от того, какие изменения происходят на рынке валют. У нас есть соответствующее know-how, и мы можем здесь работать совместно с российскими или западными банками.

Вряд ли стоит ожидать выхода ВЭБа на рынок частных вкладчиков. Не стоит ожидать от него и открытия по стране сети дочерних структур. ВЭБ

До сих пор, если вы спросите западные банки, чью гарантию они бы приняли, вам скажут: Внешэкономбанка

— На протяжении последних лет ВЭБ был своего рода «кузницей кадров» для коммерческих банков в России. А что досталось вам?

— Безусловно, тот коллектив, который сохранился, — это профессиональный коллектив (наверное, то же можно сказать и о людях, которые ушли). Просто штат банка существенно сократился. Ушли профессионалы в тех областях, которые относятся к более традиционной банковской деятельности. Скажем, сегодня в ВЭБе осталось мало людей, работающих с ценными бумагами, с валютами. Ведь банк с 1992 года как банк функционирует в очень усеченном виде. Валютный дилер, например, занимается только конверсией валюты для осуществления платежей. Он не работает, скажем, на арбитраже. Поэтому кадры уходили туда, где была потребность в такой квалификации. Но, скажем, в ведущем департаменте — внешнего долга, там специалисты остались.

проработку с соответствующими министерствами и ведомствами.

Ведь в чем главная проблема ВЭБа? С 1992 года банк оказался как бы «вне закона». Нормальный банк должен иметь лицензию, регистрационный номер и действовать в рамках существующего законодательства. Ничего этого у ВЭБа нет. Соблазн пойти по пути принятия какого-нибудь отдельного закона, сделать опять какое-то исключение по-прежнему велик. Но руководство и Центрального банка, и Министерства финансов считают, что ВЭБ должен функционировать преимущественно в рамках уже существующей законодательной базы. В этом, кстати, заключается главная сложность.

Оставшиеся вопросы носят юридический характер и не касаются концептуального подхода: они больше относятся к согласованию позиций таких ведомств, как ГКИ, Минюст, ГПУ президента и т. д. А подготовительная работа завершена.

OFFSHORE

Зарубежные безналоговые компании во всех оффшорных зонах
(Ирландия, Багамы, Белиз, В. В. Л., Кипр и др.)

Счета в крупнейших банках мира с управлением
на расстоянии по факсу, телефону, модему
(Швейцария, США, Англия, Германия,
Кипр, Мальта, Прибалтика)

Корпорации и партнерства в США (все штаты)

(095) 242-1541, 242-7774 - t/f

Аккредитация представительств, открытие
филиалов и российских предприятий
Оффшорные банки, холдинговые и
страховые компании
приписка судов
Бесплатные консультации
по всему миру

ИНТЕРИНВЕСТ

Центр
Оформления
Документации

- Срочное оформление коммерческих приглашений для иностранных граждан в Россию.
- Подготовка пакета документов иностранного юридического лица для российских регистрационных органов.
- Регистрация, перерегистрация предприятий, аккредитация представительств и филиалов иностранных компаний.
- Сопутствующие услуги.

Москва, 2-й Волконский пер., 8,
ст. м. «Цветной бульвар».
Тел.: 281-1666, 281-5188. Факс: 288-9940

ТАКОМА

**ШИРОКИЙ СПЕКТР
ПЕЧАТНО-КОПИРОВАЛЬНОГО
И ПЕРЕПЛЕТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ,
ЛАМИНАТОРЫ, БРОШЮРОВЩИКИ,
ТЕРМОГРАФЫ**

**НОВЫЙ
ПОЛИГРАФИЧЕСКИЙ
МАГАЗИН-САЛОН**

"ТАКОМА GRAPHIC ARTS"

открывается 15 февраля 1997г.



☎
924-7281
924-5511
924-8052

ОБСЛУЖИВАНИЕ
ИДКИ ДИ
ГРАФИЧЕСКИЕ
КРЕДИТЫ



КОМПАНИЯ "ТАКОМА"
948 0309, 948 2300, 493 8498,
911 5957, 2/0 8835



**ПРОДАЖА ГОТОВЫХ
ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ
И ОТКРЫТИЕ СЧЕТОВ В ТЕЧЕНИЕ 1 ЧАСА**

**РЕГИСТРАЦИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В
МОСКВЕ, ИХ АККРЕДИТАЦИЯ И ПОЛНОЕ КОНСУЛЬТАЦИОННОЕ,
БУХГАЛТЕРСКОЕ И АУДИТОРСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
АУДИТ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

- Консультации по планированию и оптимизации налогообложения
- Регистрация оффшорных банков, пародермических и страховых компаний, трастов и холдингов
- Регистрация оффшорных компаний с названиями на русском, украинском и др. языках

- Перемещение компаний из налоговых территорий в безналоговые и слияние компаний
- Экспертиза подлинности и правильности оформления документов оффшорных компаний.

КНИГА "ОФФШОРНЫЕ
КОМПАНИИ. ОБЗОРЫ.
КОММЕНТАРИИ.
РЕКОМЕНДАЦИИ"
(500 стр.)



Адрес: Б. Полянка, 15, ст. м. "Полянка"
Москва: (095) 230-7952, 230-7957, 230-7652, 956-0757 (5 линий), факс: (095) 230-7837
Санкт-Петербург: (812) 312-3826, Рига: (0132) 37-75-41, Н. Новгород: (831-2) 68-64-28



ЭТО ДЕНЬГИ

Кто способен быстро ориентироваться в ее потоке - тот и побеждает в конкурентной борьбе. Компьютеры фирмы ИНЕЛ - Ваш надежный помощник в этом вопросе.

Мы поставляем качественную компьютерную технику с надежной гарантией и квалифицированным сервисом, устанавливаем и обслуживаем локальные вычислительные сети и можем предложить Вам богатейший выбор периферийных устройств ведущих фирм-производителей. Кроме того, у нас вы всегда сможете приобрести мониторы и другую компьютерную продукцию фирмы Samsung.

Телефоны фирмы ИНЕЛ:
 г. Долгопрудный:
 408-5653, 408-7430, 576-6436, 576-7509 (оптовый отдел);
 г. Москва
 м. "Преображенская площадь": 963-7475, 963-7641;
 м. "Кузнецкий Мост": 928-9698, 928-7970;
 Дмитровское шоссе: 485-5955, 485-5963;
 ВВЦ, Павильон "Вычислительная техника": 181-9593;
 г. УФА: (8442) 23-0763.

Информационная поддержка в сети Internet:
www.inel.msk.su



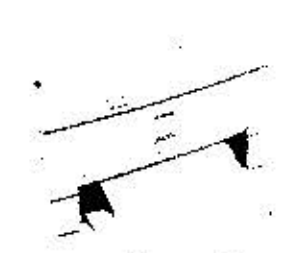
CANON. НАГЛЯДНЫЙ ПРИМЕР КАЧЕСТВЕННОЙ ПЕЧАТИ.

OFFICIALLY IMPORTED Canon Изумительное качество печати — не единственное достоинство наших новых принтеров. Они стали значительно дешевле — и это тоже заслуживает Вашего внимания.



Canon BJC-210

- недорогой и эффективный принтер с возможностью цветной печати —
- 3 страницы в минуту
- разрешение — 720x360 точек на дюйм
- русифицированная модель



Canon BJC-4100

- эффективный офисный принтер
- скорость печати — до 4.5 страниц в минуту (с картриджем BC-20)
- разрешение — 720x360 точек на дюйм (черно-белая и цветная печать)
- черный и цветной одновременно
- русифицированная модель



113035, Москва, Овчинниковская наб., б. 1
 Тел.: (095) 956-4973, 956-6080
 Факс: (095) 956-5042
 E-mail: info@demos.su
 WWW: http://www.demos.su

ОТПУЩЕНИЕ ДОЛГОВ

В газовой атаке победит бюджет

Бесплатного газа в России больше нет. Своим указом Борис Ельцин разрешил РАО «Газпром» отключать должников и поднять цены на бытовой газ почти на порядок. В обмен государство ждет от «Газпрома» только одного — денег.

ВИКТОР ИВАНОВ

Бедный «Газпром»

После создания в сентябре прошлого года Всероссийской чрезвычайной комиссии по соблюдению бюджетной и налоговой дисциплины большинство экспертов сошлись во мнениях, что для «Газпрома» настали, вероятно, самые тяжелые времена за всю его пока еще недолгую историю. Бюджетный кризис не оставлял надежды на то, что крупнейшему в России налогоплательщику налогов (Минфин оценил его задолженность бюджету в 15 трлн рублей) удастся избежать столкновения с карающей рукой федеральных властей.

Однако кому-кому, а руководству «Газпрома» никогда не надо было занимать ни аппаратной хитрости, ни политической интуиции. В октябре — менее чем через месяц после образования ВЧК — председатель правления «Газпрома» Р. Вяхирев неожиданно выступил с открытым письмом к предпринимателям России. В нем он призвал их объединить усилия для поиска выхода из финансового тупика и снятия напряженности в обществе. И между делом отметил, что «Газпром», оказывается, являет собой пример добросовестного налогоплательщика. «Централизовав экспорт природного газа, мы стабильно пополняем федеральный бюджет за счет налогов от валютной выручки. За 10 месяцев 1996 года „Газпром“ внес из этих средств 15 трлн рублей, что составляет 117% от по-

ложенной суммы», подчеркивалось в письме. Однако Вяхирев тут же признал, что дочерние предприятия «Газпрома» платят лишь около 50% налогов. В абсолютных цифрах это означает, что из положенных примерно 6 трлн рублей в месяц налоговых платежей «Газпром» вносит около 3 трлн.

Заявив, что налоговая задолженность концерна вызвана «низкой платежной дисциплиной российских потребителей газа», Вяхирев героически пообещал сделать все, чтобы до конца года она была погашена.

Богатая идея

Тактика руководства РАО во взаимоотношениях с терпящими бюджетный крах властями стала очевидной. «Газпром» дал понять, что он готов из последних сил спасать бюджет. Но для этого власти должны изменить существующую систему взаимоотношений поставщиков и потребителей газа.

Каких именно изменений ждет «Газпром», выяснилось очень скоро. В ноябре прошлого года по предложению депутата от НДР Олега Гонжарова Госдума рассмотрела проект «Обращения Государственной думы к председателю правительства Российской Федерации В. С. Черномырдину о критическом положении в газовом комплексе России и мерах по упорядочению налоговой и платежной дисциплины в Российском акционерном обществе „Газпром“».

Чтобы вывести «газовый комплекс» из «критического

положения», в нем, коротко говоря, предлагалось сделать три вещи — поднять цены на газ для населения, разрешить отключать газ предприятиям-неплательщикам и брать с «Газпрома» налоги по мере оплаты газа потребителями.

Логика требований проста и убедительна.

Система российского газоснабжения со времен СССР практически не изменилась. Так, в целях заботы о простых людях газ в квартиры поставляется по смехотворно низким ценам. Например, сейчас в Москве за пользование газовой плитой нужно платить 910 рублей с человека в месяц, и за эти деньги сжечь газа можно сколько угодно. Правда, тем, кто отказывается платить даже эту ничтожную сумму, газ все-таки отключают. После чего граждане подсоединяются к газовой сети нелегально — об этом свидетельствуют участвовавшие в последнее время в разных районах России взрывы домов.

О предприятиях заботятся по-иному. Тарифы на газ для них значительно — в 6-10 раз — выше, чем коммунальные (кто-то ведь должен расплачиваться за бесплатный газ для населения). Зато в случае неуплаты газ им не отключают. Так что и для предприятий он до сих пор остается фактически бесплатным.

Именно поэтому, кстати, ВЧК начала свою шоковую терапию налогоплательщиков не с РАО «Газпром», а с гораздо более мелких должников бюджет-

та. Неплатежи «Газпрому» за поставленный газ достигли осенью 50 трлн рублей. Причем, что было особенно важно для ВЧК, значительная часть долгов приходилась и приходится на бюджетные организации. С учетом неплатежей «Газпром» выглядит едва ли не примерным налогоплательщиком, о чем свидетельствует любопытный диалог, состоявшийся в ноябре между премьером и первым замминистра финансов Владимиром Петровым на закрытом заседании правительства, посвященном исполнению бюджета:

— Среди факторов, повлиявших на увеличение налоговых поступлений во второй половине октября, в первую очередь акцизы на нефть и газ... — Петров, бывший главным докладчиком, в этом месте сделал вдруг секундную паузу.

— Скажи, скажи, кто платит? «Газпром» платит? — вклинился Черномырдин.

— «Газпром» платит! Он неукоснительно выполняет текущие платежи по налогам и акцизам, — отчеканил Петров. — Причем именно в те дни, когда это особенно нужно... А нефтяники платежи задерживают...

— Во-от, — воодушевился глава правительства. — Про него говорят чуть что: «Газпром», «Газпром»... А он все-таки платит!

Раз платит, надо помочь. Подписанный президентом указ «О повышении надежности обеспечения газом

потребителей Российской Федерации» полностью удовлетворяет все основные требования РАО.

Щедрый указ

Граждане получают газ почти даром? Отныне для коммунальных нужд он будет отпускаться по тем же ценам, что и предприятиям. Правда, повышение произойдет не сразу, а постепенно, в течение двух лет. Указ поручает «Федеральной энергетической комиссии Российской Федерации осуществлять в 1997-1998 годах постепенное повышение оптовой цены на природный газ, отпускаемый предприятиями Российского акционерного общества „Газпром“ газораспределительным организациям (перепродавцам) для последующей реализации его населению, до уровня цены на природный газ, отпускаемый для производственных нужд, за вычетом акциза».

«Газпром» вынужден поставлять газ неплательщикам? И это поправимо. Правительству поручается разработать и утвердить в месячный срок порядок прекращения или ограничения подачи электрической и тепловой энергии и природного газа юридическим лицам, в отношении которых решениями президента и правительства запрещалось прекращать поставки без согласия потребителей. В нем будет предусмотрено, что при неоплате таких поставок снабжающие организации могут расторгнуть договор поставки в соответствии с частью 1 статьи 546 Гражданского кодекса.

Более того, указ содержит пункт, в соответствии с которым «в целях сокращения задолженности за газ и стабилизации расчетов» в 1997 году «Газпрому» предоставляется право понижать тарифы на сумму, не превышающую 15% це-


ны, действующей в период поставки. Условие одно: наличие договоренности с потребителями о срочном погашении задолженности за газ и применении авансовых платежей.

Потребители понесли еще одну тяжелую потерю. До сих пор бюджетным организациям государство выдавало деньги на оплату газа, а дальше они сами разбирались, заплатить их за газ или пустить на другие нужды. Теперь этого не будет. Правительству поручено «обеспечивать в пределах предусматриваемых на очередной месяц сумм бюджетного финансирования, в том числе по статьям расходов на текущее содержание федеральных органов исполнительной власти, оплату расходов на газ непосредственно газоснабжающим предприятиям».

И наконец, настоящий подарок государства РАО «Газпром». Отныне оно станет единственным в России предприятием, которое платит налоги только с тех сумм, которые действительно получило. На него больше не распространяется действие президентского указа от 8 мая 1996 года «Об основных направлениях налоговой реформы в Российской Федерации и мерах по укреплению налоговой и платежной дисциплины», в соответствии с которым при расчете налога на прибыль выручка должна исчисляться не со дня получения реальных денег за поставленную продукцию, а со дня отгрузки продукции.

Что же получается? Предприятиям, которые платят «Газпрому» не захотят, газ будут отключать. Зато для тех, кто захочет рассчитаться и впредь платить авансом, «Газпром» снижает цены. Если схема не работает, «Газпром» предприятиям газ не поставит. А если и поставит,

МЕЖДУНАРОДНОЕ ФИНАНСОВОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ



АКЦЕПТ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РФ /Лицензия №1114/

ВЕКСЕЛЯ
 БАНКОВ, ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ
 ЭНЕРГОСИСТЕМ, АЭС, ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
 ПОКУПКА ▼ ПРОДАЖА ▼ ОБМЕН РАСЧЕТЫ ПО НОМИНАЛУ

КРЕДИТОВАНИЕ
 ПОД ЗАЛОГ ВЕКСЕЛЕЙ и ДРУГИХ ЦЕННЫХ БУМАГ

НАЛОГОВЫЕ ОСВОБОЖДЕНИЯ
И ДЕНЕЖНЫЕ ЗАЧЕТЫ
 1995-1996 гг.

РАЗМЕЩЕНИЕ СРЕДСТВ
ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ
 В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ
 С ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТЬЮ
 (доход налогом не облагается)

ПОКУПКА-ПРОДАЖА АКЦИЙ
РАО «ГАЗПРОМ»

УПРАВЛЕНИЕ АКЦИЯМИ
РАО «ГАЗПРОМ»
 (с выплатой дохода ежеквартально)

Тел.: (095) 207-9815, 204-1057
 Факс: (095) 207-9187

то налогов все равно не платит, пока не получит денег. Короче говоря, пусть «Газпром» делает что хочет — лишь бы у государства оставалась надежда воспользоваться газовыми деньгами.

Платная жертва

Бюджет требует жертв — несмотря на то что меры, предусмотренные указом, никак не назовешь популярными, власти пошли на удовлетворение требований «Газпрома» с чрезвычайной готовностью. Как признал в беседе с корреспондентом „Ъ“ один из сотрудников промышленного департамента аппарата правительства, проект указа, подготовленный в Минтопэнерго, был согласован «в рекордные сроки».

Из первоначального текста был исключен только один принципиальный пункт — о реструктуризации 15-триллионной задол-

женности «Газпрома» федеральному бюджету. В том виде, в каком он был изложен, его сочли в правительстве «чрезмерным». Однако в Минтопэнерго „Ъ“ сообщили, что по поводу задолженности «Газпрома» готовится отдельное решение, которое будет оформлено постановлением правительства. При этом, как утверждают представители министерства, иного пути, кроме реструктуризации задолженности, то есть переноса сроков погашения с частичным списанием долгов, просто нет.

Впрочем, руководство РАО на указ и так не жалуются. «Нас он вполне удовлетворяет даже в этом виде», — признался в беседе с корреспондентом „Ъ“ представитель концерна. В который раз продемонстрировавшего виртуозное умение подчиняться государственным интересам. ■

ЛОББИ ОТСАХИ

Бриллиантовый комплекс неполноценности

11 января в торжественной обстановке впервые было подписано трехлетнее генеральное соглашение о сотрудничестве между компанией «Алмазы России — Саха» (АЛРОСА) и крупнейшим российским гранильным предприятием ПО «Кристалл» (Смоленск). Участники сделки объявили, что это великая победа российской гранильной промышленности. Между тем эта сделка — еще и крупное личное поражение президента ассоциации российских производителей бриллиантов Евгения Бычкова.

ГЛЕБ ПЬЯНЫХ

11 января директор смоленского завода «Кристалл» Александр Шкадов чувствовал себя именинником. Крупный, веселый, с часами Rolex на руке он рассказывал журналистам, что его гранильное предприятие — самое лучшее, самое крупное, самое жизнеспособное среди всех государственных гранильных предприятий, поэтому поддерживать его — все равно, что российскую гранильную промышленность.

Манна на шее

В основном это все правда. Сейчас в России всего три государственных гранильных предприятия — три «Кристалла» (в Москве, Смоленске и Барнауле). Из-за падения курса рубля они лишились оборотных средств и, как следствие, начались перебои с сырьем. А новые частные гранильные предприятия (все с иностранным капиталом, доходящим у некоторых до 100%) переманивают с госпредприятий самое ценное — профессиональных гранильщиков. В итоге московский «Кристалл», по оценкам коллег, «развален окончательно» и почти ничего не производит сам. Барнаульский «Кристалл» немного производит, «но по деньгам банкрот».

Смоленский «Кристалл» выжил в основном благодаря оборотности своего начальника Шкадова. Он гордится тем, что «с его участием» в Смоленске было создано шесть частных гранильных фирм, обороты которых весьма солидны.

Однако все эти достижения Шкадова оставались балансированием на грани банкротства. Без оборотных средств «Кристалла» ему приходилось постоянно торговаться из-за сырья и «искать контакт» с АЛРОСА.

Производство бриллиантов российскими предприятиями в 1996 году

Завод	Объем производства (\$ млн)
«Кристалл» (Смоленск)	145
«Руиз Даймондс» (Москва)	90
6 частных фирм в Смоленске	80
«Кристалл» (Барнаул)	20
«Интертрейд» (Москва)	30
«Кристалл» (Москва)	5
Другие	30
Огранка российских алмазов за границей на давальческой основе	300
Всего	700

И вдруг сейчас эта компания вдруг повернулась лицом к Шкадову и подписала очень выгодное ему соглашение аж на три года. Оно гарантирует поставки «Кристаллу» якутских алмазов. Конкретные цены и объемы поставок объявлены секретом. Но, независимо от цен, — это настоящий успех завода. Ведь он приобрел не только стабильность поставок сырья, а еще и льготы: товарный кредит на 2 месяца и отсрочку платежей.

11 января Шкадову было вдвойне приятно говорить об этой победе, пото-

Евгений Бычков думает не только о бриллиантах, но и об алмазах



му что он находился в кругу единомышленников. Никого лишнего на торжество не пригласили. Неприглашенный президент Российской ассоциации производителей бриллиантов Евгений Бычков объяснил мне это так: «Они боялись, что я им обедню испорчу».

По его словам, он мог бы испортить им обедню, публично объяснив, что соглашение 11 января — это никакая не поддержка российской гранильной промышленности, а подачка, брошенная одному гранильному заводу. И правительству.

О правительстве Бычков заговорил неспроста, потому что месяц назад личные интересы г-на Бычкова, интересы представляемых им гранильщиков и интересы правительства неожиданно (но не для него) совпали.

Огранка характера

Г-н Бычков играет особую роль в алмазном бизнесе России. Как известно, 23 февраля 1996 года он был со скандалом смещен с должности председателя Роскомдрагмета. Итог его работе подвела Генпрокуратура. Она возбудила уголовное дело и обвинила его в злоупотреблениях, которые нанесли России ущерб в \$165 млн. На эту сумму Роскомдрагмет поставил алмазов и других ценностей сомнительной американской фирме Golden ADA, которая не вернула ни денег, ни ценностей. Уголовное дело пока не закончено. Роскомдрагмет же был расформирован и его функции переданы в Минфин и Минпром.

Но Евгений Бычков не остался без дела и попытался стать лоббистом интересов достаточно новой силы в алмазном бизнесе России — гранильных предприятий.

Если мировой рынок алмазов составляет \$7-8 млрд в год, то рынок бриллиантов — \$12 млрд. Российские алмазы (\$1,35 млрд в год) после огран-

интрига

ки в бриллианты дорожают по крайней мере до \$1,8 млрд. Поэтому в России появилось так много гранильных предприятий. Всего зарегистрировано 167, но реально работающих 50 (из них половина входит в ассоциацию Евгения Бычкова). К 1996 году они перерабатывали в бриллианты уже треть всех российских алмазов. Но при этом практически не заявляли о себе, и каждый из них тихо решал свои проблемы сам.

Г-н Бычков решил помочь им всем сразу, а для этого усилить своим влиянием ассоциацию гранильщиков. Бычков попытался сделать это нахрапом буквально через месяц после своего увольнения. Он решил стать единым закупочным центром алмазов для всех российских гранильщиков. Для этого нужна была самая малость — согласие «Алмазов России — Саха» подписать единый договор с ассоциацией о поставках алмазов гранильщикам. АЛРОСА просто отказалась это сделать — справедливо полагая, что она может успешнее торговаться с каждым гранильщиком в отдельности.

И тогда Бычков пошел другим путем. Он подключил свои связи в правительстве и использовал в своих интересах главную российскую алмазную интригу, о завязке которой „Ъ“ уже писал (см. № 43, 19 ноября 1996).

Главная алмазная забота российского правительства сейчас незамысловата. АЛРОСА добывает алмазов на \$1,3 млрд и заявляет прибыль около \$650 млн (в 1995 году). России принадлежит 32% акций АЛРОСА, следовательно, она должна была получить от нее в 1995 году в федеральный бюджет хотя бы \$220 млн. А получила только \$3 млн. Остальное ушло в бюджет Якутии. Как писал „Ъ“, это произошло из-за секретного указа президента Ельцина от 19 февраля 1992 года и последовавшего соглашения России с Якутией от 31 марта 1992 года. По ним АЛРОСА стала собственником всех алмазов, которые она добывает. В итоге с легкой руки Ельцина с 1992 года Якутия не допускает Россию к алмазам. В 1996-году правительство России осознало свой интерес и попыталось заставить Якутию «поделиться». Для оказания давления на АЛРОСА и Якутию федеральное правительство устроило налоговую проверку АЛ-



РОСА, но обвинения оказались ничтожны. В ноябре 1996 года Москва начала искать новые рычаги давления на Якутию.

Вот к этой интриге подключился Евгений Бычков. От сумел вложить интересы своих гранильщиков в пакет алмазных интересов российского правительства. Как раз в декабре оно уже нашло рычаг, с помощью которого могло взять Якутию за живое. А именно: правительство решило притормозить подписание очередного соглашения АЛРОСА и алмазной монополии De Beers об эксклюзивном праве De Beers на экспорт якутских алмазов. Как известно, АЛРОСА очень дорожит компанией De Beers как налаженным каналом сбыта, через который уже много лет шел весь экспорт сначала советских, а потом российских алмазов.

В декабре 1996 года правительство России решило не утверждать подготовленный контракт АЛРОСА — De Beers. Неформальная причина связана с главным алмазным интересом России — правительство хотело, чтобы АЛРОСА и Якутия (что почти одно и то же) поделились налогами. Но нужна была формальная причина притормозить соглашение. И тут оказался кстати Евгений Бычков со своими гранильщиками. Он направил письмо Черномырдину с протестом против соглашения. Премьер поручил Минфину, Минэкономики и Минпрому разобраться. Г-ну Бычкову оставалось только растолковать специалистам этих ведомств суть российских гранильных интересов. Ему это явно удалось: все эти министерства дали отрицательное заключение на соглашение АЛРОСА — De Beers, причем главной министерской претензией стало «отсутствие в контракте учета конкретных интересов российской гранильной промышленности».

Значение этой победы лоббиста Бычкова для российских гранильщиков продемонстрировала сама De Beers (интерес которой очевиден — чем меньше русские гранят, тем больше экспортируют через De Beers). Причем на грани истерики: в декабре московский представитель Рей Кларк на специальной

Огранка Centenary — крупнейшего в мире алмаза высшей группы цвета. На первом фото сверху алмаз до огранки (599 карат). Огранка заняла три года, причем пришлось удалить часть алмаза. На третьем фото — руководитель огранки Габриэль Толковски. На фото внизу — Centenary после огранки (273 карата)

пресс-конференции возмущался, что из-за отсутствия соглашения АЛРОСА — De Beers и самоуправления русских могут рухнуть цены на алмазы. Алмазный монополист пригрозил в 1997 году не закупать российские алмазы, если соглашение не будет подписано.

Кость в два горла

Однако оппоненты Бычкова не только говорили, но и действовали. За каких-то десять дней нового года они превратили победу Бычкова в его поражение. Причем они повернули против Бычкова его же любимый гранильный интерес.

дельно. И Бычков тут совершенно не при чем.

Так АЛРОСА успешно разделяет и властвует над гранильщиками. Насколько глубокий раскол внесен в их ряды, я убедился, поговорив с директором смоленского «Кристалла» Александром Шкадовым. На второй же минуте беседы со мной он начал ругать московские частные гранильные предприятия:

— С чего вы взяли, что их надо поддерживать? Они все в основном иностранные предприятия — какая же это российская гранильная промышленность? Они только ее разваливали. Например, с московского «Кристалла»

Роскомдрагмета Евгения Бычкова. А начальник управления драгметаллов Минпрома России Владимир Пискунов раньше работал генеральным директором треста «Якуталмаз». В ходе «круглого стола» он прислал записку директору смоленского «Кристалла» Шкадову: «Привез прейскуронт на сырые алмазы?» Шкадов кивнул в ответ.

Рассуждая на государственные темы, эти представители Минфина и Минпрома сразу оговорились, что их ведомства совсем недавно получили функции бывшего Роскомдрагмета, поэтому окончательно еще не выработали свою позицию в алмазном бизнесе.

Лоббист Бычков сумел вложить интересы своих гранильщиков в пакет алмазных интересов российского правительства

Главная государственная алмазная интрига пока развивается под ковром. В правительстве шепотом говорят, что «Якутия уже согласилась поделиться». Но, возможно, там выдают желаемое за действительное. Воочию же развивается пока лишь официальная часть конфликта. А именно: АЛРОСА поспешила исправлять недостатки своего договора с De Beers. Главным «недостатком», как уже было сказано, является отсутствие поддержки российских гранильщиков. И АЛРОСА мигом ее организовала — в виде соглашения со смоленским «Кристаллом» 11 января. Продемонстрирована забота о большом гранильщике. Так был учтен интерес российского правительства и снято главное препятствие к соглашению с De Beers.

Этот ход АЛРОСА был настолько удачным, что АЛРОСА убивает им одновременно двух зайцев. Вторым оказался Евгений Бычков. Он сам это и признает:

— Соглашение со смоленским «Кристаллом» — это скорее неудача, чем успех российских производителей бриллиантов. Ведь это только одно предприятие. Соглашение с ним лишает других гранильщиков возможности выступать, так сказать, всей отраслью. Проиграв вместе, они проигрывают и по отдельности.

Бычков не договорил самого главного — что больше всех проиграл он сам, потому что он становится ненужным всем своим гранильщикам. Вице-президент АЛРОСА Лев Сафонов сказал мне:

— С каждым из гранильных предприятий мы будем разбираться от-

переманили почти всех гранильщиков. К тому же большую часть алмазов они не гранили, а перепродавали. Тем самым они вносили нестабильность на мировой алмазный рынок. А, кстати, смоленские СП этим не баловались... Так что напрасно Бычков гонит волну.

Чужой при своих

Но, может быть, в государственных органах еще осталась общность интересов с Евгением Бычковым?

Мнение государства прозвучало 21 января за «круглым столом» по алмазным проблемам, который организовал журнал «Российская Федерация». Кроме руководителей алмазного комплекса (вице-президента АЛРОСА Льва Сафонова, директора смоленского «Кристалла» Александра Шкадова и президента ассоциации Евгения Бычкова), в нем участвовали представители Минфина и Минпрома, занимающиеся этими вопросами. Я предвкусил столкновение мнений. Но оказалось, что я попал на заседание дружной семьи лоббистов вполне определенных интересов — противоположных бычковским.

Все эти люди оказались близкими друзьями, которые давно называют друг друга на «ты» («Женя», «Саша»). Здороваясь и рассаживаясь вокруг круглого стола, они снисходительно улыбаются, словно им было немного неловко друг перед другом участвовать в этом представлении для журналистов.

Все они в разное время переработали вместе. Нынешний зампред управления Минфина со сложным названием (а по сути — Гохрана) Юрий Котляр еще год назад был замом председателя

Однако тут же ее и высказали, причем очень внятно. Более того, она оказалась совершенно такой же, как у АЛРОСА и смоленского «Кристалла». А именно: они все за соглашение с De Beers, потому что «это стабильность». И они все против тех частных московских гранильных предприятий, «которые принадлежат иностранцам и ничего не приносят России».

А как раз последних в основном и представляет Евгений Бычков. Однако он очень вяло возражал своим оппонентам — как будто нехотя. Поэтому и «круглый стол» его противников на него почти не напал. А мог бы. Ведь эта команда в борьбе с конкурентами готова применять любые методы. Например, Шкадов высказал пожелание «вести госконтроль над производителями бриллиантов, например, вести лицензирование или еще как-то». Представители Минпрома и Минфина понимающе кивнули.

Таким образом эти старые товарищи лоббируют интересы вполне солидной структуры, в которую входят добытчик АЛРОСА, три государственных гранильных предприятия, а также «свои» частные предприятия (шесть смоленских). Солидная «вертикально интегрированная» компания. К которой наверняка придут в итоге все гранильщики: ведь АЛРОСА решила «разбираться с каждым гранильщиком в отдельности». В этих разборках тесная связь любого гранильщика с Евгением Бычковым может даже повредить им. Этот лоббист становится им больше не нужен.

Так сказать, до лучших времен. ■



**КУШАЙ,
МАЛЕНЬКИЙ!**

V-3300T



Это новый пылесос LG. Клочок бумаги, обрывок нитки, немного пыли - это для него самое любимое. Небольшой и очень симпатичный, он всегда под рукой и ждет одного - когда его включат и скажут: "Кушай, маленький!"

V-4030T

V-4040HT

V-3310D



МОСКВА: Магазин-салон **ГолдСтар**: ул.Б.Полянка, 3-9, т.:238-6434; ул.Пятницкая, 35, т.:238-1594; ВВЦ т.:974-7905; **ТЕХНОСТАР** т.:241-3334; Фирма «ПАРТИЯ» т.:913-5090, 913-8787; **МК** т.:181-9200; **АЛТИНА** т.:242-2612; **ОТОН** т.:923-2363; **ОЛБИ** т.:112-0071; **ИИД** т.: 961-3443; **МИКРОДИН** т.:214-3021; **СВ** т.:966-0101; **АБСОЛЮТ** т.:924-9224; **МИМ** т.:253-5222; **МВТМ** т.:449-6749; **БИАНА** т.:913-5006; **М-ВИДЕО** т.:208-0359; **ДВМ** т.:913-5179; **С.-ПЕТЕРБУРГ: АУДИО-ВИДЕО** т.:(812)218-0863; **ДАСАН ТРЕЙДИНГ** т.:(812)277-6878; **ООО «ГРИН ЛАЙН»** т.:(812)327-9374; **ФАЛЬКОН** т.:(812)274-3221; **Н.НОВГОРОД: РОЯЛ** т.:(8312)31-0427; **ЭСТОНИЯ: ИНТЕРЭЛЕКТРОНИКС** т.:(372)223-7312; **ЛИТВА: «JAN & Co»** т.:(3702)26-8512; **ЛАТВИЯ: RD ELECTRONIC LTD** т.:(3717)32-1817; **УКРАИНА: ЧП «АЛГРИ»** т.:(0482)68-5000; **КО «ЛАНА»** т.:(044)227-3262; **I-ТЕС** т.:(044)560-99-58; **БЕЛОРУССИЯ: СП «NTTS TAIR»** т.:(0172)76-9080; **УФА: ТЕХНО** т.:(3472)37-7344; **УРАЛСИБИНВЕСТ** т.:(3472)28-4415; **ЧЕЛЯБИНСК: «ГОЛОВАНОВ И КО»** т.:(3512)65-4460; **АЛМА-АТА: ЮСКО** т.:(3272)38-2282; **ГЛОТУР** т.:(3272)30-4695; **АРХАНГЕЛЬСК: АО «ГЕРМИ»** т.:(8182)43-8302.

ОБЗОР НАЛОГОВ

Государство получит свой процент по частным вкладам

ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ. Государство ввело налог на проценты по банковским вкладам. Страховые выплаты и дешевые ссуды теперь тоже дорого обойдутся налогоплательщикам

ЗАКОНЫ О НАЛОГАХ. Обратной силы не имеют

ПРАВА НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ. Налоговая полиция сможет взыскивать штрафы только через суд

ЕВГЕНИЙ ТИМОФЕЕВ,
член президиума Российской
ассоциации налогового права

Физические лица снова в долгу перед родиной

Правительству все же удалось убедить парламентариев в том, что налог, выражаясь словами министра финансов, должен быть «походным, а не позарплатным». Государственная дума приняла, Совет федерации одобрил, а президент подписал закон «О внесении изменений в Закон Российской Федерации „О подоходном налоге с физических лиц“». Государство объявило войну тем, кто при выплате зарплаты не желает делиться с бюджетом. Способов, которые компании для этого используют, множество, но их можно свести к двум основным.

Способ первый. Дружественный банк (или сам работодатель) выдает работнику беспроцентный кредит или заем, который налогами не облагается. Потом эти деньги вносятся на депозит того же дружественного банка — но уже под высокий процент. Вместо зарплаты работник получает проценты по вкладу, с которых подоходный налог не взимается. Работодатель при этом избавляется от необходимости платить

налоги с фонда заработной платы. Кстати, кроме этой очевидной выгоды, он получает и еще одну: работник не может официально требовать «процентной» зарплаты (а кредитный и депозитный договоры с банком легко расторгнуть).

Теперь ситуация изменится. Подоходный налог при проведении данной операции придется уплатить дважды.

Сначала — с неуплаченных процентов по кредиту или займу. Согласно новому закону, если налогоплательщик получает кредит или заем под процент ниже 2/3 ставки ЦБ (сегодня 36% годовых) в рублях или 10% годовых в валюте, то эта разница считается его доходом, с которого он обязан уплатить налог.

Например, вы получили на год беспроцентный кредит в \$100 тыс. 10% годовых от этой суммы составят \$10 тыс., которые и будут облагаться в составе вашего совокупного дохода по прогрессивной шкале (до 35%).

Единственное исключение из этого правила — когда деньги берутся в займы у гражданина, не имеющего статуса предпринимателя. Поскольку законодатели, очевидно, имеют в виду бытовой заем, ясно, что налог

не должен взиматься и в том случае, когда деньги одалживает предприниматель, но эта сделка с его предпринимательской деятельностью не связана.

Затем — с процентов по депозиту. Полное освобождение от налогообложения процентов по банковским вкладам, благополучно существовавшее пять лет, отменено. Теперь, если ставка по депозиту превышает ставку рефинансирования ЦБ в рублях (сегодня 48%) или 15% годовых в валюте, с разницы придется уплатить 15-процентный налог. Слава Богу, при этом не забыли оговорить, что облагаются только проценты сверх ставки ЦБ или 15% годовых. В противном случае при превышении предельных ставок облагались бы все полученные проценты.

Способ второй. Работник получает беспроцентный кредит или заем и в качестве страхового взноса передает его страховой компании, заключив, например, договор накопительного страхования жизни. Компания по такому договору обязуется: а) в случае смерти страхованного от несчастного случая уплатить некоторую сумму денег его наследникам и б) по истечении срока действия договора возратить внесенные деньги с начисленными на них процентами.

Фактически такой договор является не столько договором страхования, сколько договором банковского вклада. Возмещение на случай смерти обычно обещано маленькое, зато проценты высокие. Их работник и получает вместо зарплаты. А кредит возвра-

щается по окончании действия страхования договора (когда страховая компания вернет страховой взнос).

Законодатели постарались закрыть и эту лазейку. Новый закон предусматривает, что 15-процентным налогом облагается разница между страховым возмещением и внесенным страховым взносом, увеличенным на размер ставки ЦБ на момент заключения договора страхования.

Иными словами, впредь с такой операции тоже придется уплатить налог дважды: сначала с неуплаченных процентов по займу, а потом — с процентов, полученных от страховой компании.

Освобождаются от налогов только выплаты по прямо названным в законе видам страхования. Это обязательное страхование (то есть прямо предписанное законодательством), добровольное долгосрочное (на срок не менее пяти лет) страхование жизни (включая пенсионное страхование), добровольное имущественное страхование и страхование ответственности (при наступлении страхового случая). Не облагаются и страховые выплаты в возмещение вреда жизни, здоровью и медицинских расходов.

Вода дырочку найдет

Итак, государству вроде бы удалось крепко (с двух концов) зажать схемы безналоговых выплат через банковские депозиты и страховые возмещения. Что же, теперь компании объявят реальные зарплаты своим сотрудникам и начнут платить с них налоги? Вряд ли.

Сейчас дополнительно к выплате самих зарплат более 40% фонда заработной платы работодатель должен отчислять в бюджет и внебюджетные фонды (это не считая подоходного налога). Единственный способ, с помощью которого государство могло бы стимулировать компании платить зарплату именно как зарплата, — снизить эту ставку по крайней мере вдвое.

Но оно предпочло пойти по испытанному пути — ввести новые налоги. Надо полагать, налогоплательщики в этой ситуации тоже пойдут по испытанному пути — будут продолжать уклоняться от этих налогов. А найти новую подходящую схему им будет не слишком сложно: на каждую меру есть контрмера.

Так, например, можно взять в банке кредит под 10%, внести его на депозит под 15% и снова государству ничего не платить. Правда, чтобы доход не уменьшился, суммы кредита и вклада придется увеличить. Если раньше для получения, предположим, \$25 тыс. в год хватало \$100 тыс., то теперь нужно уже \$500 тыс. Кроме того, возрастает сумма, которую банк должен зарезервировать в ЦБ, — обслуживание операции дорожает.

Отметим также, что с учетом новых правил получение денег в виде страховых выплат или процентов по банковским вкладам все же выгоднее, чем получение их в виде займов под низкий процент. Если в первом случае с вас возьмут 15%, то во втором, напомним, — до 35%.

Следует обратить внимание и еще на один очень важный момент. **Закон содержит оговорку о его применении к отношениям, возникшим из сделок, заключенных до его вступления в силу.** Следовательно, не следует беспокоиться за-

емщикам и застрахованным, если соответствующие договоры были заключены до официального опубликования закона. Никакие проценты по этим договорам облагаться не будут — даже если они начисляются и выплачиваются после вступления закона в силу.

Материально выгодные налоги

Вводя в закон новые, предусматривающие обложение процентов нормы, парламентарии изменили и формулировку объекта налогообложения. Она была дополнена указанием на «материальную выгоду» с перечислением трех ее конкретных видов — завышенные проценты по банковским вкладам, экономия на процентах по кредитам и займам, завышенные страховые выплаты.

Нет худа без добра. Теперь, по крайней мере, стало ясно, в каких именно случаях (только в трех перечисленных) государство имеет право требовать уплаты налога с «материальной выгоды».

Между тем действующая инструкция Госналогслужбы по применению закона «О подоходном налоге с физических лиц» изобилует требованиями об обложении самых разнообразных «выгод». Вот только два примера.

По инструкции налог необходимо уплатить, в частности, в такой ситуации. При рыночной цене холодильника 6 млн рублей компания купила его за 5 млн и продала сотруднику за 3 млн. Очевидно, что в магазине сотруднику пришлось бы заплатить в два раза больше. Следовательно, он получил «материальную выгоду» в 3 млн рублей и с этой суммы должен уплатить налог.

Другая ситуация вообще анекдотична. Покупаете вы иностранную валюту в банке по курсу ниже ЦБ — с вас должны удержать по-



РЕГИОН, НЕ ИМЕЮЩИЙ НАЛОГОВ.

Льготный налоговый режим:

- МЕСТНЫЕ НАЛОГИ	0%
- НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ	13%
- НДС	15%

"ОТСУТСТВИЕ УСТАВНОГО КАПИТАЛА."



ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РЕГИОН
А П Т А И

ТЕЛ. В МОСКВЕ
246-2469, 246-2290, КРУГЛОСУТОЧНО 723-4007

доходный налог. Продаете валюту по курсу выше ЦБ — тоже удержат. Ведь при этом вы получаете «материальную выгоду».

Поскольку все виды «материальной выгоды» теперь перечислены в законе, неправомерность требований налоговых органов в подобных случаях очевидна. Первое же обращение в Верховный суд с жалобой на инструкцию приведет к признанию ее соответствующих положений незаконными.

И еще о страховках. Новый закон вводит налог не только на страховые выплаты, но и на **страховые взносы. Их будут облагать во всех случаях, когда они вносятся за граждан из средств работодателей.**

Здесь следует обратить внимание на два нюанса.

Первый. Налогообложение предусмотрено при условии, что взнос вносится «за физических лиц». Такая

ситуация возможна только в том случае, если вы сами заключили договор страхования, но за вас из собственных средств заплатила ваша компания (оплатила выписанный вам счет).

Если же договор о страховании вас от несчастного случая заключен вашей компанией самостоятельно, то, оплачивая счет, работодатель платит за самого себя. Ведь это он обязан уплатить деньги по договору, а не вы. Вы, кстати, можете даже не знать, что ваша компания заключила договор в вашу пользу. А зная — не воспользоваться предоставленным вам правом получения страхового возмещения. Таким образом, вы получаете «материальную выгоду», налогообложение которой законом не предусмотрено.

Второй. Законом предусмотрено налогообложение только тех взносов, которые вносятся работодате-



ГАЛАКТИКА

**МНОГОПОЛЬЗОВАТЕЛЬСКИЙ СЕТЕВОЙ КОМПЛЕКС
АВТОМАТИЗАЦИИ КОРПОРАЦИИ.
МОДУЛЬНЫЙ ПРИНЦИП ПОСТРОЕНИЯ,
ТЕХНОЛОГИЯ "КЛИЕНТ - СЕРВЕР",
УДАЛЕННЫЙ ДОСТУП.**

- ▲ анализ финансовой и хозяйственной деятельности
- ▲ управление проектами
- ▲ календарно-сетевое планирование
- ▲ финансовое планирование
- ▲ бухгалтерский учет
- ▲ управление закупками и продажами, материально-техническое снабжение и сбыт
- ▲ учет и управление кадрами
- ▲ анализ рынка товаров и услуг
- ▲ анализ рекламной кампании
- ▲ документооборот



Все модули "ГАЛАКТИКИ" могут поставляться в любых сочетаниях

Приглашаем Вас посетить наши стенды на выставках:

"Бухгалтерский учет и аудит" 21-25.01.97г. Стенд В-16

"Торговые системы и оборудование" 4-7.02.97г. Стенд А-18

**НОВЫЙ
АТЛАНТ**

В Москве: тел. (095) 158-1241, 158-0216, 158-0289, факс 158-9417
E-mail: market@novy-atlant.msk.ru
В Минске: "ТОП СОФТ" тел. (0172) 20-29-85
В С.-Петербурге: "Гэлэкси СПб" тел. (812) 246-9655.
В Киеве: "Гэлэкси Украина" тел. (044) 269-9203, 269-9329.

лем. Соответственно, если заплатившая за вас компания не является по отношению к вам работодателем, то платить налог не нужно.

Ряд нововведений устраняет несовершенства законодательства, с которыми налогоплательщикам приходилось сталкиваться чуть ли не повседневно.

Так, откровенно абсурдные налоговые правила в отношении аренды автомобилей у частных лиц привели к тому, что большинство компаний вообще избегает заключать такие договоры.

Например, если компания арендовала у гражданина автомобиль и обязалась застраховать его в пользу собственника, то по прежним правилам при наступлении страхового случая возмещение должно было облагаться налогом. В результате гражданин получал не всю стоимость своего разбитого авто, а лишь часть ее.

Больше такой проблемы не возникнет. Законом прямо предусмотрено, что страховое возмещение, получаемое по договорам добровольного имущественного страхования при наступлении страхового случая, налогом не облагается.

Другая ситуация. Вам наверняка приходилось ездить в командировки. В отеле какого уровня вам останавливаться, решали в таком случае не вы, а ваша компания. В результате, как это ни парадоксально, уменьшались ваши доходы.

Дело в том, что прежними правилами было предусмотрено, что компенсация расходов на гостиницу освобождается от налога только в пределах утвержденных (весьма скромных) норм. Соответственно, все, что вам возмещалось сверх этих норм, облагалось налогом. Можете навести справки в бухгалтерии.

Впредь подобного не будет. Поскольку вы ничего на проживании в отеле не зарабатываете, то, сколько бы ни стоил номер, подоходный налог с вас не возьмут.

5000 минимумов даются человеку только один раз...

Из прочих поправок наиболее важными являются те, что касаются льгот, предоставляемых при строительстве или приобретении жилья (дома, квартиры, дачи).

Раньше вы имели право уменьшить ваш годовой доход на сумму, потраченную на строительство или приобретение жилья, но не более чем на сумму годового дохода и не более чем на 5000 среднегодовых минимальных зарплат.

Предположим, вы купили квартиру за 300 млн рублей, а ваш доход за год покупки составил 200 млн. Если принять среднегодовой размер минимальной зарплаты равным 50 тыс. рублей в месяц, то 5000 минимумов составят 250 млн. Соответственно, сумма льготы, на которую вы могли рассчитывать, равнялась вашему годовому доходу и составляла 200 млн рублей. Вы имели право уменьшить на нее свой доход (200 - 200) и ничего не платить. Оставшуюся неиспользованной разницу между предельной суммой льготы (с учетом ограничения в 5000 минимальных зарплат) и годовым доходом (250 - 200) вам не засчитывали.

Теперь правила иные.

Во-первых, изменился порядок расчета минимальной зарплаты. Если раньше она определялась в среднем по году покупки, то теперь — в среднем за три года (за какие именно, в законе не сказано, но надо полагать, за год покупки и два предшествующих, так как рассчитывать размер минимума

на два года вперед невозможно). Это не в вашу пользу, так как в абсолютном исчислении размер льготы уменьшается.

Во-вторых, теперь берется не доход за год покупки, а сумма вашего дохода за этот год и два предшествующих. Очевидно, что это выгодно в первую очередь среднему классу — тем, кто может позволить себе купить жилье, но в год зарабатывает не слишком много. Теперь они смогут зачесть сумму расходов на покупку жилья, превышающую их годовой доход.

Поясним это на примере. Оставим цену покупки той же — 300 млн рублей. Пусть и 5000 минимальных зарплат в среднем за три года составят те же 250 млн. И годовой доход такой же — 200 млн. Вы снова уменьшаете его на 200 млн и снова ничего за этот год не платите. Однако теперь оставшиеся 50 млн (250 - 200) вам должны зачесть в следующем году.

Правда, предусмотрено законом и одно существенное ограничение. Если раньше можно было пользоваться льготой раз в год, то теперь — только раз в жизни.

Поэтому для семей, например, предпочтительнее использовать вычет сначала на одного супруга, а затем на другого (если, конечно, они имеют возможность перебрасывать свои доходы друг на друга).

Одиночкам же следует задуматься о том, не стоит ли приберечь льготу на будущее. Может быть, ее лучше использовать не сегодня при покупке однокомнатной квартиры, а через пять лет при покупке трехэтажного особняка?

Тем, кто уже пользовался этой льготой, беспокоиться нечего, ведь обратного действия закон не имеет. Соответственно, на момент вступления поправок в силу

каждый из нас считается никогда этой льготой не пользовавшимся.

Не о чем волноваться и продавцам квартир. Все разговоры об отмене льготы при торговле недвижимостью (выручка от продажи квартиры уменьшается на 5000 среднегодовых минимумов) так разговорами и остались. Льгота сохранена.

Законодателям предложили не спешить

24 октября Конституционный суд вынес постановление № 17-П по делу о проверке конституционности части 1 статьи 2 федерального закона от 7 марта 1996 года «О внесении изменений в Закон Российской Федерации „Об акцизах“».

Одна из важнейших поправок, предусмотренных названным законом, состояла в том, что товары, ввозимые из стран СНГ, предлагалось облагать акцизами. При этом в законе было прямо указано, что эта норма вступает в силу 1 февраля 1996 года. В то время как сам закон был опубликован только 13 марта.

Как и предполагалось, суд признал положение о вступлении закона в силу с 1 февраля неконституционным: статья 57 Конституции прямо запрещает придавать законам, ухудшающим положение налогоплательщиков, обратное действие.

Далее суд задался естественным вопросом: с какой же даты считать закон действующим?

Возможны были два ответа. Первый — с момента официального опубликования (это самый ранний срок, возможный по Конституции). Второй — с даты, которая была бы установлена в том случае, если бы закон вообще не содержал на этот счет никаких специальных оговорок.

Суд остановился на втором варианте, признав таким образом, что указание о вступлении в силу в случае его неконституционности вообще не следует принимать во внимание.

При определении исковой даты суд предложил руководствоваться законом «О порядке опубликования и вступления в силу федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов палат Федерального Собрания». А он устанавливает, что при отсутствии указания на иное закон вступает в силу по истечении 10 дней со дня его официального опубликования. Следовательно, **поправки к закону об акцизах следует считать действующими даже не с 13, а с 24 марта 1996 года.**

Этот вывод суда немаловажен, поскольку подобные ситуации не так уж редки: законодатели часто переоценивают скорость прохождения документов по всем инстанциям.

Вот характерный пример.

С 1 июля 1995 года в Москве были значительно увеличены ставки налога на пользователей автодорог (с 0,06% до 0,11% с оборота для торговли и с 0,8% до 1,5% выручки для остальных плательщиков). Опубликован же соответствующий закон был только 31 августа. Следовательно, указание на его вступление в силу с 1 июля является неконституционным.

Далее. Законом города Москвы «О законодательных актах города Москвы» определено, что в случае, если самим новым законом не установлено иное, он вступает в силу по истечении 10 дней со дня его первого официального опубликования. Значит, новые ставки должны применяться только с 11 сентября.

В названном постановлении Конституционного

суда есть еще два принципиальных момента.

Первый касается даты официального опубликования закона.

Многие утверждают сегодня, что ее можно определять не только по официальным газетам, но и по официальным журналам. В отношении федеральных законов соответственно: не только по «Российской газете», но и по «Собранию законодательства Российской Федерации». В то же время такие журналы попадают к подписчикам с опозданием до двух-трех месяцев.

Приняв это во внимание, Конституционный суд, устанавливая дату обнародования закона, указал, что таковой всегда следует признавать день появления закона в «Российской газете», а не в «Собрании...».

Таким образом, все ссылки налоговых органов на «более раннее» опубликование ухудшающего положение налогоплательщика закона являются неосновательными. Правда, если с опубликованием увязано предоставление льгот, то на дату публикации в журналах ссылаться тоже нельзя.

Второй момент связан с вопросом, есть ли у юридических лиц право обращения в Конституционный суд или оно предоставлено только гражданам. Суд ответил на него, рассмотрев дело по жалобе акционерного общества, хотя ни в Конституции, ни в законе о Конституционном суде юридические лица в качестве возможных жалобщиков прямо не названы.

Логика здесь такая. По закону правом обращения в Конституционный суд обладают как граждане, так и их объединения. Коммерческие организации можно рассматривать как объединения граждан — учредителей и участников. Следовательно, они имеют право обращаться в Конституционный суд.

Правда, остается неясным, как поступать в тех случаях, когда организация, например, имеет только одного участника (гражданина либо государство) или когда она учреждена юридическими лицами.

Представляется, однако, что и такие юридические лица имеют право на обращение за защитой своих прав в Конституционный суд. Ведь если среди участников организации лишь юридические лица, то среди участников этих юридических лиц наверняка найдутся и граждане. Если же организация государственная, то и государство может рассматриваться как объединение всех его граждан. Кроме того, есть еще и обеспечиваемые через организацию права граждан — работников и кредиторов.

Налоговую полицию призвали к конституционному порядку

Если до сих пор Конституционный суд не разочаровывал своими решениями по налоговым делам, то постановление от 17 декабря 1996 года № 20-П по делу о проверке конституционности пунктов 2 и 3 части 1 статьи 11 закона Российской Федерации

«О федеральных органах налоговой полиции» вызывает сожаление.

Формально оспаривалась норма закона, которой налоговая полиция наделялась рядом полномочий Госналогслужбы. Фактически же, поскольку на основании этой нормы полиция во внесудебном порядке списала с компании-жалобщика недоимку и штрафы, речь шла ни много ни мало о самом праве налоговых органов на беспорядочное взыскание штрафов и недоимок, которое предоставлено им законами об основах налоговой системы и о Госналогслужбе.

Согласно статье 35 Конституции, никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Следовательно, Конституция отрицает возможность изымать имущество по решениям других органов.

Однако суд решил проблему по-другому. Он указал, что право частной собственности не абсолютно и в силу Конституции может быть ограничено федеральным законом в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Что вполне справедливо: вменение собственнику обязанности передавать часть своего имущества государству в вышеуказанных целях (то есть установление налогов) и есть такое конституционное ограничение. «Налог — необходимое условие существования государства», — указал суд. С чем трудно не согласиться.

Далее суд указывает, что «взыскание налога не может расцениваться как произвольное лишение собственника его имущества — оно представляет собой законное изъятие части имущества, вытекающее из конституционной публично-правовой обязанности».

С этим тоже трудно не согласиться. Но ведь никто и не спорит с тем, что «взыскание налога» конституционно. Вопрос в другом: по чьему решению этот налог может быть взыскан?

Суд особо отмечает, что спор по поводу невыполнения налогового обязательства находится в рамках публичного, а не гражданского права. Из этого, правда, ничего не следует: субъектами налогового спора все равно остаются собственник-налогоплатель-

щик и претендующее на его собственность государство.

Между тем именно на этом основывает свое решение суд. Указано, что «наделение налогового органа полномочием действовать властнообязывающим образом при бесспорном взыскании налоговых платежей правомерно в той степени, в какой такие действия, во-первых, остаются в рамках именно налоговых имущественных отношений, а не приобретают характер гражданско-правовых, административно-правовых или уголовно-правовых санкций и, во-вторых, не отменяют и не умаляют права и свободы человека и гражданина».

Далее: «при этом налогоплательщику во всяком случае гарантируется вытекающее из статьи 46 Конституции Российской Федерации право на судебное обжалование решений и действий (бездействия) налоговых органов и их должностных лиц».

Из этого делается вывод, что **бесспорный порядок взыскания налоговых платежей при наличии последующего судебного контроля как способа защиты прав юридического лица не противоречит Конституции. Поскольку пеня представляет собой компенсацию ущерба, нанесенного государству несвоевременной уплатой налога, она так же, как и недоимка, может быть взыскана бесспорно.**

Фактически суд рассмотрел вопрос о праве налогоплательщика на судебную защиту (о котором речь не шла вовсе), а не о праве налоговых органов изымать чужое имущество без санкции суда.

Только в самом конце мотивировочной части постановления суд косвенно указал еще одно основание своего решения. Там отмечается, что запрет на лише-

ние собственника его имущества без решения суда является неким правом этого собственника (правда, суд не смог это «право» даже сформулировать). И, следовательно, поскольку Конституция не содержит указания на недопустимость ограничения этого права, оно может быть ограничено в общественно значимых целях.

Наделение же полиции правом взыскания штрафов в бесспорном порядке признано превышением конституционно допустимого уровня ограничения «права», поскольку применение штрафов носит не восстановительный, а карательный характер. Поэтому **впредь полиция взыскать штрафы собственным решением не сможет — это неконституционно.** Что уже очень неплохо.

Наличие такого указания практически гарантирует, что, если в Конституционный суд поступит соответствующий запрос, по нему будет вынесено аналогичное решение и в отношении прав налоговых инспекций. Можно также рассчитывать на то, что признавать бесспорное взыскание штрафов налоговыми органами незаконным будут и арбитражные суды.

Надо отметить, что если в резолютивной части решения суда соответствующая норма закона признана неконституционной без всяких оговорок, то в мотивировочной части такие оговорки имеются. Указано, что в случае обжалования решения о применении штрафа взыскание «не может производиться в бесспорном порядке, а должно быть приостановлено до вынесения судом решения по жалобе налогоплательщика».

Сегодня применить это положение невозможно — налоговые органы зачастую даже не предупреждают о

взыскании штрафов и просто списывают их со счетов налогоплательщиков. Поэтому руководствоваться надо резолюцией суда — налоговая полиция (и инспекция) должна обращаться за взысканием штрафа в суд.

А предложенный порядок является, по сути, подсказкой законодателю установить порядок обжалования, аналогичный порядку обжалования решений о наложении административных взысканий.

Решение налоговых органов о взыскании штрафа (выносится в присутствии штрафуемого) можно обжаловать в течение 10 дней. Если жалоба в суд не поступила, суд санкционирует исполнение решения, не рассматривая его по существу. Таким образом решение не судебного органа превращается в решение суда. Очевидно, что установление такого порядка соответствовало бы требованиям Конституции и в достаточной мере обеспечивало бы защиту как прав налогоплательщика, так и интересов общества.

Есть и еще один нюанс. Суд сформулировал понятие налогового правонарушения. Это «предусмотренное законом противоправное деяние, совершенное умышленно либо по неосторожности».

Соответственно, не могут налагаться санкции за невиновные нарушения, например, в тех случаях, когда налогоплательщик предпринял все необходимые действия для исполнения своих обязательств, однако они по обстоятельствам, от него не зависящим, остались невыполненными. Так, если налогоплательщик направил отчетность налоговым органам по почте, а в пути она оказалась утерянной, санкцию за непредставление документов применить нельзя. ■

ШВЕЙЦАРИЯ

БАНКИ · СТРАХОВАНИЕ · НЕДВИЖИМОСТЬ · 3—9 марта 1997 г.

Организаторы конференции: Montreux Convention and Tourist office; Hotel Royal Plaza-International; Impar trust reg.
Контактные тел.: Москва (095) 2617525, 2619490, 2673472; Ст. Петербург (812) 2488263; Монтре, Швейцария (4121) 9633220
Специальная скидка от организаторов — при регистрации до 1-го февраля 1997 г.

- Доклады ведущих экспертов швейцарских банков, страховых и риэлтерских компаний. *Синхронный перевод на русский язык.*
- Посещение знаменитого Женевского автосалона.
- Большой выбор экскурсий.
- Особая программа для женщин.
- Проживание в пятизвездочном отеле Royal Plaza на берегу Женевского озера.

Всем участникам конференции гарантирована визовая поддержка.



Оптимизация Вашего бизнеса!

ALCOR

Financial & Legal Services

• **Продажа готовых безналоговых компаний за рубежом** (на Кипре, в США и других оффшорных зонах);

• **Открытие банковских счетов в Европе и США** (в том числе кодированных);

• **Продажа готовых российских фирм** (с внесенным уставным фондом и без), регистрация: ЗАО, ООО, СП, филиалов, аккредитация представительств;

• **Консультации — бесплатно.**

• **Услуги специалистов по налоговому планированию и внешнеэкономическим операциям;**

• **Аудит и бухгалтерское обслуживание** (лицензия №003627 от 28.09.95), составление балансов и защита их в налоговой инспекции, восстановление бух. учета;

• **Инвестиционные и финансовые операции** (лицензия №70 от 2.03.95);

• **Банковское обслуживание юридических лиц** (лицензия №2879 от 9.06.94).

Только солидным клиентам лидер налогового планирования предлагает новейшие пути легального снижения налоговых и прочих выплат. Мы создадим для Вас индивидуальную схему, предоставим в Ваше распоряжение наш российский банк, оффшорные компании и банки, нашу финансовую компанию. Обеспечим работоспособность предложенной схемы.

Мы знаем что Вам нужно! Мы знаем как это сделать!

Надежность, качество и профессионализм Вам гарантирует наш 5-летний опыт

Головной офис

Ленинский пр-т, 9, ст. м. "Октябрьская".

Тел.: 956-33-82, 956-07-70, 236-12-74. Факс: 956-33-83.

Park Place

Ленинский пр-т, 113/1

Тел.: 956-53-52, 956-53-53.

ДОКУМЕНТЫ

Алкоимпорт: правительство не достигло нужной крепости

Правительство решило, что водку в Россию теперь будут ввозить только специмпортеры. Конечно, если МВФ разрешит. А вот вывоз из России нефти МВФ уже разрешил. Так что правительству остается только повышать экспортные акцизы. Что оно и делает.

ВЛАДИМИР СТУПИН

Новый алкогольный порядок

С 1 января 1997 года в Россию запрещено ввозить спирт и водку. Только в феврале — и то в лучшем случае — импорт будет возобновлен. Но теперь им займутся немногие избранные государством компании. Дело в том, что постановлением правительства от 30 декабря 1996 года № 1590 «О мерах по упорядочению ввоза на таможенную территорию Российской Федерации спирта этилового и водки» на импорт названных продуктов в России впервые вводятся лицензии. Выдавать их будет Минэкономики (именно будет — порядок только разрабатывается).

Соответствующим ведомством поручено в месячный срок закончить переговоры со странами — участниками Таможенного союза (Белоруссия, Казахстан и Киргизия) «о введении лицензирования импорта спирта этилового и водки». Российское правительство предприняло попытку разрешить и самую злободневную проблему — перекрыть канал льготного импорта через территорию Белоруссии. С Лукашенко будут договариваться о разработке на ввоз спирта и водки лицензии единого образца.

Словом, в России вводится институт специмпортеров водки. Те, кто захочет ее ввозить, должны будут теперь обратиться к специм-

портерам, то есть фирмам, получившим лицензию.

Как следствие, импорт водки существенно сократится. Во-первых, мало найдется желающих проходить сложную и дорогостоящую процедуру получения лицензии. А во-вторых, немногие захотят ввозить водку при посредничестве специмпортера — ведь он непременно потребует высокие комиссионные (надо же ему на кого-то переложить лицензионные расходы).

Существующий сейчас дефицит хорошей водки увеличится, и она сильно подорожает. Дефицита плохой не будет — возрастут ее производство внутри России и контрабанда из-за рубежа. Короче говоря, хорошей и дешевой водки российские потребители долго не увидят.

Кому и зачем все это понадобилось? Ответ следует искать в среднесрочной стратегии российского правительства, где в качестве основного инструмента поддержки внутреннего производства в «традиционном секторе» называется именно защита от конкуренции с импортом. Введение лицензий на импорт спирта и водки и есть попытка такой защиты. Причем далеко не первая.

Старые хитрости

Еще в марте прошлого года появилось постановление правительства, в котором предусматривалось ввести на всю алкогольную продукцию, за исключением пива, импортные квоты. Оно

было подвергнуто серьезной критике, и правительству пришлось признать, что нет смысла защищать производителей таких видов продукции, которая в России вообще не выпускается, например легких виноградных вин.

В результате в сентябре вышло новое постановление «О введении защитных мер в отношении ввоза на таможенную территорию России спирта и водки». Оно, как следует из названия, предусматривало введение в 1997 году импортных квот уже только на спирт и водку.

Наконец в последнем, декабрьском постановлении, как мы видели, о квотах речи уже не идет. На смену им пришли лицензии. И хотя совершенно ясно, что это всего лишь попытка достигнуть старых протекционистских целей новыми средствами, не менее очевидно и другое: правительство, начав в марте с глобального ограничения ввоза любого спиртного, после упорных оборонительных боев последовательно отходит все дальше на заранее подготовленные позиции.

Кто же так упорно теснит отечественные алкогольные редуты? Это самый влиятельный член российского кабинета министров — Международный валютный фонд, неустанно искореняющий методы административного регулирования внешних экономических отношений.

Разумеется, в московском Белом доме валютному фонду пытались оказать противодействие: вице-

премьер Олег Давыдов, например, делал громкие заявления о том, что не дело МВФ вмешиваться в решения российского правительства, принятые в полном соответствии с регламентом введения защитных мер, существующим во Всемирной торговой организации (ВТО). Но решающим аргументом, как и следовало ожидать, явилось продолжение программы кредитования валютным фондом российского бюджета. Результат: требования фонда учтены. Но формально.

Формально потому, что Минэкономики уже сейчас предлагает, чтобы импортеры перед получением лицензии вносили в бюджет все акцизы, импортные пошлины и налог на добавленную стоимость. Иными словами, через предварительно уплачиваемый объем платежей хочет ввести те же квоты.

Хитрость вряд ли удастся. Прежде всего, практика показывает, что, сколько бы ни принималось решений о согласовании российского и белорусского таможенных законодательств, контрабандный белорусский коридор исправно действует. А потом, вообще непонятно, почему, настояв на отмене квот, МВФ согласится на лицензии. С его точки зрения, одно ничем не лучше другого.

Впрочем, в запасе у российского правительства есть и другие меры. Проведя расследование по каждому случаю нанесения ущерба российским производителям

(как этого требует ВТО), оно может обратиться к введению временных повышенных импортных квот (компенсационных, специальных и т. д.). Или просто повысить ввозные пошлины на спиртное.

Акцизные ставки сделаны

22 января вступил в силу закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон „Об акцизах“». До сих пор акцизы рассчитывались в процентах от стоимости спиртного, причем по разной шкале для отечественной и импортной продукции. Теперь их будут брать по твердым ставкам вне зависимости от того, где напиток произведен (см. таблицу).

Зачем власти придумали новую систему, понятно. Прежний порядок был установлен, когда цены на спиртное непрерывно росли — автоматически повышались и акцизы. Сейчас рынок насыщен низкокачественным алкоголем, цены остановились. Поэтому расчет акцизов в зависимости от стоимости товара потерял для государства всякий смысл и причиняет одни неудобства. Новый порядок куда проще. Ни цена, ни происхождение товара уже никого не волнуют. Относит, например, продавец напитков к «винам натуральным» — пожалуйста, плати 2 тыс. рублей за литровую бутылку и торгуй на здоровье.

Обращает на себя внимание, что непосредственно

про водку в законе ничего не говорится. Она отнесена к разряду «алкогольной продукции за исключением вин и слабоалкогольных напитков», и с учетом содержания этилового спирта с нее собираются брать 18 тыс. руб. за литр.

Новый закон сильно испортит жизнь импортерам. При получении лицензии от них, как уже говорилось, скорее всего потребуют внести вперед все сборы и налоги. В том числе и акцизы. И уклониться от уплаты будет не так-то просто. Если ценами импортеры могут относительно легко манипулировать, то скрывать реальные объемы ввозимого спиртного гораздо труднее. Хотя, конечно, и здесь нет ничего невозможного.

Что изменится для потребителя? Вообще-то, на цены нововведения повлиять не должны: фиксированные ставки определены исходя из существовавших до сих пор ставок в процентах от стоимости. По идее, рынок даже должен измениться в лучшую сторону. Стало выгоднее торговать хорошими, дорогими напитками — все равно ведь акциз одинаковый, так пусть уж он будет поменьше по отношению к цене. Лучше заплатить государству 2 тыс. руб. за бутылку хорошего вина, чем плохого. Однако хорошего вина на российском рынке мало, а после введения института специмпортеров больше точно не станет. Так что скорее всего продавцы просто будут по-прежнему выдавать де-

Алкогольная продукция за исключением вин и слабоалкогольных напитков	45 тыс. руб. за 1 литр безводного (стопроцентного) этилового спирта, содержащегося в готовой алкогольной продукции
Вина натуральные, слабоалкогольные напитки	2 тыс. руб. за 1 литр
Вина (за исключением натуральных) специальные, виноградные и плодовые напитки крепостью до 28 процентов включительно	3 тыс. руб. за 1 литр
Вина игристые и шампанские	500 руб. за 1 литр
Пиво (за исключением разлитого в жестяные банки)	500 руб. за 1 литр
Пиво, разлитое в жестяные банки	900 руб. за 1 литр

BUSINESS MANAGEMENT INTERNATIONAL
 San Francisco, USA tel. (415) 861-2252, fax (415) 861-3303

KW Высшее образование в американском университете
 Дипломы и степени
БАКАЛАВР, МАГИСТР, ДОКТОР
 бизнеса, финансов и банковского дела
 Обучение на русском языке
 8-18 месяцев **ЗАОЧНО** без выезда в США

- + Регистрация компаний в США, Европе и offshore.
- + Готовые корпорации и LLC
- + Счета в первоклассных банках США и Европы
- + Кредитные карты GoldVISA, MasterCard, American Express
- + Эмиграция в США и Канаду
- + Аккредитация инофирм

Приглашаем региональных представителей

Москва (095) 917-7847 (095) 917-1225	С-Петербург (812) 246-9673 (812) 246-9639	Киев (044) 416-4535	Минск (0172) 265-145
--	---	------------------------	-------------------------

шевое плохое спиртное за дорогое хорошее.

Соло на трубе. Исполняет Минтопэнерго

На прошлой неделе Виктор Черномырдин подписал постановление правительства Российской Федерации № 30 «Об установлении дифференцированных ставок акциза на нефть, добываемую на территории Российской Федерации».

На первый взгляд, это постановление ничем не выделяется из потока рутинных правительственных документов: ставки нефтяных акцизов корректируются регулярно. Однако за скучными цифрами скрывается большая победа — производителям нефти в очередной раз удалось потеснить нефтетрейдеров. Но обо всем по порядку.

Компании — экспортеры нефти делятся на две группы — те, которые нефть добывают и потом продают (нефтепроизводители), и те, которые ее покупают, а потом перепродают (нефтетрейдеры). За доступ к трубе они жестко конкурируют друг с другом. Причем если компании-посредники могут рассчитывать только на свои силы, то интересы нефтепроизводителей в правительстве отстаивает министр топлива и энергетики Петр Родионов. И отстаивает, надо признать, весьма успешно.

Сначала к системе трубопроводов стали допускать только тех трейдеров, которые имеют официально оформленное право переуступки экспортной нефти производителем. Но и то только во вторую очередь — после нефтедобытчиков.

Трейдеры нашли лазейку — федеральные экспортные программы. Если компания выполняет такую программу, не допустить к трубе ее просто не имеют права. За короткое время число федеральных программ перевалило за четыре десятка, и в Минтопэнерго с огорчением обнаружили, что компаниями-посредниками в первоочередном порядке экспортируется 76% нефти.

Произведя этот грустный подсчет, Минтопэнерго приняло экстренные меры. Появился проект постановления, согласно которому объем экспорта нефти из России по федеральным программам должен был быть резко сокращен — с 53,203 млн тонн в 1996 году до 40 млн тонн в этом году.

Однако увидеть свет этому постановлению было не суждено. Кто же позволит сократить федеральный экспорт?! Может, Павел Бородин, начальник управделами президентской администрации, который курирует реконструкцию Кремля, а деньги на нее получает от экспорта нефти? Или мос-

ковская патриархия — владелец РАО «Международное экономическое сотрудничество», которое эту программу осуществляет?

Петр Родионов, тем не менее, не отступил. Несколько месяцев в недрах Минтопэнерго в строжайшей тайне готовилось названное выше постановление. Говорят, наиболее интересный пункт этого документа (сейчас стоит под номером 2) до самого последнего момента прятали в примечаниях. Он гласит, что «с 1 ноября 1996 года при экспорте по решениям Правительства Российской Федерации нефти и газового конденсата организациями,купающими нефть и газовый конденсат у нефтедобывающих предприятий по внутренним ценам российского рынка, взимание акциза таможенными органами производится по установленной для соответствующего нефтедобывающего предприятия ставке акциза, увеличенной на 30000 рублей». Посредник? Посредник. Плати еще 30 тыс. с тонны.

Конечно, для трейдеров это не смертельно. Разница между внутрироссийскими и мировыми ценами на нефть (около \$72 и \$130-140 за тонну соответственно) вполне позволяет им отдать государству с тонны несколько лишних долларов. Но по сравнению с производителем их конкурентоспособность сразу падает. Чего и добивалось Минтопэнерго.

Впрочем, победа досталась Родионову недешево: с 1 ноября 1996 года (тоже задним числом) ставки акциза увеличены и для большинства нефтедобывающих предприятий. Объясняется это не только необходимостью корректировки цифр из-за роста валютного курса, но и чисто фискальными причинами. Ведь после отмены экспортных пошлин

доходы от нефтяного экспорта в бюджет поступают только через акцизы. А государству все равно, кто дает ему деньги — будь ты нефтетрейдер, нефтепроизводитель или духовный пастырь, к примеру.

Налог с игроков

В Государственной думе появился разработанный Минфином законопроект «О внесении изменений и дополнений в статьи 2 и 9 закона Российской Федерации „О налоге на прибыль предприятий и организаций“». Документ определяет методику взимания налога на доход от государственных ценных бумаг.

По всей видимости, депутаты рассмотрят законопроект в самое ближайшее время, так как 20 трлн руб. поступлений от этого налога уже заложены в бюджет текущего года. По той же причине можно с уверенностью предсказать, что документ будет принят.

Между тем часть парламентских экспертов не раз выражали откровенный скептицизм относительно целесообразности введения самого налога.

Так, глава думского бюджетно-финансового комитета Михаил Задорнов неоднократно высказывал неодобрение по поводу того, что, снижая доходность гособлигаций, правительство одновременно предлагает ввести налог на прибыль от операций с ними. По его мнению, это просто повлечет за собой увеличение стоимости государственного внутреннего долга.

Возмущался и председатель налогового подкомитета Александр Починок. Он предупреждал, что, если взимать этот налог только при погашении ценной бумаги, «любой грамотный игрок ГКО сможет от него уйти». Действительно, в этом случае владельцу ценной бу-



LEXIS-NEXIS, a division of Reed Elsevier Inc.
943 Springboro Pike, P.O. Box 933, Dayton, Ohio 45401,
tel. (513) 865-6800, fax (513) 865-6919;
Санкт-Петербург, 191011, п. в. 175, тел. факс: (812) 327-8361,
тел. (812) 279-8701

ПРОВОДИТ ПОДПИСКУ НА ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ КРУПНЕЙШЕГО В МИРЕ БАНКА ДАННЫХ LEXIS-NEXIS

предоставляет доступ в режиме ONLINE к международным информационным ресурсам, содержащим более 6200 информационных источников, около миллиарда документов, информацию крупнейших агентств: REUTERS, CNN, BBC, ASAHI, ABC, TASS, THE XINHUA, AGENCE FRANCE PRESSE, ASSOCIATED PRESS и т.д.

Каждую неделю базы данных пополняются 14 млн документов. Здесь Вы найдете: информацию о финансах и бизнесе миллионов фирм всего мира; данные о биржевых котировках, сделках, проектах, рынках; политические и экономические прогнозы; сведения о людях, новейших технологиях и разработках; маркетинговые и инвестиционные обзоры; законы США, Англии, Канады, Австралии и других стран, международные законы.

В Lexis-Nexis в десятки раз больше документов, чем на всех серверах системы INTERNET.

E-mail: Nikolai @ Likhodedov. sph.su

LEXIS and NEXIS are registered trademarks of Reed Elsevier Properties Inc., used under license.

маги ничто не мешает продать ГКО за день до погашения, скажем, за 99,99% цены. Потерять одну сотую процента дохода, а налог вообще не платить.

Оказалось, однако, что Минфин уже тогда все рассчитал.

Во-первых, налог на прибыль будет уплачивать каждый владелец ценной бумаги в зависимости от срока ее держания и роста курсовой стоимости. «Доход в виде процентов по государственным ценным бумагам и доход по ГКО, приравненный к процентному доходу, — отмечают авторы законопроекта в пояснительной записке, — распределяется между очередными владельцами облигаций пропорционально фактическому времени их нахождения на балансе по отношению к общему сроку ее обращения».

Во-вторых, Минфин предлагает пункт 4 статьи 2 закона «О налоге на прибыль предприятий и организаций» дополнить новой нормой, согласно которой, «прибыль (убыток) от реализации участниками финансового рынка государственных ценных бумаг Российской Федерации... оп-

ределяется как разница между продажной ценой (без учета сумм накопленного процента) и ценой приобретения этих ценных бумаг (без учета сумм накопленного процента)».

Таким образом, уплатить налог придется не только при погашении, но и при каждой продаже. Как гласит законопроект, «доходы, полученные на рынке ценных бумаг в виде положительного сальдо разниц за отчетный период переоценки облигаций, относятся на увеличение налогооблагаемой базы».

В обоих случаях сумма налога составит 15% прибыли.

Если участник рынка продал бумагу дешевле, чем купил, но не дешевле рыночной стоимости, то налог платить не придется. «Убытки, полученные в виде отрицательного сальдо разниц от переоценки государственных облигаций РФ... принимаются при налогообложении в уменьшение валовой прибыли в размере, не превышающем положительного сальдо курсовых разниц от переоценки государственных облигаций, образовавшихся за период с начала отчетного года».

CLASSIFIED

По всем вопросам размещения рекламных объявлений обращаться в РА «ЗНАК» Издательского дома «Коммерсантъ».
Телефон: 220-24-65. Факс: 231-36-38.

УСЛУГИ

КАНАДА

• Фирмы • Второе гражданство
• Полный спектр услуг
(095) 253-0761, E-mail: flex@box124.netelab.ru
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ

СРОЧНАЯ ЛИКВИДАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Регистрация, лицензия.
Тел.: 975-41-31, 975-41-47

■ ОФШОРЫ в США \$520. Счета. — 330-8305.

■ Рег-я фирм. Измен. ГРП. Лицензии: стр-во в т.ч. федерал., туризм. — 911-2505.

■ Юр. услуги, суд, арбитраж. — 911-6550, 911-6502.

■ Рег. фирм, фондов, лиценз., тов. знак. — 208-1392, 207-1862.

■ Рег-я, ликвид-я. Готовые фирмы. Офшоры. — 280-1440, 280-3305.

ОФШОРЫ.....ОТ \$540
СЧЕТА.....ОТ \$199

СП, АККРЕДИТАЦИЯ АУДИТ, КОНСАЛТИНГ

Тел.: (095) 250-0160, 232-3380
ст. м. "Белорусская" (20 метров)

■ Offshore companies. Налоговое планирование. Т. 913-7264, 928-7405 (м. Турген.).

■ БИЗНЕС-ПЛАНЫ, ТЭО. — 153-0850.

■ Аудит—Сервис. — 943-9572.

■ АО, ООО. — 278-3384.

UBC Universal Business Consulting

ОФШОРНЫЕ КОМПАНИИ

США > Ирландия > Кипр > Мальта > Канада > Австралия
> Панама > Великобритания > Бельгия > Гонконг > Швейцария
> Люксембург > Бразилия > Вирджинские о-ва

- ✓ Регистрация (в т.ч. срочная) компаний всех типов
- ✓ Секретарские услуги. Бухгалтер. Аудит.
- ✓ Открытие счетов (в т.ч. модаль).
✓ Готовые компании. Перерегистрация - 1 час.
- ✓ Информационно-справочная литература по ведению бизнеса.



Тел.: (095) 258-1722
Тел./факс: (095) 258-1723

АДВОКАТСКОЕ БЮРО

- ♦ Правовое сопровождение инвестиционных проектов и внешнеэкономических сделок
 - ♦ Срочная защита по таможенным и налоговым вопросам
 - ♦ Правовая защита личности и бизнеса
- Москва, Центр: (095) 206-86-05/06

Мы решим Ваши проблемы!

AMROS CS

Регистрация офшорных компаний

включая все расходы
Безналоговые счета
в руб. и в валюте
с возможностью снятия
наличных в Москве.
Счета в крупных европейских банках.
Аккредитация.

595\$

М. Маяковская, тел.: (095) 250-3822-5812.

■ Регистрация фирм. — 157-3741.

■ БИЗНЕС-ПЛАНЫ по междунар. стандартам. Содействие в поиске финансирования проектов на конкурсной основе. — 252-4076, 252-7102.

■ Рег. фирм. Готовые. Офшоры. Центр. — 229-0298.

РЕГИСТРАЦИЯ в т.ч. иностранных инвестиций, нетиповых правовых форм. Аккредитация ГОТОВЫЕ ФИРМЫ

Тел.: (095) 255-8133/6032

■ ДЕТЕКТИВ — работы повышенной сложности. — 969-0661.

■ Налоговый юрист. Консультации. — 129-2094.

■ Иммиграция в Канаду. — 429-1000.

■ Проспекты эмиссии. — 217-2993.

НЕФТЕПРОМБАНК

Дилинговые операции на мировом валютном (FOREX) рынке

- ✓ Крупосуточное провадение операций
 - ✓ Кредитное плечо для провадения операций
 - ✓ Прямой доступ к мировым торговым системам
 - ✓ Удобное расположение офиса в центре Москвы
- А также удобный доступ к рынкам:
Корпоративных ценных бумаг (РТС)
ГКО-ОФЗ (в режиме реального времени)
- ✓ Консультации опытных брокеров
 - ✓ Обучение предствителей клиента работе на рынках ГКО-ОФЗ
 - ✓ Помощь в бухгалтерском учете

☎ (095) 923-55-53 ☎ 924-37-71

РЕГИСТРАЦИЯ в т.ч. срочная

- ЗАО.ОАО.ООО.СП, изменения
- АКЦИИ, ПРОСПЕКТЫ ЭМИССИИ
 - ФОНДЫ, АССОЦИАЦИИ, ОБЩЕСТВЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ
 - АНТИМОНОПОЛЬНЫЙ КОМИТЕТ
 - OFFSHORE (в т.ч. готовые)
 - АККРЕДИТАЦИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ
 - ЛИЦЕНЗИИ—ПЯНАДАТЬ ВИДОВ
 - ГОТОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ уставный капитал оплачен полностью
- АО ФОРПОСТ
м. Тургеневская
тел. (095) 913-72-64; 928-44-17
тел/факс 928-74-05

■ Балтийское побережье Польши: личная и деловая аккредитация, недвиж. обслуж. торговых операций. — 8.10.48.601673377.

■ Таможня. — 165-1163.

■ Таможня А/М. — 924-7639.

ELTA

- Регистрация: АО, ООО, индфирм, готовые.
 - Арбитраж, правовые консультации.
 - ПМЖ, недвижимость.
- Часов, Новос Зеландия, Кипр и др.
Тел. 926-0752. Кузьминской Мост, 21/5, 4-й подъезд

КАЧЕСТВЕННО регистрируем и консультируем:

- offshore от \$ 500 (в т.ч. готовые);
- счета: Германия, Швейцария;
- аккредитация, СП.

Перевод, восстановление и подготовка документов для индфирм.
Тел.: 256-45-47,
ст. м. «Улица 1905 года».

■ Регистр. Гот. фирмы. Лиценз. ФАКТОТУМ. — 912-3538.

■ БИЗНЕС-ПЛАНЫ. — 291-1837

СРОЧНАЯ ЛИКВИДАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Тел.: 973-2586, м. БЕЛОРУССКАЯ

РЕКЛАМА

в 95 областных газетах России
выскажем по факсу
подробный прайс-лист
Тел/факс (095) 956-1872, 742-0477

ПРОДАЁМ

■ Банк. — 960-8907.

■ Предприятия (земля, фонды). — (095) 284-0368.

■ Банк. — 240-9540.

■ Инвест. комп. с лиц. — 187-0111.

■ Элит. кв. на Пречистенке. Срочно. Недорого. — 212-2190.

■ Новый дом на побережье в Испании. — 495-7248.

■ Продажа МАЗов. — 477-8545.

■ Продаем или меняем дом на Кипре на квартиру в Москве. — 331-3388.

■ Финансовую комп. с лиц. — 932-4518.

ПОКУПАЕМ

■ Ni-сплавы, нерж. сталь, Cu, Ti, латунь, бронзу и пр. — 289-0025.

■ Инвестиц. ин-т. — 133-8205.

■ Инвест. комп. с лиц. — 187-0111.

■ Купим, возьмем на переработку галлий и его отходы. — (095) 527-4670.

ОБУЧЕНИЕ

■ Английский. Курс МГИМО, Оксфорд, бизнес. — 932-6856.

■ МИД РФ КЦ: англ. яз., иностр. препод.; протокол и этикет. — 244-1527.

РАБОТА

Требуется директор
В/о. опыт работы, собственный бизнес-план на должность руководителя ризлтерской фирмы. Есть офис, штат, лицензия.
Тел.: 252-61-004.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Фирма сдает в аренду
АМЕРИКАНСКИЕ КОТТЕДЖИ
в элитарном охраняемом поселке
в 15 км от МКАД
на Рублево-Успенскому шоссе.
Контактный телефон:
145-96-53

РАЗНОЕ

■ ЧЕХИЯ: паспорт, недвиж. — 236-9744.

■ У Вас склад в СНГ или партнеры в др. странах? ENR (США) предлагает уникальную продукцию. Доходы приятные. — 480-1280 круглосуточно.

Окончание. Начало в № 1

**РЕСТОРАНЫ,
БАРЫ, КАФЕ
«Максим'с»**

Моховая ул., 15/1
258 7000, 258 7148
с 12.00 до 23.30

AMERICAN EXPRESS, VISA,
EUROCARD/MASTERCARD,
DINERS CLUB

Банкеты до 200 человек, французская кухня, около 100 видов французских вин. Специальное меню для банкетов.

Скидка от стоимости питания 10%

**«Националь»
(банкетная служба)**

Моховая ул., 15/1
258 7148, 258 7000
с 9.00 до 19.00

AMERICAN EXPRESS, VISA,
EUROCARD/MASTERCARD,
DINERS CLUB

Специальное меню для банкетов, русская и европейская кухня.

Скидка от стоимости питания 10%

«Яръ»

Ленинградский пр-т, 32/2
250 7253, 250 7449
с 7.30 до 11.30 и с 13.00 до 23.30

AMERICAN EXPRESS, VISA,
EUROCARD/MASTERCARD,
JCB, DINERS CLUB

Три зала ресторана на 50, 60, 200 мест. Питание, проведение фуршетов до 400 мест, банкетов, презентаций, семинаров, конференций.

Скидка при посещении ресторана 5%

Клуб «Ностальжи»

Чистопрудный б-р, 12а
916 9478, 916 9090
с 12.00 до 24.00

AMERICAN EXPRESS, VISA,
EUROCARD/MASTERCARD,
JCB, DINERS CLUB,
UNION CARD, STB CARD

Ресторан, бар, музыкальные программы, выступления известных джазовых музыкантов. Вход только при наличии свободных мест, заказы по телефону не принимаются.

Скидка на счет для владельца карты и трех его гостей 10%

**Клуб «Репортер —
Ностальжи»**

Гоголевский б-р, 8
956 9997

с 11.00 до 24.00 в будние дни,
с 12.00 до 24.00 в выходные
и праздники

AMERICAN EXPRESS, VISA,
EUROCARD/MASTERCARD,
JCB, DINERS CLUB,
UNION CARD, STB CARD

Ресторан, бар, музыкальные программы, выступления известных джазовых музыкантов. Вход только при наличии свободных мест, заказы по телефону не принимаются.

Скидка на счет для владельца карты и трех его гостей 10%

СВЯЗЬ

«Глобал Пойджинг»

1-й Краснокурсантский пр-д, 1/4,
оф. 15

362 3760, 913 8778, 913 8777,
362 4058

с 10.00 до 19.00

Сотовые телефоны и пейджеры. Подключение пейджеров — бесплатно; при покупке сотового телефона фирмы «Би-Лайн» бесплатно кожаный чехол или батарея.

Скидка на аксессуары 20%

«Компания»

Бахрушина ул., 28
232 1177

с 10.00 до 18.00, кроме субботы
и воскресенья

Сотовые телефоны и пейджеры. Подключение пейджеров — бесплатно; при покупке сотового телефона фирмы «Би-Лайн» бесплатно кожаный чехол или батарея.

Скидка на аксессуары 20%

«Палмер»

1-й Смоленский пер., 24
241 6848, 241 0633

с 9.00 до 18.00, кроме субботы
и воскресенья

Сотовые телефоны и пейджеры. Подключение пейджеров — бесплатно; при покупке сотового телефона фирмы «Би-Лайн» бесплатно кожаный чехол или батарея.

Скидка на аксессуары 20%

«Пролайн Компани»

Милютинский пер., 3
928 3370

с 10.00 до 19.00, кроме
воскресенья

Сотовые телефоны и пейджеры. Подключение пейджеров — бесплатно; при покупке сотового телефона фирмы «Би-Лайн» бесплатно кожаный чехол или батарея.

Скидка на аксессуары 20%

СПОРТТОВАРЫ

«Арвес»

Пл. Журавлева, 2/8
369 3088, 369 0646

с 9.30 до 18.00, кроме субботы
и воскресенья

Спорттовары: велосипеды немецкой комплектации — горные, горно-дорожные, 1-21-скоростные — 30 моделей; снегокаты шведской фирмы STIGA двух моделей, снегокаты «Аргамак»; санки деревянные. Скидка 10%. Послегарантийные сервисные услуги бесплатно

СТРАХОВАНИЕ

«Ресо-Гарантия»

Гашека ул., 12, стр. 1
250 3600

с 9.30 до 18.00 пн. — чт.,
с 9.30 до 17.00 пт.

Фирма-поставщик ИД «Коммерсантъ» — все виды страхования.

Скидки: автострахование 5%; имущественное страхование 8%; страхование от несчастных случаев 10%; страхование выезжающих за рубеж 10%

**СТРОИТЕЛЬСТВО,
РЕМОНТ,
СТРОЙМАТЕРИАЛЫ
«Бел-Ка»**

Коминтерна ул., 7, корп. 2,
оф. 218

471 1357, 471 2094, 471 2702

с 9.00 до 18.00, кроме
воскресенья

Изготовление и установка эксклюзивных стальных (в т. ч. пуленепробиваемых) дверей для банков, офисов, квартир, коттеджей. Замки и фурнитура — Италия, Франция. Декоративная облицовка любыми материалами (в том числе MDF, массив дуба и др.) Гаран-

тия — 3 года. Монтаж дверных доводчиков, видеоглазков, видеодомофонов и устройств контроля доступа.

Скидка 5%

«Строй — К»

Куусинена ул., 6, корп. 6
195 9090, 943 1010, 943 1739

с 9.00 до 18.00 по будням
Архитектура, строительство, дизайн. Проектные работы и высококачественный ремонт. Гарантия качества в течение 6 месяцев на все виды проведенных работ.

Скидка 10%

**ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА
И ОФИСА,
ПРЕДМЕТЫ ИНТЕРЬЕРА
«АПИТ»**

Камергерский пер., 4
292 4200

с 10.00 до 19.00

Изготовление современных аксессуаров с элементами росписи, ткачества, вышивки. Оригинальные детали интерьера ручной работы: ширмы, шторы, покрывала для мягкой мебели, скатерти, настенные панно.

Скидка на все товары 10%

**«Багетная мастерская
на „Войковской“»**

Зои и Александра
Космодемьянских ул., 36а
450 4788

с 10.00 до 19.00, кроме
воскресенья

Оформление живописи, графики, фотографий. Широкий выбор багета ведущих производителей Италии (дерево), Англии (полистирол), Германии (алюминий). Услуги дизайнера по проектированию интерьеров офисов, банков, загородных домов, квартир.

Скидка 10%

«Ростоки»

Ибрагимова ул., 31, 10-й этаж
956 2583

с 10.00 до 18.00 в будние дни
Офисные светильники, сантехника, посуда и столовые приборы.

Скидки: с розничных цен 7%; с мелкооптовых цен 2%



КОММЕРСАНТЪ

Дорогие друзья! Привыкнув за последний бурный год подводить итоги и делать выводы, мы недавно задумались: что объединяет людей, которые последние десять лет строят в России новую жизнь? Всех тех, кто принимает нужные законы, открывает магазины и банки, формирует рынки и налаживает сети? И поняли: все они, то есть вы — постоянные читатели наших изданий, наша целевая аудитория. Это, пожалуй, единственное, что вас объединяет, независимо от политических пристрастий и уровня доходов. Потому что все это время, пока вы строили для себя и страны

эту новую жизнь, мы были с вами. Мы были вашим, как раньше говорили, рупором. Это маленькое открытие навело нас на интересную мысль: мы решили открыть клуб «Коммерсантъ». И обязательно сделаем это в новом, 1997 году. Членами клуба станут, естественно, наши подписчики. Мы, наконец, получим возможность общаться с читателями напрямую, без рупора. А вы — место, где можно спокойно обсудить общие проблемы, провести переговоры или организовать пресс-конференцию. Как вам идея?

Издательский дом «Коммерсантъ»

Членом клуба «Коммерсантъ» может стать читатель, оформивший полугодовую подписку на любые три издания Издательского дома «Ъ».

Для того чтобы бесплатно получить пластиковую клубную карточку «Коммерсантъ», нужно прислать заполненный купон и копии подписных квитанций по адресу:
125080 Москва, ул. Врубеля, 4.

Да, я хочу вступить в клуб КОММЕРСАНТЪ

Фамилия _____

Имя, отчество _____

Контактный телефон _____

Я подписался на три издания:

Коммерсантъ-Daily Коммерсантъ Деньги Домовой Автопилот Столица

Пожалуйста, пришлите мне клубную карточку по адресу:

индекс

«КОММЕРСАНТЪ»

CARDHOLDER NAME

Номер карты

0000 0000

Действительна до
00/00

И немного о себе:

Род занятий владелец/совладелец компании
 менеджер высшего звена
 менеджер среднего звена
 другое

Возраст до 20 от 30 до 50
 от 20 до 30 более 50

Образование среднее высшее

Достаток ниже среднего высокий
(по вашей оценке) средний сверхвысокий
 выше среднего

Клубная пластиковая карта «Коммерсантъ» позволит вам сэкономить от \$1000!

Крупнейшие авиакомпании, лучшие магазины, рестораны, оздоровительные центры, медицинские учреждения, страховые компании, туристические агентства, авторемонтные станции — больше трехсот фирм предоставят владельцу карты «Коммерсантъ» скидки на товары и услуги от 5 до 25% (список фирм будет публиковаться в газете

«Коммерсантъ-DAILY», журналах «Коммерсантъ», «Деньги», «Столица», «Домовой», «Автопилот»). Если вы в течение года один раз съездите в отпуск, купите один автомобиль, один сотовый телефон, один раз отремонтируете квартиру и вылечите зубы, десять раз сходите в ресторан и двадцать раз в магазин — **ваша экономия составит \$1000!**

вовремя.
Коммерсантъ

