



АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ

территория денег



Приоритеты инвесторов



4 607088 450015

www.alchemyfinances.com

FOREX EXPO 2010

WWW.FOREXEXPO.COM

12-13 Ноября

Место проведения:
г. Киев, отель Hyatt Regency Kyiv
на Софийской площади

Ведущие профессионалы расскажут:

- как зарабатывать на Forex
- как осваивать новые приёмы
- как использовать кредитное плечо
- как снизить вероятность рисков

Организатор:



Золотой Спонсор:



Серебряный Спонсор:



Генеральный
Интернет-Партнер:



Медиа - Партнеры:



ВХОД БЕСПЛАТНЫЙ!

СОДЕРЖАНИЕ**ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ**

Почему Америка выиграет глобальную битву за валюту	4
США включают печатный станок. Что будет с долларом...	7

УСПЕШНЫЙ ТРЕЙДЕР

Азбука коротких продаж или продавай сейчас, покупай позднее	9
Авральные опционы	12

ГОРЯЧАЯ ТЕМА

МВФ — враг Украины?	14
Условия для бизнеса: три улучшения и 145-е место	19
Невыгодные миллиардеры	22

ИНВЕСТИЦИИ И СБЕРЕЖЕНИЯ

Инвесторы сменили приоритеты	25
Плата — оптом	27

СОВЕТЫ ЭКСПЕРТОВ

Коррупция в бизнесе: схемы откатов	29
Где занять на авто	34
Банковские сейфы: тонкости пользования	36

КОММЕНТАРИИ К ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

Налоговый кодекс: честные заплатят дважды?	39
Таможенный кодекс по принципу Налогового — неразбериха, суматоха и разброд	41
Принять нельзя отказать	44

ПЕРСОНА

Доказано следствием: Сандей Аделаджа с 2007 года лично руководил мошенниками	46
--	----

Официальный сайт журнала «Алхимия Финансов»

www.mag.alchemyfinances.com

По вопросам размещения рекламы обращаться

info@alchemyfinances.com

Почему Америка выигрывает глобальную битву за валюту

На ежегодных заседаниях Международного валютного фонда в этом году доминировала тема валют. Точнее сказать, всего двух валют: доллара и юаня — первый из-за слишком значительного ослабления, второй — из-за чрезмерной негибкости. Но за этими пустяками стоит основная проблема: как наилучшим образом осуществить корректировку мировой экономики.

В своем предисловии к докладу о состоянии и перспективах мировой экономики Оливер Бланчард, советник по экономическим вопросам МВФ, говорит: “Достижение “устойчивого, сбалансированного и стабильного восстановления мировой экономики” — цитируя определение цели, поставленной на саммите Большой Двадцатки в Питсбурге, — не может быть легким ... Оно требует реализации двух фундаментальных и сложных процессов восстановления экономического равновесия”.

Первый заключается в восстановлении внутреннего равновесия — возвращение к зависимости от частного спроса в развитых экономиках и сокращение фискальных дефицитов, которые обнаружили в ходе этого кризиса. Второй предполагает восстановление внешнего равновесия — увеличение зависимости от чистого экспорта в США и некоторых других развитых странах и внутренний спрос в некоторых развивающихся странах, особенно в Китае. К сожалению, заключил профессор Бланчард, “эти два процесса восстановления равновесия происходят слишком медленно”.

Можно рассматривать это восстановление равновесия в двух измерениях. Во-первых, развитым странам с высокими расходами и высоким дефицитом необходимо уменьшить использование заемных средств в своих частных секторах в стремлении достичь того, что Мохамед Эль-Эриан из инвестиционной компании Pimco назвал “новой нормой”.

Во-вторых, реальные валютные курсы экономик с устойчивым внешним положением, значительными инвестиционными возможностями или с обеими этими составляющими, должны повышаться, в то время как увеличение внутреннего спроса компенсирует постоянное отставание чистого экспорта. Агрессивная монетарная политика, проводимая Штатами, выпускающими резервную валюту, является составляющей обоих процессов.



Возгласы огорчения, которые слышны по всему миру в свете роста валют против доллара, отчасти отражают неравномерное влияние американской политики. Кроме того, они являются отражением упорного нежелания принять необходимые изменения, когда каждый получатель капитала пытается изменить осуществляемое кем-то нежелательное регулирование.

Грубо говоря, США хотят вызвать инфляцию в остальном мире, в то время как все остальные пытаются спровоцировать дефляцию в США. И США выиграют эту битву, так как страна имеет безграничный запас боеприпасов: Федрезерв может напечатать столько долларов, сколько пожелает.

Что необходимо обсудить, так это условия глобальной уступки: необходимые изменения в номинальных валютных курсах и внутренних политиках по всему миру. Если вы хотите понять, насколько агрессивной может стать политика США, прочтите последнюю речь председателя ФРБ Нью-Йорка Уильяма Дадли. Он отмечает, что “в последние кварталы темпы экономического роста были разочаровывающими даже в сравнении с нашими самыми скромными ожиданиями в начале этого года”.

За этим скрывается, в частности, делевередж американских домохозяйств. Итак, чем же здесь может помочь монетарная политика? Его ответ заключается в том, что “очень низкие процентные ставки могут помочь сгладить процесс корректировки посредством поддержки стоимости активов, обеспечивая при этом большую доступность жилья и позволяя заемщикам снижать выплаты процентов по задолженности. Кроме того, ... в той степени, в которой монетарная политика может “отрезать хвост” распространения потенциальных негативных экономических последствий, ... она может поощрить располагающие средствами домохозяйства и компании потратить эти средства”.

Кроме того, сегодняшний низкий или снижающийся уровень инфляции оказывает потенциально губительное влияние. В худшем случае экономика может погибнуть от дефляции долга. Американские доходности и инфляция уже демонстрируют тенденцию, наблюдавшуюся в Японии в 90-х гг. ФРС хочет остановить этот тренд. Именно поэтому кажется неминуемым еще один этап количественного ослабления.

Говоря коротко, американские политики сделают все, что необходимо, чтобы избежать дефляции. На самом деле, ФРС будет действовать до тех пор, пока США не восстановится до прежнего уровня. Последствия этих усилий для остальных стран мира Федрезерв не волнуют. А мировые последствия вполне очевидны: политика обеспечит повышение цен на долгосрочные активы и стимулирует приток капитала в страны с менее экспансионистской монетарной политикой (такие как Швейцария) или с более высокой прибылью (к ним относятся развивающиеся экономики). Именно это и происходит.

По прогнозам находящегося в Вашингтоне Института международных финансов, чистый приток иностранного капитала в развивающиеся экономики в 2010 и 2011 годах составит более \$800 млрд. Специалисты института также прогнозируют массивную интервенцию получателями этого капитала, хотя и с понижением курсов.

Получатели притоков капитала, будь то развитые или развивающиеся страны, стоят перед сложным выбором: допустить рост обменного курса своей валюты, снижая тем самым конкурентоспособность на международной арене; вмешиваться на валютные рынки, накапливая таким образом лишние доллары,

угрожая внутренней денежной стабильности и снижая конкурентоспособность на внешнем рынке; или сдерживать приток капитала при помощи налогов и директив.

Исторически правительства выбирали комбинации из всех трех компонентов. Также будет и на этот раз. Естественно, можно представить себе другой путь. На самом деле, Китай возражает против огромных фискальных дефицитов и нетрадиционной монетарной политики США. Китай также полон решимости сдержать инфляцию внутри страны и ограничить укрепление своей валюты.

Смысл этой политики очевиден: корректировки реальных обменных курсов должны происходить через снижение цен на внутреннем рынке США. Китай хочет провести дефляционную корректировку в отношении США, так же как Германия делает в отношении Греции. Однако этого не произойдет. А если бы произошло, то это не было бы в интересах Китая. Как кредитор, Китай был бы рад повышению реальной стоимости своих претензий к США. Но дефляция в США грозила бы спадом мировой экономики.

Профессор Бланчард определенно прав: предстоящие корректировки будут трудными; кроме того, они еще практически не начались. США не настроены на сотрудничество, они хотят навязать свою волю, печатая деньги.

И Штаты выиграют эту битву, тем или иным способом: либо они вызовут инфляцию в остальном мире, либо обеспечат рост номинальных обменных курсов валют этих стран против доллара. К сожалению, это приведет к полному хаосу — менее защищенные экономики (Бразилия или Южная Африка) будут вынуждены проводить корректировки, а другие, с защитой в виде контроля обменного курса (как Китай), смогут лучше справиться с задачей.

Всем было бы лучше просто поискать скоординированный подход. Возможно, лидеры стран Большой двадцатки даже смогут использовать для достижения этой цели “процедуру взаимной оценки”. Ноябрьский саммит G20 в Сеуле — прекрасная возможность для этого. Сомнений в его необходимости быть не может. Что касается желания, то здесь сомнений довольно много. В худшую фазу этого кризиса лидеры стран держались сплоченно. Теперь же ФРС хочет отделиться от остальных.

*Мартин Вульф, Forexpf.Ru
По материалам FundMarket*

США включают печатный станок. Что будет с долларом...

Федеральная резервная система (ФРС) США предприняла новые меры для ускорения восстановления производства и занятости в стране, т.к. прежние темпы, по мнению регулятора, являются “разочаровывающе медленными”. Основная цель — продолжить снижение стоимости заимствований для потребителей и компаний, которые по-прежнему испытывают последствия самой тяжелой рецессии со времен Великой депрессии. Для этого американский центробанк решил дополнительно выкупать долгосрочные государственные облигации с рынка на 75 млрд долл. в месяц до конца II квартала 2011 г. Общий объем программы — 600 млрд долл.

Между тем, эксперты прогнозировали влияние на 1-2 трлн долл.

Включение США печатного станка, который “отработает” такую кругленькую сумму, естественно, не может не отразиться на курсе доллара, который в ожидание решения ФРС только за сентябрь-октябрь подешевел в отношении своих конкурентов на 10%. По прогнозам аналитиков, снижение “зеленого” продолжится несколько лет до 20%.

Остается выяснить, что ждет украинский валютный рынок, тенденции которого зачастую идут вразрез с мировыми.

Главный вопрос — решение ФРС спровоцирует рост курса на внутреннем рынке до 9 грн./долл.?

Скорее всего, меры ФРС на курс гривня/доллар существенно не повлияют. Во-первых, эмиссия “зеленого” будет наращивать темпы постепенно,



поэтому можно говорить о среднесрочном периоде девальвации нацвалюты США. Во-вторых, украинский рынок занимает слишком малую нишу мирового рынка, чтобы на нем особо сильно отразились американские “новшества”.

Что будет с евро?

Состоявшийся на международном рынке курс евро 1,4 долл. учитывает ожидаемую эмиссию в США. Не исключено, что доллар сможет укрепиться под влиянием решения ФРС, так как прогнозы экспертов в отношении вливания средств на американский рынок были значительно выше. В целом, курс евро будет дрейфовать у отметки 1,46 долл. до конца года. В этом случае евро на украинском рынке будет на уровне 11,6 грн. Скорость “передвижения” во многом зависит от решения Центробанка ЕС по процентным ставкам, которое будет принято на заседании 4 ноября. Если европейский регулятор повысит ставки, то резкой де-

вальвации доллара не будет, наоборот “зеленый” захлебнется в эмиссии.

Между тем, в Украине доллар на межбанке с первых чисел ноября продолжает рост. Может, начался процесс девальвации гривни, который обещали эксперты после выборов?

НБУ 2 ноября т.г. вышел на межбанк с продажей валюты по курсу 7,95 грн. против 7,948 грн. 28 октября. Рынок мгновенно отреагировал курсом 7,96 грн. Скорее всего, данный незначительный рост вызван традиционной скупкой валюты “Нафтогазом” для расчетов за российский газ. Явных причин для девальвации гривни нет — по итогам октября 2010 года наблюдалось превышение предложения над спросом.

Курс доллара может обвалиться, если МВФ не выделит Украине очередной транш?

Вероятнее всего, МВФ не будет слишком принципиальным и пойдет на предоставление очередной порции “помощи” Украине. Главное требование — снижение официального дефицита госбюджета — Украина выполнила. Старые долги по НДС реструктуризированы путем выпуска гособлигаций. Правда, накопились новые долги по этому налогу, но и с ними можно будет справиться таким же образом. Кабмин увеличил уставный фонд “Нафтогаза” на 7,4 млрд. грн., в очередной раз за счет государственных ценных бумаг. Но при этом формально решил проблему дефицита баланса НАК. Остается проблематичным дефицит Пенсионного фонда, а также вопрос повышения пенсионного возраста для женщин. Но, как заявила власть, она нашла компромиссное решение и ей есть что предложить Фонду. Поэтому ситуация с траншем, видимо, разрешится без особых проблем.

В Украине госдолг достиг критического уровня, это может крайне отрицательно сказаться

на валютном рынке?

Согласно данным МВФ, госдолг Украины, в том числе гарантированный правительством, составляет более 404 млрд. грн., или 51 млрд. долл. Доля внешнего долга в его структуре — более 56%. С учетом возможного роста ВВП в этом году аналитики ожидают, что госдолг будет на уровне 29% ВВП (в 2009 году — 24,9% ВВП). К Новому году Кабмину необходимо будет погасить кредиты и выплатить проценты по зарубежным займам на сумму более 2,6 млрд. долл. Но это — не критическая цифра, если учесть, что золотовалютные резервы Украины составляют почти 35 млрд. долл. и еще 1,4 млрд. долл. страна получит от МВФ уже в этом месяце. Другое дело, что подорожает обслуживание долга, что однозначно приведет к росту фискального давления на экономику. Именно это может повлиять на валютный рынок. Но все будет проходить постепенно, резких изменений курса в ближайшее время не будет. Проблема госдолга усугубляется тем обстоятельством, что для его удешевления, в т.ч. затрат по обслуживанию, выгодно как можно больше ревальвировать национальную валюту. Но категорически против выступают экспортеры. Скорее всего, НБУ предпочтет относительную стабильность, дабы не раскручивать конфликт.

Вывод напрашивается один — Нацбанк будет до конца года продолжать политику фиксированного валютного курса, значительных колебаний на рынке не будет. Основной ориентир на ближайшую перспективу — 8,0 грн./долл.

Александр Охрименко, кандидат экономических наук

По материалам FINANCE.UA

Азбука коротких продаж или продавай сейчас, покупай позднее

Крылатые фразы “Покупай по дешевке, продавай дорого” и “Рынок колеблется” — это, вероятно, наиболее часто употребляемые клише в мире инвестиций. Второе выражение едва ли является дальновидным, а первое гораздо легче сказать, чем сделать. Эти две упрощенные идеи упускают из виду третий концепт, который инвесторы чаще всего игнорируют: “Продавай сейчас, покупай потом”.

Мысль о продаже чего-то, чего у вас даже еще нет, чужда многим. Однако в мощном медвежьем рынке важно понимать и использовать эту стратегию, хотя по причинам, которые я опишу позднее, только как относительно небольшую и внимательно отслеживаемую спекулятивную часть вашего портфеля. Конечно, я говорю о коротких продажах.

Основной принцип действия коротких продаж акций не сложен, но, как и с любой инвестицией, здесь существуют определенные риски, и для успешного ведения таких торгов нужна дисциплина.

Что такое короткие продажи?

Если внимательно изучив ситуацию с ценной бумагой, вы приходите к выводу, что она будет лишь дешеветь, а вам хочется вложить средства разумно, то есть два разных варианта. Можно пойти путем опционов, продавая “коллы” (calls) или покупая “путы” (puts) на акции. Это определенно жизнеспособный вариант с множеством возможностей получения прибыли; однако с опционами нужно не только не ошибиться в направлении, но и уметь прогнозировать нужное время и цену исполнения опциона.

Второй вариант — это открыть маржинальный счет и продавать акции без покрытия. Это требует гарантийного депозита — в наличных или ценных бумагах — на вашем счете. При соблюдении этого условия ваш брокер соглашается взять акции в займы у того, у кого они есть. Как только брокер их получит, либо от другого клиента, либо от другой брокерской конторы, он или она продаст акции и разместит поступления от продажи на ваш счет. Теперь вы будете владеть обязательством обратного выкупа, или “покрытия” тех самых акций в какой-то момент в будущем, возможно, по более низкой цене. Так как в этой операции применяется заем, вам придется выплатить процент по этой сумме, который сегодня составляет примерно 4,5% в годовом исчислении.

В короткой продаже максимальная сумма прибыли ограничивается 100%, которую можно будет получить, только если акции упадут до нуля, но сумма убытка технически не имеет верхнего предела. Конечно, существуют способы ограничения потерь, которые мы сейчас обсудим, но сначала давайте посмотрим, что может произойти с вашим счетом в случае падения цены акций, как вам бы этого хотелось, ... или роста, чего вам не хотелось вовсе.

Рассмотрим такой пример для наглядности: вы пришли к выводу, что акции компании АБВ переоценены при цене в \$25 за акцию, и вы совершаете короткую продажу 100 акций. Вот развитие двух различных сценариев в связи с этим действием:

АБВ дешевеет до \$10

Заняли 100 акций по \$25	\$2,500
Выкупаете 100 акций по \$10	(\$1,000)
Ваша прибыль: 60%	\$1,500

АБВ растет до \$40

Заняли 100 акций по \$25	\$2,500
Выкупаете 100 акций по \$40	(\$4,000)
Ваша прибыль: - 60%	(\$1,500)

Максимальная сумма прибыли от короткой продажи бумаг АБВ составляет \$2,500, но сумма убытков не ограничена, и увеличится при использовании гарантийного депозита. Возможности безграничных убытков достаточно, чтобы отпугнуть инвесторов от коротких позиций, и именно по этой причине мы рекомендуем занимать их только для спекуляций.

Как минимизировать риски

Короткие продажи — это агрессивная стратегия, однако можно принять кое-какие меры, которые помогут уменьшить риск.

Ограничьте маржу

Одним из способов избежать крупных убытков — это ограничение суммы гарантийного депозита, используемого для займа акций. Для коротких продаж в США, согласно закону, акции должны служить в качестве обеспечения, а первоначальный депозит должен составлять 50% для акции стоимостью свыше \$5 за штуку и 100% для акций ниже \$5 за штуку. Также по закону после займа акций сумма средств на счете должна составлять не менее 25% от общей рыночной стоимости этой ценной бумаги.

Это минимальные законодательные требования; для отдельных брокерских контор могут быть отдельные правила и ограничения маржинальных счетов, так что внимательно читайте договор о марже. Даже после этого, чтобы вас не “выжили” с торгов, можно разместить больше средств, чем требует ваш брокер, и подстраховаться.

Помните, что процент по займу съест часть вашей прибыли, снизит ваш потенциал роста тем сильнее, чем дольше ваша позиция будет оставаться открытой. Кроме того, все дивиденды, выплачиваемые по вашим акциям, пока вы берете их в займы, будет перечисляться с вашего счета первоначальному

покупателю. Мы настойчиво рекомендуем вам внимательно следить за состоянием счета, чтобы избежать требований о внесении дополнительного обеспечения и минимизировать риск, снижая применение гарантийного депозита.

Используйте стоп-приказы

Если вы не способны осуществлять активное управление своими инвестиционными счетами, тогда смягчить удар помогут стоп-приказы, если ситуация на торгах быстро оборачивается против вас. Когда весь рынок или сектор начинает расти, даже самые слабые акции могут пойти вверх. Чтобы ограничить убытки, попробуйте разместить приказы на “buy to cover” по цене выше вашей первоначальной цены короткой продажи, и все время проверяйте свои стоп-приказы, чтобы компенсировать позиции.

Несколько основных терминов:

- **Общее количество коротких позиций (ShortInterest):** Это общее количество коротких позиций на каждую ценную бумагу. Эту информацию ежемесячно публикуют биржи, а также ряд сайтов, таких как Barron's и YahooFinance. Важно отслеживать количество заимствованных акций, потому что, в конце концов, их придется выкупить обратно (см. ниже Короткое сжатие). Обычно чем меньше количество таких позиций, тем лучше.
- **Количество дней до закрытия позиции (DaystoCover):** Эти данные также необходимо отслеживать, потому что это — примерное количество дней до закрытия всех непогашенных коротких позиций. Это количество высчитывается путем деления текущего общего количества коротких позиций на средний дневной объем торгов акциями. Чем меньше дней до закрытия, тем лучше.
- **Короткое сжатие (ShortSqueeze):** Если акции повышаются до определенного предела, несколько инвесторов, играющих на понижение, определенно решат покрыть свои позиции или будут вынуждены сделать это из-за маржинального требования. Конечно, это потребует закрытия позиций путем обратного выкупа акций, что приводит к дальнейшему их росту. Это может, в свою очередь, вынудить других спекулянтов покрыть позиции, таким образом, создавая ситуацию под названием “короткое сжатие”. Использование стоп-приказов поможет вам не оказаться в тисках короткого сжатия.
- **Погашенный досрочно (CalledAway):** Так называется вынужденное закрытие короткой позиции из-за требования кредитора на поставку акций. Хотя технически это может произойти в любой момент, случается это довольно редко и обычно происходит, только если клиринговая палата не могла заимствовать акции для торгуемых индексных фондов. Об этом определенно стоит знать, но мы не считаем это поводом для серьезных опасений.

Будьте осторожны...

Если короткие продажи соответствуют вашей толерантности к риску, они могут быть очень прибыльными. Даже при этом важно избегать чрезмерной зависимости от финансового плеча при любой позиции и никогда ни в коем случае не “ставить на кон все” в коротких продажах. Лучше инвестировать средства, которые вы можете позволить себе лишиться, и применять стоп-приказы

*Weber Jake (Вебер Джейк) — аналитик Casey Research
По материалам kroufr.ru*

Авральные опционы

Опционы неплохо ограждают от потерь. Однако использование этих инструментов оправданно, если это делать вовремя.

Большая гибкость опционов, позволяющая создавать различные профили доходности, порождает ощущение, будто эти инструменты позволяют эффективно решать вопросы управления рисками в различных ситуациях. Однако это идея верна только наполовину.

Опционы действительно хорошее подспорье при риск-менеджменте на финансовых рынках. Например, практически только с их помощью можно получить прибыль одновременно для противоположных сценариев развития ситуации. Так, покупая стрэдл или стрэнгл либо формируя их с помощью “синтетики” (опционы + базовый актив), инвестор имеет возможность получить выгоду и от роста, и от падения.

Или, скажем, крайне неприятная для средне— и долгосрочных инвесторов ситуация, когда рынок движется в унылом “боковике”. Прибыль в нем можно снять только на краткосрочных спекуляциях, улавливая небольшие колебания цены. Но такой стиль торговли приходится по нраву отнюдь не всем инвесторам. Ведь это связано со значительными усилиями и тратой времени, что не всегда оправданно с точки зрения показателя “доход/издержки”.

В подобных случаях выручают опционы. Достаточно продать, скажем, стрэнгл или создать сходную с ним по профилю доходности комбинацию иным образом, чтобы, как говорится, “совместить приятное с полезным”. Ведь в условиях бокового рынка подобные стратегии способны принести значительную прибыль практически без приложения каких-либо усилий вообще.

Вместе с тем, когда по тем или иным причинам торговая позиция попадает в критическую ситуацию (неумолимо приближается “маржин колл”), использовать опционы для ее спасения не всегда уместно. Причина этого заключается вот в чем. С одной стороны, включение новых опционов в портфель и вправду способно изменить его профиль доходности. Причем в такой степени, чтобы риски, обеспечившие кризис торговых позиций, были бы частично или даже полностью устранены.

С другой стороны, в ракурсе торговой позиции и ожиданий относительно рынка это серьезное изменение взгляда на него. В то время, как в условиях экстремальной ситуации обычно взгляды на будущее остаются прежними. Просто, как говорится, “денег не хватает”, чтобы дождаться вожаемого разворота рынка. Поэтому, как показывает опыт, в подобных ситуациях зачастую оказывается проще закрыть часть позиции, нежели спасать ее полностью, пытаясь добавлением опционов снизить остроту нарастающих убытков. Иная ситуация складывается, если изменяются ожидания в отношении развития ситуации на рынке. В этой ситуации применение опционов оказывается более чем оправданным. Поскольку эти деривативы позволяют, не покидая ранее созданной позиции, хоть “перевернуться по рынку” (скажем, временно), хоть сделать равновероятную ставку на рост или снижение рынка.

Например, мы стоим в длинной позиции. И вдруг понимаем, что рынок собирается или уже начал снижение. Если по каким-то причинам мы не собираемся закрыть “лонги”, и у нас нет желания иметь

убытки, нам достаточно прикупить нужное количество пут-опционов, чтобы переждать временный шторм. Могут быть и более сложные комбинации. Скажем, не только покупка путов, но и продажа коллов. Разные страйки, а также различные плечи в этих инструментах позволяют получить разнообразные профили риска — от чисто нулевого (ни прибыли, ни бытков от снижения) до чисто “короткой” позиции по рынку.

Еще более любопытный случай, когда мы, находясь в направленной позиции (лонг или шорт), приходим в точку, от которой с равной вероятностью рынок серьезно пойдет либо вверх, либо вниз. В этом случае хорошим решением бывает модификация имеющейся позы в длинный синтетический стрэдл, который принесет нам прибыль от исполнения любого сценария.

Если предыдущая позиция была лонг, то для подобной метаморфозы на каждый базовый актив надо приобрести пару или около того опционов пут “около денег”. Если же модификации подвергается шорт, то приобретаются коллы примерно из такого же расчета (на каждый базовый актив — примерно пара опционов колл). Естественно, при этом ожидаемый доход окажется меньше по сравнению с позицией, которая состоит только из базового актива. Однако включение в портфель опционов противоположного действия по сравнению с хеджируемым активом снижает требования по марже. Поэтому одновременно с модификацией позиции из направленной в “покупку волатильности” (так часто называют синтетические стрэдлы) можно увеличить объем этой фактически новой стратегии.

Выводы следующие. Включение опционов в портфель с целью спасения существующей позиции редко бывает оправданным шагом. Значительно чаще оказывается более практичным закрыть убыточные сделки, нежели заниматься их “лечением”. Подобные мероприятия могут спасти ситуацию, но в будущем потребуют значительных усилий, связанных с восполнением издержек, которые возникают вследствие использования опционов. При этом завершающий финансовый результат обычно остается весьма неопределенным, что в итоге только повышает риск.

Исключение составляют случаи, когда подобные действия выполняются в рамках превентивных мероприятий, связанных с изменением рыночной ситуации. Особенно уместными оказываются модификации однонаправленной позиции (лонг или шорт) в так называемую “дельта-нейтральную”, которая обещает принести выгоду от любого направления тренда в будущем.

Правда, чтобы суметь “отжать” у рынка прибыль, надо хорошо понимать не только плюсы, но и минусы данной стратегии, что зачастую связано со специфичностью конкретной ситуации (возможные ценовые цели, а также сроки). Кроме того, следует четко представлять разные способы выхода из этой стратегии с учетом ликвидности торгуемого опционного рынка, а также срока, который потребуется в каждом варианте удержания стратегии. Так, падение ликвидности в опционах может привести к необходимости применить ребалансировку опционной ноги базовым активом вместо того, чтобы просто закрыть все позиции после получения приемлемого финансового результата. Соответственно, стратегию, возможно, придется держать до момента истечения опционов. Все эти аспекты, безусловно, надо учитывать, прежде чем кидаться в этот “опционный омут”

Чекулаев Михаил

По материалам kroufr.ru

МВФ — враг Украины?

Если деньги — это кровь экономики, а центральный банк — сердце, то в Украине оно заменено на аппарат искусственного кровообращения. При этом кнопка дистанционного управления этим аппаратом находится у МВФ.

“Позвольте мне выпускать и контролировать деньги страны, и мне будет все равно, кто принимает законы”, — писал американский экономист Майкл Ротшильд.

Этот тезис успешно реализован во всех странах третьего мира и СНГ. Делается это “цивилизованно” путем предоставления финансовой и методологической помощи через международные организации вроде МВФ и Всемирного банка.

Напрямую на суверенность денежной системы страны никто не посягает. Делается это незаметно, без противостояния. Как всегда — через подмену понятий.

Идеологической основой превращения денежной системы в управляемую извне является формирование у общества и власти ложного убеждения, что основным финансовым рычагом управления экономикой является не монетарный орган — центробанк, а бюджет. И все экономические неудачи связаны с его ложным использованием правительством.

Есть основная цель — акцентировать внимание правительства на последствиях, а не на причинах. Дальше — просто. Сосредоточившись на бюджете и будучи отстраненным от эмиссионного центра, правительство лишается реальных рычагов влияния на экономику и втягивается в бесконечную борьбу с неизбежными проблемами.

При этом оно не замечает, что в рамках фис-



кального инструментария эти проблемы никогда не могут быть решены. Другой вариант — “мы не виноваты, потому центробанк не сделал это и это”. Виновных нет, а экономика разрушается.

Более того, внедряется мысль, что правительство по своей природе не имеет права вмешиваться в сферу ответственности центрального банка.

Одновременно примитивизируется роль ЦБ с возведением его функций к “печатному станку”. Эмиссия денег связывается только с гиперинфляцией, а значит, она становится очень опасным ин-

струментом, использовать который самостоятельно нельзя.

Когда мнение сформировано и марионетки расставлены, цель достигнута. Центробанк уединенный и недоступен для власти страны. Однако во избежание недоразумений в будущем автономность необходимо закрепить законодательно. Центробанк должен быть утвержден в статусе независимого национального, а не государственного органа.

В условиях экономических преобразований всегда будут противоречия между центробанком и правительством. Тем более, если им ставить взаимоисключающие цели. Правительству — экономический рост, а центральному банку — борьбу с инфляцией. Разделяй и властвуй.

В такой ситуации нужен арбитр. В стране его нет. Значит, нужен международный. Он есть, это МВФ.

Процесс “удаления” центрального банка не прекращается. Особенно ярко это проявляется в кризисные периоды, что и происходит сейчас в Украине. Страна максимально покладистая, находясь в долговой петле и бюджетных тисках.

Рекомендуемые МВФ изменения в закон о Нацбанке снимают с него всю ответственность за развитие экономики и лишают самостоятельности в принятии решений. Превращают центробанк в ретранслятор указаний МВФ правительству.

Все делается по кальке статуса ФРС в США. Частный орган, абсолютно независимый от государства, “печатает” деньги под процент правительству и всей экономике.

Там — хоть на благо собственной страны. В нашем случае автономизация центробанков нужна для легализации этого механизма в других странах. Объясняется это международной функцией денег,

и поэтому Нацбанк якобы должен больше контролироваться МВФ, чем правительством.

Впрочем, это только подготовка институциональной базы, а нужен работающий механизм. Для этого привносится наработанная веками модель развития.

Догма базируется на нескольких мифах, но она должна восприниматься экономической властью как единственно правильное направление функционирования финансового рынка страны. Реализация этих мифов складывается в разрушительный и управляемый механизм.

Для внутреннего рынка этот механизм разрушительный, так как он способствует развитию внешнего рынка. Эмиссионный доход через ссудный процент уходит из страны. Вопрос лишь в том, пока экономика будет генерировать положительный результат. Дальше — дефолты, смена власти.

Миф первый. Основа экономического устройства переходных экономик, а особенно монетарного, должна быть копией монетарных режимов развитых стран. Со всеми рыночными механизмами, за исключением, казалось бы, незначительных и логических особенностей валютной политики центрального банка.

Особенность же в осуществлении “независимой” денежной политики заключается в том, что эмиссия национальной валюты возможна только через выкуп иностранной и накопление ее в резервах центрального банка. Процесс становится управляемым, поскольку нехватка валюты есть всегда, а взять ее можно только в долг на внешнем рынке на определенных условиях.

Механизм стартует: центробанк де-факто теряет статус национального и приобретает статус филиала центробанка страны-метрополии, выполняющая простые обменные функции. Роль метрополии выполняет МВФ в интересах стран-обладательниц

СКВ. Президент может уволить управляющего банком, но он не способен разрушить действующий механизм.

Теперь рост денежной массы внутри страны определяется величиной займа от МВФ, а также положительным сальдо платежного баланса. И есть эквивалент валютных резервов. То есть объем кредитной возможности банковской системы, процентная ставка и доступность займов для реального сектора определяют не правительство и центробанк, а МВФ.

В экономическом смысле такая система только камуфлирует использование национальной валюты вместо иностранной. “Печать” своих денег под обеспечение чужих выглядит как простая замена банкнот в фиксированном соотношении.

Для системы валютного комитета обычно характерен недостаток денежной массы внутри страны. При побеге внешнего капитала, ввиду отсутствия компенсаторных действий центробанка, экономика чахнет от недостатка оборотных средств у предприятий вследствие недоступности кредитов и их дороговизны.

Если деньги — это кровь экономики, а центральный банк — сердце, то в Украине оно заменено на аппарат искусственного кровообращения. При этом кнопка дистанционного управления этим аппаратом находится в МВФ.

Миф второй. Развитие экономики возможно только за счет внешних инвестиций.

Негативные последствия этого тезиса трудно переоценить. В действительности развитие экономики и ее структура зависят от желания или нежелания международных корпораций разместить свое производство в стране или от конъюнктуры рынков капитала. То есть формировать структуру экономики согласно собственным планам в таких условиях невозможно.

Также утверждается, что создание инструментов “длинных” денег — не задача центробанка и правительства, поскольку относится к инвестиционной деятельности и не является функцией ЦБ. Эта ошибочная догма принимается либералами как аксиома. А то, что инвестиционные институты в этих условиях никогда не сформируются, объясняется отсутствием реформ.

Выжидательная позиция власти выливается в мечты о собственных инвестиционных проектах и деградацию промышленности, которая не может работать на “коротких” ресурсах. Цель достигнута: ребенок умирает, но родители и далее следуют указаниям врача. А указание одно: одолжи деньги и залатай ними бюджетные дыры и умерь денежный голод в экономике.

Тем временем отменяются все ограничения на свободное вхождение в страну спекулятивных, “горячих”, денег, что особенно опасно для курсовой стабильности.

Миф третий — о положительной процентной ставке центробанка по инфляции. Опять причина заменена следствием. На самом деле экономической сутью этой догмы является сохранение “ножниц” цен между ставкой ФРС или ЕЦБ и ставкой, например, НБУ. Чем больше разница, тем больший доход для иностранного “инвестора”.

Миф четвертый — о случайном возникновении оффшорных зон. Ущерб для стран с неустойчивой валютой заключается не столько в потере налогов и переносе прибыли за границу, сколько в демонетизации экономики через долларизацию ресурсов олигархов за пределами собственных денежных систем, что является источником для кредитования этих же стран.

Миф пятый. Абсурдный тезис рыночного фундаментализма: рынок сам все отрегулирует.

В результате, государство не имеет ни стра-

тегии развития, ни институтов и инструментов влияния на базовые процессы. Вроде бы из-за отсутствия денег не создан Банк развития, настоящий Эксимбанк, инвестиционные структуры, институты фондового рынка.

Миф шестой. Рынок — это свободная конкуренция. Украина обеспечила полную открытость своей экономики при разрухе и низкой конкурентоспособности своего производителя. О каком равенстве условий можно говорить, если цена кредита и его доступность там и здесь различается на порядок? Сработало правило: равенство для неравных — это неравенство.

Однако власть и дальше героически борется за получение статуса зоны свободной торговли с ЕС. Неудивительно, что модель “периферийного” капитализма в Украине успешно реализуется. Отдельные инъекции внешнего капитала в узком спектре технологий сознательно выносятся за пределы стран-доноров на фоне деградации экономики в целом.

Приоритеты развития отечественной экономики уже давно определяет не украинское правительство, потому стоны про сырьевой придаток следует прекратить. Иначе случиться не могло. Мир жесток: Украине оставляют лишь то, что является ее естественной монополией.

Соблюдение модели, основанной на этих мифах, приводит к ситуации, когда уже и правительство, находясь в безвыходном положении, попадает в зависимость от внешних долгов и теряет возможность самостоятельно разрабатывать программу развития экономики. Реализуется это через отработанный механизм — программы и меморандумы с МВФ.

В каких условиях Украина ведет переговоры о получении нового транша? Предыдущее правительство полностью использовало все возмож-

ности экономики Украины по выживанию.

Исчерпаны возможности внутренних и внешних заимствований, авансом изъяты налоговые поступления, использованный Пенсионный фонд, не возвращен НДС, инвестирование в основные фонды предприятий нулевое, к тому же, невозможно привлекать оборотный капитал, поскольку банковская система не кредитует реальный сектор.

В стране — кризис государственных финансов, экономический спад, кризис банковской системы и зачатков фондового рынка, падение занятости. По сути, ситуация характеризуется как системный кризис на фоне развития стагфляции. Это критическая ситуация. И что делает НБУ?

Не стоит анализировать его действия в 2007-2009 годах по доведению экономической ситуации до нынешнего состояния. Однако даже неспециалисту понятно, что лечить денежным голодом ситуацию с лишними ресурсами и их отсутствием в экономике — это не абсурд и не отсутствие профессионализма, а выполнение чьих указаний.

Диагноз МВФ в 2007-2008 годах — “перегрев экономики”, а не “перегрев спроса” — привел к политике денежного голода в отношении национальных производителей, а не к подавлению спроса населения, что и стало основной причиной финансово-экономического кризиса. Однако это была не борьба с инфляцией, а борьба за ссудный процент.

Обычный прием: накачивание внешним ресурсом потребительского рынка страны. В результате, доходы иностранных корпораций плюс проценты по выданным кредитам — это прибыль корпоративного сектора. Потом — резкий отток капитала, погашения долгов через займы ЦБ и правительства, прибыль МВФ и ФРС и полная долговая зависимость.

Чтобы не остановить этот механизм во время кризиса, центробанк ориентируется не на решение проблем экономического роста и занятости, а на “борьбу” с инфляцией — опять же методом “денежного голода”.

Для законодательного закрепления этого процесса инициированы изменения в закон о НБУ. Их принятие снимет с него всякую ответственность не только за процентную политику, курс и рост цен. Он будет настолько независим и неприкосновенен, что не будет составлять свой базовый документ — Основы денежно-кредитной политики на следующий год.

Может общественный орган — Совет НБУ — подменить огромный аппарат профессионалов НБУ и выполнить эту работу? Нет. Рокировка нужна для того, чтобы это делал МВФ, чего он и добивался. Теперь меморандум и основные принципы ничем не отличаться.

В меморандуме нет отраслей, в нем есть блоки, проблемы экономики и направления, которые требуют решения. Параметры документа такие, чтобы долговая нагрузка росла до величины, которая позволяет ее обслуживать. Вот и весь секрет.

Меморандум не нужно читать весь. Полсотни пунктов и множество хитроумных таблиц — только камуфляж для нескольких ключевых условий: борьба с инфляцией через “денежный голод”, повышение учетной ставки, отсутствия рефинансирования, плавающий курс.

И еще несколько критериев — денежных агрегатов, резервов, активов банков, займов ЦБ правительства. Вот суть документа, который определяет развитие экономики. Выполнение условий предполагает падение технологических отраслей. Сырьевые секторы одолжат на внешних рынках.

И снова НБУ ни при чем, а виновато прави-

тельство. МВФ — герой и лучший друг. Никто не одолжил, а он дал деньги под низкий процент.

Манипулирование сознанием позволяет обманывать украинских чиновников. Некоторые сожалеют, что дают положительное заключение о сотрудничестве на этих условиях, но кресло дороже.

Власть не подозревает, насколько широкий спектр возможностей имеет НБУ на финансовом рынке. “Руководство” Нацбанка не способно и не желает изменить подходы к роли учреждения в экономическом развитии страны, поэтому его необходимо срочно менять. Времени мало.

Власть в целом не понимает, какие огромные экономические потери закладываются в экономику от бездействия НБУ. Власть ошибочно считает, что те незначительные уступки руководителя регулятора, которых она добивается, вполне весомы, что и останавливает ее от решительных действий

Сергей Яременко

По материалам Економічна Правда



АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ

Силу мысли — в энергию денег

**Независимые
финансовые
консультации
для частных лиц и
владельцев бизнеса
Денег много не бывает!**

www.alchemyfinances.ua

Условия для бизнеса: три улучшения и 145-е место

Украина занимает 145-е место (среди 183 стран) по благоприятности условий для предпринимательской деятельности. Об этом свидетельствуют результаты очередного, восьмого по счету, доклада “Ведение бизнеса-2011” (Doing Business-2011), опубликованного 4 ноября в Вашингтоне группой Всемирного банка. При этом наша страна смогла подняться в рейтинге на две позиции, со 147-го места в предыдущем отчете. (Прошлогодний рейтинг Украины (142-е место) был снижен на пять пунктов в результате методологических изменений.)

Что касается лидеров, то уже традиционно первую пятерку сформировали Сингапур (возглавляет рейтинг пятый год подряд), Гонконг, потеснивший на третью позицию Новую Зеландию, Великобритания и Соединенные Штаты.

“В целом ведение предпринимательской деятельности остается наиболее легким в экономиках Организации экономического сотрудничества и развития. Наиболее тяжелым — в странах, находящихся к югу от Сахары и в странах Южной Азии, — констатируют в группе Всемирного банка. — Однако развивающиеся экономики становятся все более активными. В прошлом году 66% развивающихся стран улучшили условия ведения бизнеса, шесть лет назад этот показатель составлял всего 34%”, отмечается в докладе.

Соседями Украины в рейтинге в нынешнем году оказались Сирия (144-е место) и Гамбия (146-е). Из стран бывшего СССР хуже позиции только у Узбекистана (150-е место).

Самые высокие позиции среди ближайших украинских соседей занимают Грузия (12-е место), Эстония (17-е), Литва (23-е) и Латвия (24-е).

По динамике роста показателей в нынешнем году больше всего отличился Казахстан, ставший наиболее активным реформатором среди 183 стран мира, в которых проводились исследования. Астана улучшила законодательство, регулирующее создание предприятий, получение разрешений на строительство, защиту прав и интересов инвесторов и международную торговлю. В результате страна переместилась в рейтинге вверх на 15 пунктов, заняв 59-е место.

Таджикистан и Венгрия также вошли в десятку стран региона Восточной Европы и Центральной Азии, в наибольшей степени улучшивших за последний год регуляторную среду для бизнеса. Они поднялись в рейтинге соответственно на 10 и 6 пунктов. Чешская Республика улучшила свои позиции на 19 пунктов (до 63-й позиции).

Литва смогла улучшить свои показатели в пяти из девяти областей, оцениваемых в рамках Doing Business. Это больше, чем у любой другой страны — участницы рейтинга.

“В общемировом масштабе в прошлом году правительства 117 стран провели 216 реформ в сфере регулирования предпринимательской деятельности. Основные направления реформ — улучшение усло-

вий для создания и ведения бизнеса, повышение прозрачности, укрепление права собственности и повышение эффективности процедур урегулирования коммерческих споров и банкротства, — рассказала в эксклюзивном комментарии для “ЗН” из Вашингтона один из авторов доклада Светлана Багаудинова. — Всего за последние пять лет 85% из рассматриваемых в отчете государств тем или иным образом улучшили свое регуляторное законодательство (в общей сложности зарегистрировано 1511 улучшений). При этом несомненным мировым лидером среди стран, проводивших административно-регуляторные реформы наиболее активно и последовательно, является Грузия”.

“Мы уже привыкли к тому, что страны Восточной Европы и Центральной Азии в последние годы возглавляют список наиболее активных реформаторов, но в нынешнем году и более богатые страны, в частности из Западной Европы, провели целый ряд достаточно серьезных реформ, — продолжает свой рассказ Багаудинова. — Отличительная мировая тенденция — все более активное внедрение электронных средств управления и вывод бизнес-процессов в режим online. Речь идет, например, о создании единого электронного окна по созданию и регистрации предприятия, о передаче прав собственности, подаче налоговой отчетности”.

Что касается Украины, то за период с начала июня 2009-го по конец мая 2010-го авторы исследования (кроме основной команды Doing Business, в подготовке доклада приняли участие 70 украинских экспертов) зафиксировали три улучшения по сравнению с предыдущим периодом.

“Так, в налоговой сфере была усовершенствована процедура отчетности благодаря введению соответствующих электронных систем. Еще одна реформа была зафиксирована в сфере получения разрешений на строительство — это одна из сфер, наиболее болезненных не только в Украине, но и во всем регионе, — комментирует показатели Украины Светлана Багаудинова. — Однако, несмотря на сокращение ряда процедур и временных рамок на получение строительных разрешений (были отменены 9 из 31 процедуры, временные затраты сократились на треть, денежные — на 6%), сама процедура все же остается одной из самых обременительных в мире (179-я позиция из 183 стран). То же самое касается пока и налоговой системы, по степени тяжести которой для легальных компаний Украина занимает третье место в мире (181-е место в рейтинге).”

“Ну и, наконец, наиболее существенное улучшение — снижение минимального размера уставного капитала для открытия компаний”, — рассказывает эксперт группы Всемирного банка. Эта реформа, по ее словам, является одной из наиболее популярных в мире как способ снижения барьеров для предпринимательства.

Впрочем, и открытие компании в нашей стране остается непростой задачей — по этому показателю Украина занимает 139-ю позицию в рейтинге.

“Реформы в Украине проводятся, но недостаточными темпами, что не дает возможности Украине приблизиться к другим экономикам, с которыми она соревнуется за инвестиции и рынки, — считает Мартин Райзер, директор Всемирного банка в Украине, Беларуси и Молдове. — Программа реформ хорошо известна, однако ее внедрение следует ускорить, а стратегические действия должны быть более последовательными. Меры, направленные на углубленную дерегуляцию, реформа по облегчению процедуры открытия и закрытия бизнеса, упрощение уплаты налогов и отмена лишних регулирований и нормативов

могли бы стать мощным сигналом для отечественных и иностранных инвесторов”.

Нынешнее исследование охватывает период по май 2010 года включительно. А как быть с остальными реформами, попытки реализовать которые сейчас предпринимаются в Украине?

“Особенностью рейтинга является то, что он охватывает далеко не полный перечень вопросов, касающихся регуляторной сферы. Поэтому далеко не все реформы, которые находятся сейчас в Украине в процессе, повлияют на рейтинг. Хотя на общий инвестиционный климат — безусловно, — пояснил ситуацию для “ЗН” Сергей Осаволук, заместитель руководителя проекта IFC “Инвестиционный климат”. — Из того, что может повлиять на рейтинг в первую очередь — проект закона об упрощении открытия компаний (предполагающий значительное сокращение количества процедур, времени и стоимости этого процесса), над которым мы сейчас работаем вместе с Госкомитетом по регуляторной политике. Уже достаточно долгое время — около двух лет — в Украине разрабатывается новая версия закона о банкротстве. Если оправдаются надежды на его принятие к лету следующего года, это тоже может существенно улучшить позиции страны в Doing Business.

Уже проведенное в нашей стране сокращение сфер предпринимательской деятельности, подлежащих лицензированию, напрямую в рейтинге не отражается. Дальнейшее сокращение количества разрешительных процедур пока только в планах, и что конкретно будет сделано — еще только предстоит узнать. Поэтому зачислять соответствующие новшества в актив пока рано.

Как рано давать оценки и таким важнейшим для страны документам, как Налоговый и Таможенный кодексы, работа над которыми ведется. Качество этих документов может серьезно повлиять не только на позиции Украины в Doing Business”.

Юрий Сколотяный

По материалам Зеркало Недели



АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ

Силу мысли — в энергию денег

info@alchemyfinances.ua
www.alchemyfinances.ua

г. Луганск, ул. К. Маркса 38
тел. (0642) 710-177

Независимые финансовые консультации для частных лиц и владельцев бизнеса

Невыгодные миллиардеры

Швейцария обеспокоена проблемой, которая кому-то может показаться надуманной. Согласно исследованиям Базельского университета, в этой альпийской стране с либеральной налоговой системой прописан каждый десятый миллиардер мира. А это, по мнению базельской профессуры, создает угрозу излишней концентрации капитала и давления на средний класс. Чтобы как-то разбавить “скопление богачей”, власти Швейцарии намерены расширить круг тех, кому разрешено покупать местную недвижимость...

Вообще-то, если исходить из сугубо статистических данных, самое большое число долларовых миллиардеров в настоящее время проживает в Китае. Возможно, потому, что Китай — локомотив не только мировой экономики, но и планетарной демографии.

Швейцария, понятное дело, никогда не сможет догнать и перегнать Поднебесную по темпам прироста населения, но вот по объемам монополизации денег вполне может поспорить: в стране, где проживает 0,001 населения Земли, сосредоточено 1,1% мирового частного капитала. Причем состояние 3% населения равняется накоплениям всех остальных 97% жителей Конфедерации. Из тысячи миллиардеров около сотни прописаны на территории Швейцарии. И это, считают сотрудники Базельского университета, не так хорошо, как кажется.

По мнению профессора Уели Мадера, “швейцарский синдром” привел к монополизации богатства, до этого никогда не виданного в истории. В этом ученые усматривают угрозу нарастающего давления на средний класс и создания проблем для самих швейцарцев. Ведь богатые люди “это еще и высокие цены, и недоступные для среднего класса стандарты жизни.



Как шутят российские юмористы, Рублевка — единственное место на планете, где килограмм капусты стоит \$30. И задача швейцарских властей — не дать превратить свою маленькую страну в европейскую Рублевку. Для этого планируется снять некоторые действовавшие ранее ограничения на покупку недвижимости, которые, собственно, и создавали эффект заповедника и привлекали в Швейцарию “полчища миллиардеров”.

В последнее время одним из самых обсуждаемых стал законопроект, либерализующий местный рынок. В случае если этот план станет реальностью, многие в Швейцарии смогут неплохо заработать на продаже шале близ горнолыжных курортов.

В частности, правительство Швейцарии предложило отменить так называемый Lex Koller, закон 1961 года, направленный на ограничение возможностей для нерезидентов покупать недвижимость в стране. Согласно этому закону, иностранец, желающий приобрести в собственность швейцарский домик, должен получить разрешение на поселение или проработать в Швейцарии некоторое время.

Для людей, проживающих за пределами ЕС, ограничения еще более жесткие. Так, покупка второго дома в Швейцарии для россиян или американцев, не являющихся резидентами, крайне сложна, а зачастую и вовсе невозможна.

Обойти преграды могли только очень богатые и влиятельные люди, которые инвестировали колоссальные суммы в швейцарские промышленные активы, гораздо менее привлекательные, чем закрытые от постороннего участия банки. Например, прописаться в Альпах удалось Виктору Вексельбергу (\$6,4 млрд.), владеющему через “Ренову” контрольными пакетами акций в швейцарских промышленных группах Oerlikon и Sulzer.

В Женеве постоянно проживают основатель компании Gunvor Геннадий Тимченко (\$1,9 млрд.), а также владелец холдинга “Акрон” Вячеслав Кантор (\$1,3 млрд.). Им также пришлось внести в копилку развития швейцарского тяжпрома и улучшение экологии весомые суммы.

При этом российские миллиардеры согласились даже терпеть дискриминацию по фискальному признаку. В отличие от европейских богатей, которые имеют право заключить с властями Швейцарии соглашение о выплате фиксированных налогов (что, собственно, и привлекает их в этой стране), для выходцев из России это пока невозможно.

И вот закрытый занавес, отделявший очень богатых от просто богатых, наконец поднимается. Если состоятельные иностранцы смогут более свободно покупать недвижимость, у избранных уже не будет возможности беззаботно прогуливаться по улочкам курортных городков, чувствуя себя в полной безопасности. Им придется, как и в России, ограждать свои имения трехметровыми заборами, а утренние пробежки совершать в обществе взвода телохранителей.

Самих же швейцарцев новые правила продажи недвижимости, похоже, не смущают. Наоборот. В ожидании наплыва покупателей в Санкт-Морице, излюбленном месте встреч сливок общества, цены на недвижимость уже подскочили до 30 тыс. швейцарских франков (\$30 000) за квадратный метр. Это одна из самых высоких цен в мире, находящаяся на одном уровне с ценами на элитную жилплощадь в Нью-Йорке и Лондоне. А когда документ, над которым работают швейцарские законодатели, будет окончательно принят, цены, по мнению брокеров, вырастут еще больше.

При этом опасность получить в соседи российского “крепыша с наколками” невелика, считают специалисты. “Сейчас большинство домов покупают итальянцы. Граждане России и США, например, не могут без проблем купить здесь жилье”, — говорит Хайни Гантенбайн, брокер недвижимости из Санкт-Морица.

“Новых переселенцев” привлекают в Швейцарию более меркантильные причины, чем российских миллиардеров. Вопросы личной безопасности и престижа их интересуют мало. А вот нарастающее фискальное давление в странах резидентства и все еще сохраняющаяся банковская тайна в Швейцарии — серьезный повод поменять место жительства.

Хотя Женеве этим летом формально со-

гласилась укрепить сотрудничество с Германией, Францией и США в вопросах пресечения налоговых преступлений, а некоторые банки под давлением американских и европейских органов контроля нехотя раскрывают информацию о счетах своих клиентов, репутация страны, сохраняющей тайну вклада, продолжает привлекать сюда состоятельных людей со всего мира.

Швейцария уже стала домом для таких миллионеров, как семикратный чемпион “Формулы 1” Михаэль Шумахер, основатель Ikea Ингвар Кампрад и певица Тина Тернер. Те из состоятельных людей, кто не располагает собственным швейцарским доходом, может договориться об индивидуальном плане налогообложения с местными властями.

Как ни парадоксально, именно средний европейский класс и граждан с благосостоянием выше среднего по местным меркам (доходы в несколько миллионов долларов в год) эксперты называют самыми выгодными “переселенцами” для Швейцарии.

Эти люди готовы принять образ жизни коренных швейцарцев. Их присутствие не поднимает цены в популярных населенных пунктах. Не создает предпосылок к появлению резерваций. И при этом расходовать они готовы ненамного меньше, чем миллиардеры, которые зачастую ограничивают инвестиции покупкой или строительством роскошного особняка, содержанием парка дорогих авто и штата прислуги. В то время как обычные богатые граждане посещают кафе и рестораны, спортивные клубы и торговые центры, оставляя там в большом количестве свои кровно заработные евро.

Егор Смирнов

По материалам [Киевский ТелеграфЪ](#)



АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ

г. Луганск, ул. К. Маркса 38
тел. (0642) 710-177

info@alchemyfinances.com
www.alchemyfinances.com

info@alchemyfinances.ua
www.alchemyfinances.ua

Инвесторы сменили приоритеты

Этот год бьет рекорды по объемам движения капиталов. По предварительным оценкам НБУ, в январе-сентябре по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. приток прямых иностранных инвестиций увеличился на четверть, а отток вырос вшестеро. Тем не менее позитивное сальдо таких операций составило \$3,6 млрд грн. Причем большинство этих средств было вложено в энергетические и промышленные предприятия, что, как считают эксперты, даст толчок к восстановлению экономики.

Вводят

Несмотря на номинальный рост вливаний нерезидентов, объемы прямых инвестиций сохраняются на очень низком уровне. По сравнению с показателем девяти месяцев предкризисного 2008 г. они сократились почти на 60%. Хотя тенденция восстановления динамики притока прямых иностранных инвестиций уже очевидна. Если за январь-июнь, по информации НБУ, в страну поступило \$2,1 млрд, то только за три последующих месяца (июль-сентябрь) — \$1,5 млрд.

“В первом полугодии текущего года страновые риски Украины оставались высокими под влиянием как политических факторов, так и экономической неопределенности. Из-за неопределенности в вопросе размораживания кредитного сотрудничества с МВФ активность стратегических иностранных инвесторов в страну была невысокой”, — пояснил инвестиционное затишье в начале года начальник департамента анализа финансовых рынков ИНГ Банк Украина Александр Печерицын.

Впрочем, хотя с весны ситуация стала налаживаться, нерезиденты все еще не отваживались вкладывать в Украину сколько-нибудь значительные средства.

По мнению экспертов, рост капиталовложений в последние месяцы был достигнут в основном за счет возврата в страну ранее выведенных средств. “В Украину продолжают возвращаться капиталы наших финансово-промышленных групп. Деньги заводят в основном те ФПП, которые расценивают сложившуюся после президентских выборов политическую ситуацию в стране как минимально рискованную для себя. Косвенным подтверждением тому может стать резкий рост объемов экспортных операций с оффшорными территориями за последние девять месяцев.

Так, экспортные операции с Бермудскими островами за этот период выросли на 47556%, Каймановыми островами — на 24091%, Сейшелами — на 1743%. Скорее всего, часть средств поступает в страну в виде экспортной выручки, часть — прямыми инвестициями. Но считать такие схемы увеличением притока инвестиций было бы преувеличением”, — полагает директор аналитической группы Da Vinci AG Анатолий Баронин.

Однако аналитики отмечают и качественные изменения в отраслевой структуре инвестиций. Окончательные выводы относительно секторов, наиболее привлекательных для резидентов в 2010 г., можно будет сделать только после публикации официальной статистики Госкомстата. Но предварительные данные Нацбанка дают возможность констатировать постепенный рост вливаний в реальный сектор.

“На протяжении всего 2009 года и первого квартала 2010 года львиная доля прямых инвестиций приходилась на финансовый сектор. Материнские структуры банков были вынуждены капитализировать свои “дочки”, чтобы покрыть убытки, возникшие вследствие формирования

ими резервов из-за ухудшения качества кредитных портфелей. Сейчас вливания в финансовый сектор сократились, зато увеличились объемы вложений в энергетику, машиностроение и другие отрасли, что станет фундаментом для позитивных изменений в экономике”, — подчеркивает аналитик компании “Ренессанс Капитал Украина” Анастасия Головач.

И ВВОДЯТ

Одновременно увеличились и объемы вывода капитала, ставшие в нынешнем году рекордными. По сведениям центробанка, капитальные вложения резидентов за границу в январе-сентябре выросли до \$681 млн (за аналогичный период прошлого года эта сумма составляла \$101 млн). Такая статистика уже дала пищу для заявлений оппозиционно настроенных политиков о бегстве капиталов из Украины. Хотя в Нацбанке уверяют, что такие цифры “скорее демонстрируют попытку отечественного бизнеса расширить пределы своей деятельности, диверсифицировать географические риски и повысить эффективность процесса управления активами”. Независимые аналитики расходятся во мнениях относительно данного процесса.

“Учитывая, что большинство этих средств приходится на инвестиции в акционерный капитал, вероятнее всего, украинские предприятия действительно ищут новые возможности оптимизации бизнес-процессов”, — считает аналитик ИГ “Сократ” Александр Саливон. По мнению г-жи Головач, рост объемов инвестиций из Украины — результат возврата банками с иностранным капиталом инвестиций, полученных от зарубежных акционеров в тяжелые кризисные времена. Хотя некоторые эксперты не исключают, что под видом наращивания инвестиций украинские предприятия опять-таки выводят деньги в оффшоры, оптимизируя финансовые потоки.

“Согласно статистике за первое полуго-

дие 93% инвестиций за рубеж — это вложения на Кипре”, — констатирует г-н Баронин. Скорее всего, на кипрские счета убегают деньги вышедшего из фавора “оппозиционного” бизнеса.

По прогнозам экспертов, в четвертом квартале объемы вливаний нерезидентов в Украину продолжают расти. “Мы предвидим дальнейший рост ПИИ в четвертом квартале до \$2,4-2,5 млрд, что даст \$6-6,2 млрд прямых инвестиций по итогам года”, — считает ведущий специалист торгового департамента компании Eavex Capital Андрей Патиота. По мнению Анастасии Головач, эта цифра может оказаться скромнее — всего \$5-5,5 млрд. На благосклонность инвесторов смогут рассчитывать розничная торговля и сфера услуг, а также пищевая и химическая промышленность.

Зато 2011 г. может принести действительно рекордные результаты. “Рост прямых иностранных инвестиций в следующем году может превысить \$8 млрд. Основными факторами, способствующими оживлению, станут приватизация “Укртелекома” (она будет учтена в первом квартале 2011 г.), энергокомпаний и ряда более мелких активов, что даст до \$4 млрд, которые могут быть получены в том числе и от иностранных инвесторов. Кроме того, на рост инвестиционных вложений позитивное влияние окажет подготовка к футбольному чемпионату”, — уверен Андрей Патиота.

Дополнительными факторами, которые могут воодушевить инвесторов, должны стать политическая стабильность в стране, а также дальнейший рост экономики, который в 2011 г. прогнозируется на уровне 4,5%.

Петр Ручников

По материалам [Деловая Столица](#)

Плата — оптом

Банкиры нашли еще один способ заработать на клиентах. Они больше не делают ставку на продвижение населению отдельных сервисов, а стараются навязать им целые пакеты своих услуг. В них обычно входят наиболее ходовые операции: по открытию счета, денежным переводам, выпуску платежных карт и пр., а также несколько непопулярных сервисов, продажу которых финансисты пытаются наладить на текущий момент. При этом изюминкой, на которую покупаются клиенты, обычно является размещение депозита на привилегированных условиях: на фоне тотального снижения ставок по вкладам физлица клюют на повышенные ставки.

Впервые о пакетировании своих услуг финансисты заговорили еще в начале этого года, практически сразу после подведения неутешительных итогов работы в январе: по данным НБУ, удельный вес комиссионных заработков в общей массе доходов нашей банковской системы тогда опустился с 11,29 до 9,06%. Это говорило лишь об одном — финучреждения стали продавать меньше своих услуг. До кризиса это не было трагедией, ведь в течение 2005-2008 гг. банкиры зарабатывали преимущественно на активном кредитовании предприятий и населения.

Но в последнее время заработать на заемщиках удавалось совсем немного и лишь некоторым финучреждениям: за 2009 г. общий кредитный портфель банковской системы уменьшился на 44,9 млн грн., а в январе-сентябре 2010 г. — на 1,48 млн грн. Продажа услуг стала единственным источником доходов для большинства украинских банков. И если в феврале-марте ставку на нее делали лишь некоторые финучреждения, то к октябрю практически все банки из Топ 20. Такой подход дал первые результаты: доля комиссионных заработков в



общей структуре доходов банковской системы выросла до 10,9%.

Базовые продуктовые наборы разных финучреждений основываются на наиболее востребованных сервисах. Для населения это регулярные платежи (по кредиту, оплата услуг ЖЭКа, телефонных и интернет-компаний, детского сада и пр.), денежные переводы и обслуживание карт, а для компаний — открытие счетов, корпоративных карт, обслуживание зарплатных карточек и работа в системе “Клиент-банк”, позволяющей оперативно перечислять средства и получать необходимые выписки. Чтобы заинтересовать клиента в покупке целой пачки сервисов, банкиры делают им скидку: как правило, речь идет о снижении общей цены за

набор услуг на 10-20%, в редких случаях — на 40-50%. Также ему предлагают эксклюзивные условия размещения депозитов.

“Например, у нас клиенты получают прибавку 0,5% годовых к текущей ставке по срочному депозиту и 2% годовых к проценту по накопительному вкладу в пакете со свободным доступом к счетам через интернет-банкинг”, — рассказал заместитель председателя правления УкрСиббанк BNP Paribas Group Франсуа Бенароя.

Особенно актуальными повышенные ставки по вложениям стали в последние месяцы, когда банки в несколько заходов опустили базовые ставки по всем видам депозитов населения на 3-4% годовых: средняя доходность по гривневым депозитам сроком до 12 месяцев нынче находится в рамках 16-16,5%, долларovým — 8-8,2%, евро — 5-5,5% годовых.

Как правило, банк разрабатывает сразу несколько пакетов услуг и делает клиентам разные предложения в зависимости от их потребностей и статуса. Кроме базовых услуг, в пакеты могут добавляться и специфические сервисы. Например, для повышения продаж у дочерних либо партнерских страховых компаний банк может продавать со скидками (до 15-20%) туристические страховки либо полисы страхования жизни. Также в наборе могут идти кобрендинговые карты, дающие возможность получать скидки в торговых сетях либо у авиаперевозчиков.

“Скажем, в одном из своих пакетов мы предлагаем клиенту возможность бесплатного снятия наличных в банкоматах, причем не только по Украине, но и по всему миру”, — сообщил начальник управления карточных продуктов Альфа-Банк (Украина) Александр Поддерегин.

Если поначалу пакетированные услуги продавались преимущественно юрлицам, то в послед-

ние несколько месяцев банки взялись и за население. И это дало результаты: по разным оценкам, на физлиц сегодня приходится порядка 40% всех проданных пакетов услуг, на крупные предприятия — 20-30

“Еще около 30-40% продано представителям малого и среднего бизнеса. Причем этот сегмент почти полностью покрыт. На сегодня уже 90-95% небольших компаний находятся на пакетном обслуживании”, — рассказал “ДС” заместитель директора по корпоративному бизнесу VAB Банка Алексей Саливон. “Если говорить о населении, то только наш банк за 4,5 месяца продал 25 тыс. пакетов услуг All inclusive”, — дополнил коллегу Франсуа Бенароя.

Отзывчивость клиентов сегодня объясняют преимущественно одной причиной: стремлением получить максимум скидок, чтобы сэкономить. Но даже с учетом скидок пакетные продажи дают неплохо заработать и банку. Ведь если раньше ему удавалось в каждом отдельном случае продать клиенту один-два сервиса, то “в пакете” получается навязать дополнительные услуги, которые ранее не пользовались большим спросом (такие, например, как страхование). Финансисты намерены и дальше окучивать клиентов, регулярно осуществляющих однотипные операции.

“В конце года, полагаю, стоит ожидать роста пакетных продаж, накануне новогодних праздников банки будут проводить всякого рода акции”, — сказал заместитель начальника управления розничного бизнеса ПУМБ Глеб Бурцев. Банкиры не сомневаются, что новая стратегия продаж позволит им по итогам года увеличить свои доходы от продажи услуг. По самым пессимистическим прогнозам — на 10-15%, оптимистическим — на 20-25%.

Елена Лысенко

По материалам Деловая Столица

Коррупция в бизнесе: СХЕМЫ ОТКАТОВ

Победить коррупцию можно системой мотивации и жестким контролем. Увы, в Украине откатчики за свою, в общем-то, противозаконную и неэтичную деятельность практически не подвергаются преследованию. Виной тому — закон. Так, согласно Закону Украины “О борьбе с коррупцией”, под коррупцией понимается “деятельность лиц, уполномоченных на исполнение функций государства, направленная на противоправное использование предоставленных им полномочий для получения благ, услуг, льгот и других преимуществ”. Одним словом, коррупционером могут назвать только чиновника.

“Коррупция в бизнесе — это неправильная постановка вопроса, — убеждал нас, например, сотрудник Управления по борьбе с организованной преступностью МВД. — Если бизнесмен даст взятку бизнесмену, то уголовного дела не будет. Тут даже протокол не смогут составить”. Не без сожаления согласился с коллегой и сотрудник Управления по борьбе с экономическими преступлениями Александр: “То, что вы называете бизнес-коррупцией, не представляет интереса для правоохранительных органов. Нас больше интересуют бюджетные деньги, а внутренние дела бизнес-структур якобы не наносят ущерб государству, поэтому мы туда не особо влезает”.

В то же время, Александр признался, что в практике УБЭП все же бывают случаи, когда бизнес-мздоимцы получают по заслугам, но для этого должна быть инициатива, например, со стороны



предприятия, которое несет потери из-за откатов. “Если собственники или руководители предприятий выявляют такие моменты в работе сотрудников и обращаются к нам, то мы реагируем и помогаем”, — говорит эксперт. Но, по словам Александра, бывает такое нечасто, так как предприятия стараются не выносить сор из избы: с проштрафившимся сотрудником разбираются самостоятельно — делают предупреждение или увольняют. “Ведь, если они к нам обращаются, то мы начинаем следственные действия, смотрим финансовую документацию... Мало кому нравится, когда копаются в его грязном белье. Ведь вы ведь знаете, большая часть экономики — в тени”, — объяснил Александр.

Нынче о коррупции и о необходимости борьбы с ней не слышал разве что глухой. Принимаются законы, делаются громкие обещания, а воз и ныне там. Точнее, воз скатился назад. По данным международной организации Transparency International, которая занимается глобальными исследованиями коррупции, ее уровень в Украине за год вырос: если в 2008 году Украина занимала 134-е место из 180 государств, то в 2009-м съехала на 146-е. Поэтому мы продолжаем публикацию материалов, посвященных коррупции во всех сферах нашей жизни. На этот раз мы затронем проблему коррупции в бизнес-среде. Об откатах и мздоимстве в бизнесе не принято говорить вслух, более того, создается впечатление, что их не существует. «Коррупция не характерна для бизнес-сектора экономики. Совсем другое дело — в госсекторе или в связке «бизнес-структура-государство» — коррупция всегда присутствует там, где бизнес-проект финансируется из госбюджета», — сказал нам эксперт Совета предпринимателей при Кабмине Сергей Радзивил.

Да, масштабы коррупции в госсекторе огромны, но это не повод не замечать ее проявления в частных компаниях и предприятиях. Интересно, что нам не удалось найти ни одного достойного исследования, посвященного мздоимству в бизнес-среде. Например, та же организация Transparency International исследует ситуацию с коррупцией только в госсекторе. Но это, вероятно, к лучшему. В противном случае Украина, наверное, была бы намного ниже 146 места.

Спасибо в карман положишь

Самая распространенная схема коррупции в бизнесе — откат. Фактически — это взятка лицу, которое принимает решение о расходовании средств на предприятии. Сумма взятки рассчитывается от суммы контракта. При этом продавец товаров или услуг нередко включает откат в их стоимость, что-

бы не терять свою прибыль. То есть фактически взятку оплачивает предприятие, на котором работает мздоимец.

Эта схема стандартна (по такому же принципу работает коррупция в госорганах) и применяется во всех отраслях экономики. Хотя возможны и варианты. Бывает так, что откат приходится платить не продавцу, а покупателю. Это происходит, если речь идет о каком-то редком товаре или услуге (например, нужно продвинуть свою заявку на товар/услугу в длинной очереди) или в случае, если покупатель не может законными путями получить товар или услугу (например, банковский кредит — их сейчас почти не дают). Нередко на схему отката наслаиваются еще и схемы обналичивания денег и минимизации налоговых обязательств (например, по налогу на прибыль). Бывает и так, что вместо привычной доли от суммы контракта мздоимец получает какие-то нестандартные блага и льготы.

Откаты от страха

Те, кто брали кредиты на жилье или авто, знают, что банк не дает застраховаться в любой страховой компании (СК) по выбору клиента — только в «рекомендованной». Банкиры говорят, что ограничивают выбор клиента ему во благо — мол, выбирают самые надежные страховые компании, у которых нет проблем с выплатами по полисам. Но при этом заемщикам стоит знать, что банк обычно требует со страховой компании мзду за возможность продавать полисы заемщикам. Эту схему не первый год пытается сломать Антимонопольный комитет. Пока безуспешно.

Гендиректор Ассоциации страхователей Украины Леонид Хорин рассказал нам об еще одном виде «страшной» коррупции: «Нередко встречаются случаи, когда сотрудники СК, которые занимаются урегулированием страховых случаев (проверкой и подготовкой документов к выплате денег),

предлагают клиентам за откат (5-10%, а иногда и выше) ускорить выплату денег. И надо сказать, что многие соглашались, так как страховщики сегодня часто задерживают выплаты возмещения или просто отказывают в них под надуманным предлогом". Также, по словам Леонида Хорина, откаты часто практикуются, когда предприятие оптом покупает полисы (от несчастного случая или по программам добровольного медицинского страхования) на всех сотрудников. Так СК говорит "спасибо" (в размере до 10% от общей стоимости полисов) кадровику за выбор именно его услуг.

Коррупционное начало имеется и в вопросе ликвидации страховых компаний. Как клиенты банка выстраиваются в очередь за вкладами при его ликвидации, также и клиенты страховой компании, у которых случилось ЧП и им положена выплата, стоят в очередь за деньгами к ликвидатору, которого назначит Госфинуслуг (госкомиссия, присматривающая за страховыми компаниями). Так вот, по словам Хорина, на рынке ходили слухи, что ликвидаторы за откат (% от положенной клиенту выплаты) продвигали людей в очереди за деньгами.

Откатная реклама

В рекламе откаты — дело привычное. По словам руководителя Ассоциации внешней рекламы Украины Артема Биденко, как правило, в рекламе речь идет о стандартном откате — благодарности за лоббирование того или иного подрядчика перед руководством компании. Сначала откат может платить рекламное агентство менеджеру компании, которая рекламу хочет изготовить или разместить. Потом сотрудник рекламного агентства может получать откат за размещение заказа у определенных подрядчиков. Суммы откатов стандартны — около 10% (по социальной рекламе за счет госбюджета — до 30%). По словам Биденко, далеко не всегда

откат дается деньгами. "Это могут быть скидки на печать буклетов, бонусы за покупку большого объема времени на ТВ. Но это отличается от обычных скидок тем, что рекламное агентство не говорит об этих бонусах клиенту, за счет которого их получило, а втихую продает другим", — говорит эксперт. Еще один неденежный откат — поездки. Это характерно для рекламных акций, где разыгрываются поездки в теплые страны — предлагая отправить по акции менеджера "для контроля и отчета", подрядчик благодарит его за то, что он смог пролоббировать заключение контракта именно с ним.

Банки: мзда за вклады и кредиты

Нынче получить кредит непросто не только физлицам, которых банки почти не кредитуют, но и предприятиям и компаниям. Заставить банковского клерка так выдать кредит поможет откат. По словам зампреда правления небольшого столичного банка, откат за кредит — давняя практика, которая в кризис только набрала обороты. "Стандартная такса — 5-10% от суммы кредита. Но это только для нормально работающих компаний. Если речь идет о заведомо невозвратном кредите, откат достигает 40-50%. То есть деньги делаются пополам. Это своего рода бизнес: потенциальный заемщик вступает в сговор с сотрудником банка (с кем-то из руководства) и по подложным или подправленным документам выдается кредит, который не будет возвращен", — рассказал банкир. Есть в банках и депозитная коррупция. Если помните, в конце 2008-2009 годов НБУ вводил временную администрацию примерно в двух десятках банков. При этом банки из-за мораториев и отсутствия денег не возвращали депозиты (кстати, несколько банков до сих пор или не выдают вклады или задерживают расчеты с клиентами). В банковских кругах тогда ходили легенды о том, за какую именно мзду сотрудники банков закрывали глаза на

мораторий и отдавали депозиты “своим”. Говорят, этот процесс курировался лично временными администраторами, а откаты составляли от 10 до 30-40% от суммы зависшего в банке вклада.

Налог на рабочее место

Нынче, когда после кризиса найти работу все еще непросто, нередко встречается мздоимство при трудоустройстве. Если работника нанимает напрямую отдел кадров, то сотрудник отдела кадров может намекнуть на благодарность. А бывает и так, что сами кандидаты уже на собеседовании предлагают кадровику пухлый конверт. Размер оплаты — по договоренности.

Если поиск персонала, то тут черных схем больше. Начнем с того, как рекрутинговые компании вообще получают заказы. Конечно, за откат — его или агентство предлагает руководителю отдела кадров или он сам требует, например, 10% от стоимости услуг рекрутера. Кроме того, рекрутинговые агентства могут требовать деньги с кандидатов на вакансию за лоббирование именно их перед будущим работодателем. Так, зампреда правления небольшого банка рассказал нам, что очень часто агентства при найме среднего и высшего руководящего состава банков (от начальников отделов и департаментов до зампредов) намекают кандидатам на то, что за определенную плату (например, в 1-2 зарплаты) они пролоббировывают именно его. И это при том, что за свои услуги рекрутинговая компания берет с работодателя (в данном случае с банка) 15-25% от годовой зарплаты будущего сотрудника. По словам партнера группы компаний “Алла Коняева и партнеры” Аллы Коняевой, такое мздоимство встречается нечасто и, как правило, это не политика рекрутинговой компании, а попытка конкретного менеджера нажиться на соискателе.

Магазины торгуют полками

В торговле стандартная откатная схема “хочешь продать — плати” приобретает интересные формы. В популярных торговых центрах свободных площадей под магазины нет, и из желающих арендовать угол для торговли обычно выстраивается очередь. Понятное дело, что за мзду (“плата за вход”) руководство торгового центра сдаст помещение нужным людям. Супермаркеты и большие торговые сети поставили мздоимство на поток. Они берут с компаний-производителей продуктов питания и других товаров не только плату за вход (возможность продавать свой товар в супермаркетах), но и торгуют полками. Маркетинговые исследования показывают, что один и тот же товар с разных полок (чуть выше или чуть ниже) в магазине продается по-разному, вот торговые сети и “толкают” поставщикам пустые полки.

“В последние годы крупные торговые сети переводят эти платежи на легальную основу — прописывают в контрактах конкретные условия продажи товаров этого поставщика. Но все равно поле для злоупотреблений остается. Ведь полки в магазинах не резиновые и попасть туда хотят многие компании и товары. Если ты Coca-Cola это одно дело — магазину это выгодно, так как спрос на товар гарантирован, но если ты небольшой производитель товара, который уже в обилии продается в магазине, то разговор будет другой”, — рассказала руководитель аналитического департамента агентства “ААА” Мария Колесник.

Чем вредны откаты

Во-первых, они влияют на цену товара. “Затраты “на подношения” включаются в стоимость товаров, работ, услуг — становятся частью механизма образования цены”, — говорит Сергей Радзивил. Длинная вереница откатов на разных этапах производства товара или услуги накаплива-

ется и приводит к росту цены. Если говорить о рядовом покупателе, ему приходится переплачивать за “откатный” товар.

Второй недостаток откатов — снижение эффективности и прибыльности компании — частично является следствием первого. У компании, которая закупает товар с откатом (например, технику, канцтовары и т. д.), растут затраты на ведение бизнеса и падает прибыль. Если по откатной схеме закупается сырье для дальнейшего производства, то растет цена на конечный товар, что делает его неконкурентоспособным. Не исключено, что его компании придется продавать, мотивируя покупателя пухлым конвертом. Кроме того, как правило, закупка товаров и услуг по коррупционным схемам означает, что откатчик выбрал не самый качественный товар, а самый выгодный для своего кошелька. Это также отражается на эффективности работы компании и снижает качество конечного товара.

Еще одна проблема коррупции в бизнесе — неэффективная работа персонала. Как правило, первый полученный работником откат никогда не бывает последним.

Три ножа в спину коррупции

Мы систематизировали мнения экспертов и даем советы по борьбе с откатами.

1. Зарплата и мотивация. Откаты берут не от хорошей жизни, так что рост зарплаты — фактор борьбы с коррупцией. В то же время только подняв зарплату, откаты не побороть — к хлебу с маслом рано или поздно захочется икры. Не лишним будет также привязать зарплату сотрудника к результатам его труда и компании в целом.

2. Публичная порка. На данный момент в Украине нет наказания за коррупцию в бизнес-среде. Первого января 2011 года в силу должен вступить целый свод законов о борьбе с коррупцией (но

и там нет такого понятия). Однако наши эксперты считают, что их нормы излишне жесткие (например, в числе потенциальных коррупционеров записали даже частных предпринимателей) и общие, и законы не будут эффективны. Зато лучше усилить контроль за коррупционными действиями чиновников и чаще устраивать публичные порки для них. Авось и бизнесмены подтянутся.

3. Ужесточение контроля за сотрудниками. Превращать небольшую фирму в полицейский участок не стоит, но некоторые меры все же можно принять. Например, устраивать “контрольные закупки” для менеджеров по закупкам, проводить ротацию поставщиков между различными менеджерами. Можно обратиться и к нестандартным методам. Так, одна крупная компания как-то решила проверить всех менеджеров по закупкам на детекторе лжи. Но сделать это решили аккуратно: без оглашения результатов и увольнений, кроме того, дали возможность отказаться проходить проверку. Правда, несколько менеджеров уволилось до проверки. Тем, кто отказались, ограничились продвижение по карьерной лестнице.

Антон Одарюк

По материалам [Сегодня](#)

Где занять на авто

У желающих купить машину в долг — огромный выбор кредиторов: мы насчитали около 30 банков, хотя многие мелкие финучреждения также готовы давать автокредиты, но не особо это афишируют. К тому же у некоторых дилеров есть свои кредитные программы. То есть, ситуация с автозаймами, можно сказать, “бери — не хочу”.

Такой аттракцион щедрости начальник отдела кредитных продуктов ОТП Банка Светлана Спицына объяснила отсутствием у банков длинных ресурсов, что не позволяет активно развивать ипотеку, а вот займы на авто — самое оно, так как их дают в среднем на 3-5 лет. К тому же, машины дешевле квартир, а значит, спрос на них у изрядно победневших в кризис украинцев намного больше, чем на жилье.

Сроки-ставки

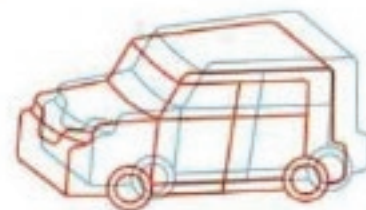
В пользу заемщиков играют и “полегчавшие” условия кредитов. “За три месяца ставка по автокредитам снизилась в среднем на 4% — с 22-24% до 18-20% годовых. Это связано с удешевлением ресурсов, в том числе ставок по вкладам”, — рассказал руководитель направления автокредитования “Астра банка” Виталий Жихарцев. Хотя на рынке есть и более низкие ставки — 14-16% годовых. А есть и 0%. Хотя, по мнению директора департамента розничных сегментов “Правэкс-Банка” Олега Зайца, “нулевые” кредиты — часто маркетинговый ход для привлечения клиента, и где-то часто “прячется” не только разовая, но и ежемесячная комиссия. Но есть и реальные предложения под 0% годовых (совместные кредиты

банков и автодилеров), но такие кредиты даются не больше, чем на год-два и с первым взносом в 50-60%.

А еще выросли сроки — больше банков теперь дают кредиты до 7 лет. Но так долго кредитуют только иномарки, а наши, российские и китайский авто — не больше чем на 5 лет.

Кредитный second hand

Дают банки и кредиты на бэушные авто. Такие программы есть в “БМ Банке”, “Индэкс-Банке”, “Ощадбанке”, “Кредобанке” и некоторых других. Но, как рассказали нам в пресс-службе ВТБ Банка, б/у-авто для банка — менее ликвидный



залог, чем новая машина, поэтому по таким кредитам, как правило, больше размер первого взноса и выше ставка. Например, если банки дают на новые авто в долг под 18-20%, то по кредиту на поддержанную машину ставка может достигать 30% в год.

Дают только “белым”

Увы, полегчавшие условия кредитования — это только одна сторона медали по имени “автокредит”. С другой ее стороны — все еще жесткие требования банков к заемщикам, которые большинству украинцев не по зубам. “Требования к уровню и стабильности доходов, наличию имущества, в том числе дополнительного залога остаются жесткими. Как и прежде, банки учитывают только официальные доходы заемщика”, — рассказала нам директор розничного бизнеса “Эрсте Банка” Татьяна Надточий. Учитывая, что банки до сих пор требуют, чтобы официальный доход был в 2-3 раза больше платежа по кредиту, то даже займ с вроде бы небольшим месячным платежом в 1,5 тыс. грн. (на авто за 100 тыс. грн., на 7 лет, 30% своего взноса, ставка 19%) дадут не всякому. Просто подсчет показывает, что для этого официальная(!) зарплата должна быть не меньше 3-4,5 тыс. грн. Это, конечно, не драконовские требования по ипотеке (там для получения кредита зарплата должна быть не меньше 9-10 тыс. грн.), но тоже доступно не всем.

Единственная радость заемщика — банки снизили первые взносы. Если летом ниже 30% предоплаты мало кто опускался, то теперь есть предложения, когда получатель кредита должен внести наперед всего 15-20%. То есть занять на авто можно с меньшей стартовой суммой в кармане. Правда, стоит подготовить кругленькую сумму еще и на стартовые расходы — кроме первого взноса придется потратиться на оформление кредита и залога, регистрацию в ГАИ, страховки. Кстати, некоторые банки нынче кроме КАСКО и “автогра-

жданки” требуют еще и страхования жизни заемщика.

И еще. Пресловутые “нулевые” кредиты на авто таки существуют, но доступны единицам — из-за короткого срока (максимум — 2 года) и большого первого взноса (от 50% от стоимости железного коня). Платеж по такому кредиту (авто за 100 тыс., свой взнос — 50%, срок — 1 год) будет около 4200 грн. То есть зарплата получателя такого кредита должна быть минимум 8500, а лучше — 10-12 тысяч.

Антон Одарюк
По материалам Сегодня



АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ
Силу мысли — в энергию денег

**Видеосеминары
и видеотренинги
по успешному
управлению
личными финансами**

**Обучение в любое удобное
время и в любом месте!**

www.alchemyfinances.ua

Банковские сейфы:

ТОНКОСТИ ПОЛЬЗОВАНИЯ

Люди привыкли хранить ценности в надежном месте, да и увеличение числа квартирных краж сыграло на руку банкирам. "Аренда сейфов остается актуальной и востребованной, — подтверждает Анна Теслюк, ведущий менеджер по развитию комиссионных продуктов VAB Банка. — Традиционно высок спрос на ячейки в больших городах, но здесь больше и предложений. В небольших городах спрос ниже, но такую услугу предоставляют гораздо меньше банков".

Так что прежде чем отправляться со своими ценностями в банк, желательно предварительно уточнить, предоставляет ли он такую услугу, есть ли свободные ячейки. Но в любом случае арендовать сейф осенью-2010 не проблема. Правда, в некоторых финучреждениях самые маленькие (самые дешевые) сейфы могут быть заняты.

Что хранят?

В ячейке можно хранить все что угодно — фамильные драгоценности, наличные, коллекцию фантиков. При большом желании поместить туда можно и вещи, запрещенные законом — оружие, наркотики и опасные химические вещества. Хотя банкиры предупреждают арендаторов, что нельзя этого делать, но проконтролировать, что именно вы сдали в сейф, они не могут.

"В договоре на аренду банковского сейфа прописывается список предметов, хранение которых запрещено, — объяснили в одном из банков. — Но в том, что клиент не нарушит условия этого договора, мы уверены быть не можем. Ведь доступа к "внутренностям" сейфа мы не имеем, да и ячейку человек наполняет без свидетелей. А вскрытие

индивидуального сейфа третьими лицами может быть проведено только по решению суда".

Какие гарантии?

Хотя банкиры в разговорах и уверяют, что гарантируют "сохранность ценностей", на самом деле они гарантируют "целостность и охрану сейфа". Другими словами, за содержимое сейфа банк ответственности не несет "и в случае чего рассчитывать, что спрятанные ценности вернутся к владельцу, не приходится. В первую очередь потому что никто, кроме клиента, не знает, что хранилось в ячейке, а значит и доказать, что именно было похищено и какова стоимость пропажи, проблематично.

"О содержимом сейфа знает только наниматель, — подтверждает Ольга Пинчук, начальник отдела ежедневного маркетинга Управления развития продуктов Департамента маркетинга "УкрСиббанка". — Банк не проводит опись ценностей. Соответственно они не страхуются".

Даже в страховой компании довольно сложно застраховать содержимое банковской ячейки. "Страхование ячеек, а также их содержимого в Украине не распространено, — говорит Наталия Гудыма, президент Лиги страховых организаций Украины. — Во-первых, из-за высокой цены полиса (1,5-2% от суммы имущества, подлежащего страхованию). Во-вторых, анализируется много документов, в том числе связанных с бизнес-процессами банка, и раскрыть конфиденциальную информацию готов далеко не каждый банк".

Но зато арендатору ячейки не приходится

переживать за свои ценности ни при банкротстве банка, ни при введении в нем временной администрации — клиент может забрать свое имущество в любой момент. “Даже в случае банкротства банка полноправным хозяином содержимого ячейки остается ее арендатор, а не банк, — говорит Сергей Поправка, директор операционного департамента банка “Хрещатик”. — Поэтому все ценности, которые хранились в ячейке, будут возвращены арендатору”.

Застраховать можно ячейку, а не ее содержимое

Хотя страховать содержимое сейфов страховики не берутся, обезопасить свое добро, а вернее, его денежный эквивалент, все же можно.

“Клиент может застраховать ячейку от несанкционированного доступа, — советует Алексей Куц, советник президента Ассоциации украинских банков. — Подчеркну: не содержимое ячейки, а саму ячейку. И если наступит страховой случай, например, хранилище банка подвергнется ограблению, клиент сможет компенсировать свои убытки за счет страховой выплаты. Конечно, если будет доказан взлом или несанкционированный доступ к арендуемой им ячейке”.

Кстати, подобные меры дополнительной безопасности находят понимание у страховых компаний. “Банковскую ячейку можно застраховать индивидуально, — подтверждает Наталия Гудыма. — Либо арендовать ячейку, имеющую полис ВВВ (Bankers Blanket Bond). Такая страховка покрывает риски, связанные с неправомерными действиями персонала (кражами, порчей имущества) и распространяется на утерю имущества клиентов из ячейки”.

В банках уверяют, что охраняют сейфы, как зеницу ока. Категорически отвергается даже

сама возможность несанкционированного доступа к ней. “Сейфы размещены в специально оборудованной комнате, которая находится под круглосуточной охраной, — рассказывает Анна Теслюк. — Установлена сигнализация и бронированные двери. Банки могут внедрять и дополнительные меры безопасности. Например, ограничивать допуск в хранилище: в помещении разрешают находиться только одному человеку, даже если сопровождающий клиента — его доверенное лицо”.

“Банк гарантирует целостность индивидуального сейфа как наличием системы охраны, так и организационными мерами по ограничению самостоятельного доступа сотрудников банка в помещение хранилища, — подтверждает Олег Тищенко, заместитель начальника Управления организации и сопровождения розничного бизнеса “Укрэксимбанка”. — А само хранилище спроектировано и построено с использованием специальных материалов и сплавов, вход в него оборудован первоклассными охранными системами”.

Выбираем сейф

Наличие в хранилище бронированной двери и сигнализации “далеко не единственные параметры, которые следует учитывать при выборе банка.

Например, уместно поинтересоваться временем работы хранилища, так как многие финучреждения ограничивают доступ к ячейкам исключительно рабочими часами в будние дни.

Еще один нюанс: кто и на каких условиях может иметь право доступа к ячейке и можно ли заключить договор аренды на нескольких человек (например, на мужа и жену или на нескольких деловых партнеров). Как правило, арендатор в договоре с банком может указать несколько доверенных лиц, которые имеют право доступа к ячейке. Но дело в

том, что многие банки требуют, чтобы “главный арендатор” либо лично сопровождал доверенное лицо, либо подтверждал доступ “третьего лица” к сейфу в телефонном режиме. Это бывает не совсем удобно, если арендатор в данный момент находится “не в зоне доступа” — в этом случае доступ к ценностям другим заинтересованным лицам будет закрыт.

Цена вопроса

Арендовать банковскую ячейку “удовольствие не из дешевых. Зависит цена от нескольких параметров: расположения хранилища (в головных отделениях банка может быть дороже), размера сейфа (чем больше, тем дороже аренда) и срока аренды (чем срок больше, тем дешевле обходится один день хранения).

“Стоимость аренды банковских ячеек зависит от размера сейфа и срока аренды, — подтверждает Виктория Савенко, начальник Управления организации розничных продаж “Пивденкомбанка”. — Наиболее востребованы в наших хранилищах ячейки самых маленьких размеров “высотой 5-15 см. А если говорить о сроках хранения, то сегодня клиенты предпочитают арендовать ячейки на длительный срок — полгода и даже год. Более длительный срок аренды сейфа выгоднее для клиента, так как он платит меньшие комиссионные”.

Помимо собственно стоимости аренды, некоторые банки требуют у клиента залог за ключ от сейфа — в размере 400-800 грн. Причем если ключ все-таки потеряется, то кроме того “пропавшего” залога клиент понесет затраты по “вскрытию” сейфа — в размере 1-1,5 тыс. грн.

Людмила Савелова

По материалам Газета по-киевски

Независимые
финансовые консультации,
обучение инвестированию,
семинары и видеокурсы
профессиональных
финансовых консультантов.



АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ
Силу мысли — в энергию денег

www.alchemyfinances.ua

Налоговый кодекс: честные заплатят дважды?

Принято считать, что украинское общество излишне политизировано. Впрочем, последние события и тенденции в общественной жизни ставят данный тезис под сомнение. Показательно, что дискуссии вокруг принятия Налогового кодекса ведутся более жаркие, чем вокруг смены Конституции.

Как это ни удивительно, подобная ситуация вполне естественна. Ведь Налоговый кодекс — это законодательно зафиксированные правила отношений между государством и бизнесом. Не зря ведь журналисты называют НК “налоговой конституцией”. Отсюда и такой живой интерес к Кодексу.

В таких условиях весьма желательно, чтобы активность общества и бизнеса была направлена в конструктивное русло. Ведь зачастую бизнес способен дать весьма дельные предложения. Особенно в тех случаях, когда речь идет о нормах НК, регламентирующих международную экономическую деятельность.

Международные компании, работающие в Украине, досконально знают аналогичное законодательство передовых стран Европы и мира. Украинское же правительство заинтересовано в том, чтобы наш Налоговый Кодекс соответствовал лучшим мировым стандартам. Следовательно, объективные предпосылки для сотрудничества власти и бизнеса в процессе принятия налогового кодекса имеются.

А тестом на качество подобного сотрудничества должна стать ситуация, сложившаяся вокруг некоторых норм НК, регулирующих деятельность международных компаний.

Так, принятый 7 октября в первом чтении проект НК предписывает не включать в состав рас-

ходов компаний расходы, понесенные (начисленные) в связи с приобретением у нерезидента услуг (работ) по консалтингу, маркетингу, рекламе, инжинирингу и начисления роялти в пользу нерезидента.

Данная норма — эффективный способ борьбы против “серых схем”, когда торговые марки регистрируются в странах с оффшорным статусом, а производство товаров разворачивается в совершенно другой точке на карте мира. Таким способом ловкие дельцы избегают расходов на уплату налога, пользуясь тем, что международная практика отнесения роялти к базовым расходам рекомендует платить налог только в одной стране. Естественно, “страной уплаты” в этой схеме выступает оффшор, где налог не платится.

Тотальное применение указанного положения НК приведет к тому, что “хитрые” таки заплатят. Но — только раз. А честные — заплатят дважды. Международным компаниям придется платить двойной налог на ряд услуг и на роялти: в стране, куда поступают платежи и в Украине. А это — прямой путь к удорожанию продукции международных марок.

Подобная ситуация резко противоречит ряду подписанных Украиной двусторонних договоров об избегании двойного налогообложения. Не менее важно и то, что, в случае сохранения указанных положений в окончательной редакции НК, можно будет забыть об экспорте товаров международных марок, произведенных в Украине. Компании попросту начнут переносить производственные базы в соседние страны — туда, где законодательство позволяет относить роялти к валовым расходам.

Как следствие, украинский бюджет потеряет значительную часть доходов.

Именно поэтому крупные международные компании считают нежелательными указанные новации. Причем, нежелательными не только для себя, но и для Украины. “Как законопослушная компания, которая придерживается Закона и уплачивает роялти, мы считаем нововведение в Налоговый кодекс относительно уплаты роялти компаниями-нерезидентами дискриминационным, — заявляет Татьяна Бабенко, начальник отдела корпоративных коммуникаций “МЕТРО Кеш энд Керри Украина”. — Невозможность отнести отчисления роялти на валовые расходы приведет к уменьшению прибыли. В связи с этим мы будем вынуждены пересмотреть расходы компании, в частности на социальные проекты, которые финансируются из прибыли компании”.

По словам Бабенко, ряд компаний, входящих в состав Американской торговой палаты, разрабатывали письмо-обращение в Администрацию Президента Украины и в Комитет по вопросам налоговой и таможенной политики ВРУ с просьбой пересмотреть соответствующее положение Кодекса.

Текст письма имеется в нашем распоряжении. По мнению компаний, входящих в АТП, правительству следует учесть международный опыт и лучшие практики. При этом в письме подчеркивается, что “ни одна развитая страна не запрещает отнесение к валовым расходам роялти и оплату за услуги, направленные иностранным поставщикам”.

От имени своих членов Американская торговая палата предлагает правительству Украины общепринятый в мире способ решения возникшей проблемы. В частности, обеспечить контроль за бизнес-направленностью соответствующих пла-

тежей и ограничить отчисления роялти и платы за услуги, направленные в оффшорные зоны или странам, в которых ставки налога на прибыль предприятий являются значительно более низкими, чем соответствующие ставки в Украине. Также предлагается ввести в Украине правила трансфертного ценообразования, принятые в Организации экономического сотрудничества и развития.

Эксперты считают, что этих нововведений будет достаточно для того, чтобы на уровне Налогового кодекса защитить бюджет от потерь вследствие реализации “серых схем”, не нанеся при этом вреда прозрачному международному бизнесу.

“Исключительно применение такого сбалансированного подхода, в отличие от имплементации достаточно прямолинейных императивов, противоречащих мировой практике, позволит достигнуть поставленной законодателем цели — укрепить финансовую дисциплину, повысив при этом эффективность протекционистских мер государства”, — заявил Роман Шурдук, Партнер Юридической группы “Лекс’Юс”.

В противном случае попытка “приструнить” любителей уклонения от уплаты налогов закончится в соответствии с горькой народной мудростью: “Хотели как лучше, а вышло как всегда”.

Виталий Пануша
По материалам Proua.com

Таможенный кодекс по принципу Налогового — неразбериха, суматоха и разброд

Не доведя до логического завершения ситуацию с Налоговым кодексом, то есть, не дождавшись принятия документа парламентом и его одобрения президентом, украинские государственные мужи взяли за Таможенный кодекс (ТК). Но, как свидетельствует практика, спешкой в этом деле не стоит руководствоваться.

Если отбросить качество как не очень весомую в Украине характеристику, то в отношении ТК есть что сказать о количестве. Сейчас в стране независимо друг от друга разрабатываются несколько проектов кодекса, и это вносит определенную неразбериху в такой увлекательный процесс, как законотворчество...

Начать стоит с первого звоночка об изменениях в кодекс. Сразу оговоримся, что речь идет о проектах нынешнего года, а не о тех, которые годами пылятся на парламентских полках в надежде быть рассмотренными.

Таможенная фишка — контролировать и властвовать

В начале сентября на сайте Государственной таможенной службы был обнародован проект изменений в ТК, в котором речь шла исключительно о расширении полномочий ведомства. В частности, предлагалось существенно изменить подход к проверкам предпринимателей, при этом не упоминалось об упрощении или облегчении процедур.

Документом предусматривается наделить таможенников правом: приглашать руководителя предприятия для проверки соблюдения требований законодательства по таможенным вопросам; получать бесплатно от руководителей проверяемого предприятия копии документов о финансово-хозяйственной деятельности предприятия и информацию, связанную с определением базы налогообложения; обследовать производственные, складские, торговые помещения проверяемого предприятия; изымать на предприятии оригиналы первичных документов, которые свидетельствуют о нарушении законодательства, контроль соблюдения которого возложен на таможенные органы; использовать в служебных целях предметы связи предпринимателей с их разрешения; проводить встречные проверки на предприятиях и пр. Что касается проверяемых, то для них оставили только право предоставить всю необходимую для проверок документацию и оспаривать итоги аудита в суде.

Длительность плановой и внеплановой выездных документальных проверок предприятий не может превышать 60 рабочих дней (2 месяца!). В случае необходимости проверки могут быть продлены.

Гостаможслужба как инициатор данного документа собирает предложения к нему, после чего законопроект передадут в правительство, следующий адресат — парламент.

Кстати, появление данного законопроекта не привлекло особого внимания общественности, сыграл отвлекающий фактор — злополучный Налоговый кодекс.

Кто приложится к Таможенному кодексу...

Выступая на последней коллегии Гостаможслужбы, председатель парламентского комитета по вопросам таможенной и налоговой политики Виталий Хомутынник рассказывал о проекте Таможенного кодекса, который сейчас находится в комитете на разработке и будет рассмотрен Радой сразу после принятия Налогового кодекса.

“Тот проект, который наработан в комитете, он предусматривает внесение изменений в более чем 120 статей действующего Таможенного кодекса, предлагается изъять из текста около 25 статей и одновременно внести в него свыше 130 статей, в том числе 13 новых глав и два новых раздела. Эти изменения направлены на приведение и адаптацию действующего законодательства Украины к соответствующим международным соглашениям универсального характера, к которым Украина присоединилась после 2002 года...”, — отметил Хомутынник.

Между тем, глава Гостаможслужбы Игорь Калетник поспешил заверить, что возглавляемое им ведомство никоим образом не причастно к отмеченному документу, таможня — лишь исполнитель.

Следуя хронологии событий, в начале текущей недели состоялось заседание коллегии Государственного комитета по вопросам регуляторной политики и предпринимательства, на котором пролился частично свет на вопрос подготовки проекта (-ов) ТК. Правда, немного и лучик света померк, когда оказалось, что один из проектов уже находится в профильном комитете ВР.

Председатель общественного совета при Гостаможслужбе Олег Платонов рассказал, что ранее уже были согласованы изменения в ТК и переданы народным депутатам для обсуждения, в частности в профильный комитет, и для регистрации в Раде.

Эти действия глава Госкомпредпринимательства Михаил Бродский назвал “попытками непорядочного поведения” и заверил собравшихся в том, что в парламент будет подан единый вариант кодекса. “Я вам могу сказать точно, что вносит новый Таможенный кодекс по заданию Тигипко и Президента, то и будет передано в парламент, а вот эти попытки зайти через депутатов, то, что сейчас делается, они будут все пресечены”, — резюмировал М.Бродский.

По словам главы Госкомпредпринимательства, вице-премьер-министр Сергей Тигипко поручил комитету разработать проект ТК, над чем он и трудится, и предлагает всем отраслям делегировать в рабочую группу своих представителей и активно вносить предложения.

В то же время, как сообщил Хомутынник, на сегодня существует три таможенных кодекса, которые разработаны Госкомпредпринимательства, вице-премьером Сергеем Тигипко, а также депутатский вариант. Все они будут обработаны, а затем основные положения соберут воедино.

Терминологические “неточности”

Количественная неразбериха вносит в работу над Таможенным кодексом и терминологические неточности. В Гостаможслужбе результат “творчества” называют проектом закона, которым будут внесены изменения в действующий кодекс, Госкомпредпринимательства и Тигипко утверждают, что разрабатывают проект нового ТК.

Вторым примером “творческого беспорядка” является срок принятия документа: Тигипко заявляет, что это должно состояться еще до конца года, В.Хомутынник прогнозирует судьбоносное действие в феврале 2011-го. В любом случае и законодательная, и исполнительная ветви власти пытаются как можно быстрее внедрить в жизнь новые правила игры, лишь бы она не стала напоминать игру “ребенка со спичками”.

Что же касается норм кодекса, то о них время от времени можно услышать урывками, целостной картины пока нет. Основное направление — борьба с взяточничеством и коррупцией среди таможенников, а также устранение возможных дыр, располагающих к таким действиям. “Безусловно, в том кодексе, который разрабатывается, мы должны усилить ответственность таможенников за те вещи, которые делаются на границе — за взятки, за коррупцию и прочее”, — отмечает Хомутынник. Ну и при возможности упростить таможенные процедуры, ввести единое окно, ужесточить ответственность таможенников за нарушения.

Почти так же комментируют цель разработки кодекса все к этому причастные. Надеются на это и предприниматели. Однако все упирается в коррупцию, которая может легко затормозить все благие намерения.

Успеют ли утрясти все проблемные вопросы до уже рассчитанной даты принятия кодекса, покажет время. А его осталось не так много. Стоит напомнить, что документ разрабатывается с 2008 года, но большую часть времени он был не обсуждаемым, поэтому не стоит считать указанную дату отправной точкой. Вот и выходит, что традиции крепнут — архиважный документ в кратчайшие сроки, а потом будем разбираться. Между тем, президент Украинского союза промышленников и предпринимателей Анатолий Кинах уверен, что для разработки нового ТК необходимо несколько лет.

А от себя добавим: Таможенный кодекс — не блюдо, которое подают к столу горячим, поэтому нет необходимости спешить “облегчить” украинцам жизнь...

Каролина Вагнер
По материалам finance.ua

Принять нельзя отказать

Главный налоговый офис решил объявить войну участвующим случаям отказа в приеме отчетности. На прошлой неделе ГНАУ обнародовала исчерпывающий перечень оснований, по которым предприятиям может быть в этом отказано. Однако такой инструктаж вряд ли решит проблему. Ведь и фискалы изобретают новые методы работы с бизнесом не от хорошей жизни.

По итогам девяти месяцев ГНАУ недовыполнила план почти 5 млрд грн. Чтобы повысить собираемость налогов, фискалы продолжают изобретать новые способы искусственного завышения налоговых обязательств. Инспекторы и раньше не принимали у предприятий убыточные декларации. Теперь же под благовидным предлогом (например, нерасшифрованные аббревиатуры ООО или ЧП, не указан телефон или адрес электронной почты, не поставлен прочерк в графе “принадлежность к авиастроительной или судостроительной отрасли”) не принимаются и декларации со слишком низкими, по мнению фискалов, доходами.

И это вызвало шквал нареканий со стороны бизнеса. Чтобы умерить пыл подопечных, ГНАУ обнародовала исчерпывающий перечень причин, по которым компании может быть отказано в принятии отчетности (соответствующая информация содержится в письме №10317/6/12-0216 от 6 октября 2010 г.). “Закон “О порядке погашения обязательств налогоплательщиков перед бюджетами и государственными целевыми фондами” оговаривает единственное основание, по которому декларация не может быть признана в качестве налоговой отчетности: отсутствие обязательных реквизитов, подписи и печати на этом документе. Поэтому не признавать декларацию с пометками, как предлагает ГНАУ, незаконно”, — говорит управляющий партнер ЮФ “Центр правового консалтинга” Артур Нонко.

Впрочем, наши бухгалтеры, давно привыкшие к придиркам инспекторов, вряд ли рискнут подать декларацию с пометкой. Куда существенней для них станет фактический запрет на подачу уточняющих расчетов до окончания кампании по подаче налоговой отчетности. Поскольку в этом случае инспекторам также разрешено не признавать такую отчетность в качестве налоговой.

Кроме того, отчетность не будут принимать и от предприятий, на которых проводится проверка. “Из письма ГНАУ непонятно, на что именно устанавливается запрет. Отказ принимать отчетность во время проведения проверки правомерен. Но если речь идет о том, что предприятию будут отказывать в принятии отчетности за период, который уже проверен, это не соответствует действующему законодательству. В пределах 1095 дней исковой давности у налогоплательщиков есть право корректировать отчетность даже после проведения проверки. Кроме того, при увеличении обязательств налогоплательщик обязан заплатить штраф в размере 5% от суммы доначисления”, — говорит партнер ЮФ “Коннов и Созановский” Евгений Дербал.

Зато вопрос подачи убыточных деклараций главный налоговый офис тактично обошел. “В письме-отказе редко пишут напрямую, что декларация не принята в связи с тем, что в ней указан отрицательный объект налогообложения или незначительные налоговые обязательства. Как правило, инспектор заявляет о такой причине непринятия документа устно. И если придется обжаловать решение в суде или в вышестоящей налоговой, никто не признает реальной причины отказа, поскольку такое основание не преду-

смотрено в законе. Чтобы зафиксировать подобное требование инспектора, придется на каждую сдачу отчетности ходить со свидетелями или адвокатом и требовать письменного указания реальных причин отказа в приеме декларации. Тогда, может, и примут, чтобы не поднимать шум”, — говорит заведующая отделом налогов и сборов Ассоциации налогоплательщиков Украины Валентина Пронина. Такое положение вещей сохранится и в дальнейшем. Тем более что теперь у фискалов появилась хорошая шпаргалка — письмо ГНАУ, из которого можно будет подобрать подходящее обоснование отказа в приеме отчетности.

Поданная отчетность (в том числе декларации по НДС) не будет признаваться как налоговая, если плательщик:

не обозначил обязательных реквизитов (например, кода ЄГРПОУ)

не заверил документы необходимыми подписями или печатями

не проставил прочерки в тех строках, которые не заполняются

не приложил обязательные дополнения
допустил наличие в документе порванных страниц, подчисток, помарок, исправлений, дописок и зачеркиваний
подал ксерокопию документа

не является плательщиком НДС или его регистрация аннулирована
подал уточняющий расчет к декларации, если сама декларация была подана в другом отчетном периоде, или до предельного срока подачи налоговой декларации, или если уточнения в нем касаются большего срока, нежели срок давности
подает отчетность во время проверки

Алексей Набожняк

По материалам Деловая Столица



АЛХИМИЯ ФИНАНСОВ

Силу мысли — в энергию денег

info@alchemyfinances.ua
www.alchemyfinances.ua

г. Луганск, ул. К. Маркса 38
тел. (0642) 710-177

Независимые финансовые консультации для частных лиц и владельцев бизнеса

Доказано следствием: Сандей Аделаджа с 2007 года лично руководил мошенниками

В распоряжение журналистов попали выдержки из обвинения, предъявленного одному из главных фигурантов Александру Бандурченко, подписанного начальником ГСУ МВД по фамилии Крупка.

“Когда “Кингз Кэпитал” рухнул, Аделаджа приказал собирать деньги дальше”

Доказано следствием: Сандей с 2007 года лично руководил мошенниками, на проповедях применял гипноз и вводил прихожан в транс, чтобы они легче расставались с деньгами.

На днях завершился срок, отведенный МВД для ознакомления потерпевших с первой частью дела об афере “Кингз Кэпитал”. Пока это материалы по 618 обманутым вкладчикам, которые делали вклады в валюте. Всего первый этап охватывает 300 томов, прогнозируется, что полностью дело “КК” будет насчитывать около 1 тыс. томов. После того как сам Аделаджа и его адвокат Андрей Федур прочитают первую часть дела, оно должно быть направлено в суд.

В распоряжение “Газеты...” попали выдержки из обвинения, предъявленного одному из главных фигурантов Александру Бандурченко, подписанного начальником ГСУ МВД по фамилии Крупка. В этом постановлении на 500 страниц до мелочей расписана иерархия преступной организации, которая больше двух лет паразитировала на прихожанах церкви “Посольство Божье”. Судя по информации, собранной следователями, сначала первую скрипку в афере играл Александр Бандурченко.

Он раздобыл сомнительную доверенность на представительство интересов оффшорной компании из Белиза “JC&AA King,s Capital Limited”, подписанную панамским бизнесменом Рикардо Васкесом. А затем с этой бумажкой в Украине решил открыть несколько полулегальных фирм со схожим названием — ООО “Кингз Кэпитал” и ЧП “Кингз Кэпитал”. В Киеве форпосты пирамиды были открыты на улицах Ивана Франко, Круглоуниверситетской, Ольшанской, Владимирской и Раисы Окипной.

Сандей возглавил пирамиду на пике ее популярности

Для привлечения вкладчиков Бандурченко задействовал молодежного пастора церкви “Посольство Божье” Александра Сафонова в качестве агитатора. А потом наделил его полномочиями учредителя. Следователи утверждают, что поначалу Сандей Аделаджа был простым соучастником группировки Бандурченко-Сафонова. Он разрешал им рекламировать компанию в церкви, раздавать перед богослужениями проспекты с рекламой “КК”. За это получал свою часть прибыли. Но когда прихожане рассказали Аделадже, какие огромные суммы вносят в компанию Бандурченко, пастор решил прибрать компанию “КК” к рукам.

— Компания “Кингз Кэпитал” изначально была нелегальной и никаким бизнесом не занималась. В деле написано, что проценты выплачивались исключительно за счет новых вкладов для прикрытия преступной схемы, — рассказал “Газете...” адвокат пострадавших Иван Боднарук. — Чтобы задвинуть на задний план Бандурченко и Сафонова, в мае 2007 года Аделаджа внедрил в “Кингз Кэпитал” своих людей — Голованова и Колесникова. Они должны были вдохнуть новую жизнь в пирамиду, уже трещащую по швам. На тот момент долгов уже накопилось более 70 млн грн.

Несмотря на это, Аделаджа приказал региональным пасторам продолжать агитацию — за это они получали 3% от каждого вклада. Сандей Аделаджа несколько раз собирал менеджмент компании “КК” в арендованных залах в Пуще-Водице, в своем кабинете на ул. Тычины, а также в своей квартире на улице Индустриальной, чтобы давать указания по дальнейшей работе. Пастор приказывал менеджерам любой ценой не допустить распространения информации, что у “КК” возникли финансовые проблемы.

В деле четко написано: пока в “КК” несли все новые и новые вклады и получали проценты, все прихожане платили Аделадже 10% прибыли, которой он распоряжался на свое усмотрение. Это доказывает прямую заинтересованность Сандея в деятельности аферы. Кроме того, пастору отдавали десятую часть доходов все сотрудники компаний “JC&AA King,s Capital Limited”, ООО и ЧП “Кингз Кэпитал”. Хотя следствие пришло к выводу, что Аделаджа на первых порах был не главой, а членом преступной группировки, однако в материалах сказано, что на протяжении 2005 — начала 2006 годов Сандей и подконтрольные ему пасторы окончательно превратили богослужения в коммерческий культ, что наталкивает на мысль: Аделаджа изначально подготавливал паству к “стрижке”.

Эксперт об Аделадже: он талантлив, но в театральный я его не приняла бы

— В своей церкви Сандей считается посланником Бога, якобы стоит рядом с Иисусом Христом, и его слова — так называемые откровения — воспринимаются прихожанами как постулаты, которые сильнее Библии, — продолжает Боднарук.

— Чтобы доказать пагубное влияние Аделаджи на психику своих адептов, еще в марте 2009 года следователем Шуваевым в Киевском НИИ судмедэкспертиз была заказана экспертиза со следующими вопросами.

— Применялись ли Аделаджей во время богослужений и проповедей методы скрытого психического влияния на сознание присутствующих?

— Возможно ли с помощью этих методов повлиять до такой степени, чтобы человек не осознавал, что делает?

Для анализа экспертам передали около трех десятков дисков с проповедями Аделаджи, в которых участвовали также Сафонов и Бандурченко.

В феврале этого года эксперты закончили исследование и передали результаты в МВД. В распоряжение “Газеты...” попали копии этих документов. В своем выводе кандидат психологических наук Наталья Аликина пишет, что во время богослужений Сандей Аделаджа использовал такие техники пси-

хологического воздействия: постоянное провоцирование напряженного состояния, лингвистическое моделирование картины ожидаемого желанного будущего, гипнотические приемы...

Эксперт утверждает, что это происходило без согласия присутствующих, поэтому было скрытым влиянием на сознание и поведение. Подобные вещи квалифицируются как интервенция в личное пространство человека, что вызывает деструктивные изменения личности.

— Аделаджа не похож ни на Кашпировского, ни на других телегипнотизеров, он индивидуален в своем стиле, — рассказала эксперт Наталья Аликина. — Он талантлив, умеет входить в роль, привлекать. Но в театральном я его не приняла бы, слишком много наигранного. Ему везет, что зритель у него неприязнительный. Ведь народ у нас доверчивый и верит, как некоторым политикам.

Кандидат психологических наук Наталья Аликина заключает, что под воздействием таких техник человек не отдавал себе отчет при принятии решений, в том числе и во время заключения различных договоров, таких как с фирмой “Кингз Кэпитал”.

Предполагаемая схема “преступной организации Бандурченко-Аделаджи”

(составлена по данным адвоката И. Боднарука по версии следствия МВД)

Сандей Сунканми Аделаджа

(старший пастор церкви “Посольство Божье”, руководитель преступной организации, которая поглотила группировку Бандурченко-Сафонова в мае 2007 года. На подписке о невыезде)

Использовал свой авторитет старшего пастора, постоянно применял комплекс методов психологического влияния, вводил прихожан в транс во время активной рекламы “Кингз Кэпитал”. В деле сказано, что Аделаджа требовал от адептов церкви вкладывать деньги в “КК”. С целью повысить доверие прихожан к компании Аделаджа через свою жену Абоседе Олувабусолу тоже заключил договор с “КК” и передал ее менеджерам якобы собственных \$100 тыс. О том, что сама жена Аделаджи вложилась в “КК”, менеджеры постоянно трубили прихожанам, едва ли не на каждом богослужении. В материалах следствия указано, что Аделаджа получал прибыль в виде “десятины”, которую платили, кроме прихожан, все работники компаний-обманок — “JC&AA King’s Capital Limited”, ЧП и ООО “Кингз Кэпитал”. В мае 2007 года группировка Бандурченко-Сафонова превратилась в преступную организацию, главное управление которой взял на себя именно Сандей.

Александр Бандурченко, автор идеи по созданию “Кингз Кэпитал” и руководитель преступной группировки с февраля 2006 года по май 2007 года. На подписке о невыезде

Экономист. Ранее работал в Крымском филиале крупного банка. В феврале-марте 2006 года в Киеве, будучи прихожанином церкви “Посольство Божье”, начал использовать в Украине оффшорную компанию “JC&AA King’s Capital Limited” (JC — это Иисус Христос, а AA — заглавные буквы имен Александра Бандурченко и Александра Сафонова), зарегистрированную в Белизе и не имеющую никаких регистрационных документов в нашей стране. Чтобы создать ширму для аферы, в Украине появились ЧП

и ООО “Кингз Кэпитал”, которые также никогда не получали лицензии для привлечения инвестиций, а имели разрешение на консалтинговые услуги. Эти фирмы начали активно собирать вклады. На первых порах именно Бандурченко руководил преступной группировкой и распределял деньги. Доказано, что Бандурченко, пока был главой преступной группировки, завладел — 17 млн 994 тыс. 664 грн 50 коп.

Александр Сафонов, молодежный пастор церкви “Посольство Божье”, на подписке о невыезде

На заре создания пирамиды получил от Бандурченко доверенность на представительство интересов оффшорки “JC&AA King’s Capital Limited” с правом подписи документов. По плану Бандурченко, Сафонов должен был постоянно рекламировать якобы успешную компанию среди прихожан “Посольства Божьего”. Также ему было поручено набирать помощников для привлечения еще больших вкладов. Следствие пришло к выводу, что на первых порах именно Сафонов приобщил к группировке старшего пастора Сандея Аделаджу для более успешной рекламы “КК” среди прихожан. За это Сафонов пообещал Аделадже вознаграждение — средства на новое здание церкви. Сафонов сказал Аделадже, что чем больше денег будут нести прихожане в “КК”, тем больше будет его “десятина”

Сергей Ересько, экономист, работал с Бандурченко в одном банке в Крыму. Сейчас — на подписке о невыезде

Стал членом преступной группы в декабре 2006 года. По плану Бандурченко, а потом и Аделаджи, руководил сотрудниками, обеспечивал работу офисов “пирамиды”, оформление договоров с гражданами и прием денег. В материалах следствия указано, что Ересько лично или через людей, задействованных “втемную”, на деньги вкладчиков покупал участки в Киевской области. Вкладчикам рассказывали, что там будут строить коттеджные городки с целью продажи для получения сверхприбылей. В рекламных целях прихожанам даже демонстрировали госакты на купленную землю, которая зачастую была настоящим болотом.

Сергей Голованов и Игорь Колесников, финансисты Аделаджи, были в бегах, сейчас арестованы

Согласно плану Аделаджи, о работе Голованова и Колесникова знал только узкий круг посвященных, однако на деле именно эти двое имели право вольно распоряжаться вкладами. При этом, по плану Аделаджи, официальными руководителями оставались Бандурченко, Сафонов и Ересько, которые по-прежнему должны были и дальше привлекать средства прихожан. Определенный процент они были обязаны передавать Аделадже, остальное отдавать Бандурченко для прикрытия преступной деятельности путем имитации предпринимательской деятельности и выплат процентов по вкладам.

Другая сторона

“Дело против Сандея придется закрывать”

Андрей Федур, адвокат Сандея Аделаджи

— Еще при министре МВД Луценко завертелось это дело и, поверьте, если бы были доказательства вины Сандея — его арестовали бы еще тогда. То, что в прессе из него постоянно делают преступника,

еще не значит, что это так на самом деле. Говорят о каких-то видеозаписях, где Аделаджа заставляет прихожан сдавать куда-то деньги. Я не видел ни одной такой видеозаписи, где они? Также я не видел абсолютно никаких реальных доказательств вины Сандея. Это дело расследуют почти два года, и, думаю, рано или поздно обвинения будут-таки опровергнуты.

Арестованная собственность:

1. Автомобили Колесникова И.В.
2. "Toyota Land Cruiser", \$75 000
3. "Range Rover 3,6", \$95 000
4. "JAGUAR X-TYPE", \$20 000
5. Автомобили Голованова С.В.
6. "Toyota Land Cruiser", \$75 000
7. "Land Rover Freelander", \$35 000
8. "Range Rover", \$95 000
9. "Toyota RAV4", \$30 000
10. "Porsche Cayenne", \$80 000
11. Автомобиль Сафонова О.В.
12. "Volkswagen Transporter", \$20 000
13. Автомобили Аделаджи Абоседе
14. "KIA KARENS", \$17 000
15. "Toyota Previa", \$ 36 000
16. "Volkswagen Multivan", \$ 50 000

Андрей Ткач

По материалам Газета по-киевски

При подготовке номера были использованы материалы сайтов
finance.ua, alchemyfinances.ua и других источников.

Номер предназначен исключительно для личного использования. Полное или частичное воспроизведения или размножение каким-либо способом материалов, опубликованных в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения компании "Алхимия Финансов".

Приглашаем на наш сайт www.alchemyfinances.com, где вы найдете информацию о журнале, а также материалы по финансам.