



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Вторник 6 декабря 2016 №226 (5976 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

18 Оживление рынка корпоративного кредитования приводит к ужесточению банковской конкуренции за клиента

21 Навстречу XIV Российскому облигационному конгрессу. Россия начинает свою игру на долгом рынке

23 Все российские банки: активы, капитал, прибыль

Формально финансовые результаты второго и третьего кварталов 2016 года для российских банков в целом оказались весьма похожими на результаты первого квартала. По данным рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», совокупные активы российской банковской системы во втором квартале уменьшились на 2,35%, в третьем — на 0,34% (в первом квартале спад составил 2,26%). Сокращение активов было обусловлено в основном сокращением кредитования нефинансовых организаций (спад на 1,4% во втором квартале, на 0,35% — в третьем, в первом квартале — на 2,82%).

Лишние деньги

— рейтинг —

Навстречу потребителю

Правда, сжатие как активов, так и кредитного портфеля выглядит гораздо более скромным, если принять во внимание укрепление курса рубля. Так, по данным Банка России, с учетом валютной переоценки за январь—сентябрь 2016 года совокупные активы российских банков даже выросли (на 0,1%), а совокупный объем кредитов экономике сократился лишь на 1,3%, нефинансовым организациям — на 2,0%. Тем не менее даже эти данные свидетельствуют о том, что кредитование нефинансового сектора экономики начало сокращаться.

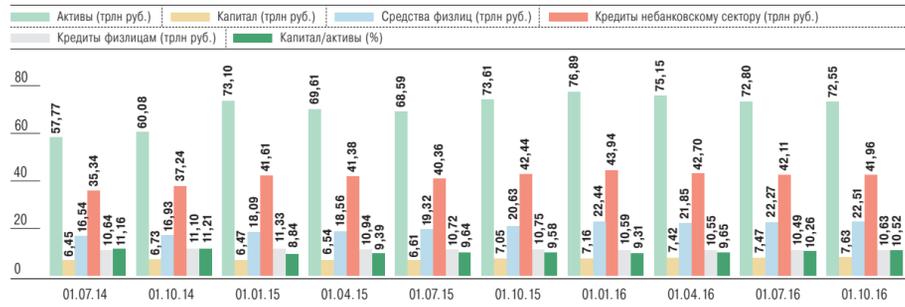
Что касается портфеля кредитов физическим лицам, то он, по данным рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», во втором квартале сократился лишь на 0,6% (в первом квартале — на 0,4%), а в третьем — вырос на 1,35%.

При этом по данным Банка России, в третьем квартале впервые после начала кризиса рынок потребительского кредитования рос три месяца подряд, его объем за это время увеличился на 1,4%. Положительную динамику продемонстрировал даже рынок необеспеченных потребительских ссуд (+0,8%), который стал главной жертвой кризиса (падение объема в годовом выражении доходило до 12,4%) и ни разу не продемонстрировал ежемесячного прироста с начала 2015 года до нынешнего июля.

«Произошел разворот в динамике розничного кредитования: после его снижения в 2015 году и в начале текущего года в целом за январь—сентябрь портфель розничных кредитов вырос на 0,4% (+0,7% с учетом валютной переоценки). Сохраняются высокие темпы роста ипотечного жилищного кредитования: за январь—август его прирост составил 7,3%», — отмечают в своем обзоре по итогам сентября аналитики Банка России.

Это, вероятно, действительно можно назвать новой тенденцией

ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ ИСТОЧНИК: РАСЧЕТЫ «Ъ» НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ «ИНТЕРФАКС-ЦЭА».



на рынке. В 2015 году кредиты организациям в основном росли (рост кредитного портфеля по итогам года на 12,7%), тогда как кредитование населения непрерывно снижалось довольно быстрыми темпами (спад на 5,7%).

Падение спроса

«Недостаток заемщиков с приемлемым уровнем риска при текущих экономических условиях — один из факторов сокращения кредитных портфелей банков», — утверждает руководитель центра стратегической координации Росбанка Дмитрий Смирнов. Другой фактор, продолжает он, — это нежелание самих заемщиков брать кредиты. Пока не ясны перспективы развития экономики, они предпочитают не инициировать инвестиционные программы на заемные средства. «Банки хотят выдавать кредиты, поскольку ликвидность сейчас избыточна по сравнению с возможностями ее выгодного размещения, однако из-за тяжелой ситуации в экономике надежных заемщиков по-прежнему немного», — отмечает начальник департамента финансовых исследований и экономического анализа КБ «Альба Альянс» Ольга Беленькая.

Отметим, что с ликвидностью у российских банков сейчас действительно все в порядке. Подтверждает это продолжающееся снижение объ-

емов средств, привлекаемых ими от Банка России. Если на начало 2015 года объем рефинансирования со стороны ЦБ составлял 9,3 трлн руб., то на начало 2016-го — уже 5,4 трлн руб., к середине же текущего года он снизился до 2,7 трлн руб., к концу третьего квартала — до 2,4 трлн руб. Это меньше, чем объем средств, которые сами российские банки держат на счетах в Банке России и соответствующих уполномоченных органах других стран (3,2 трлн руб.), поэтому можно констатировать, что российская банковская система перешла в состояние профицита ликвидности.

«Примерно в марте на рынке начали говорить об избыточной ликвидности банковского сектора, и весь второй квартал прошел в этих условиях, что потребовало дополнительных усилий ЦБ по стерилизации — в частности, он трижды поднимал резервные требования в течение года. Это стало временным решением, сейчас опять растет навес избыточной ликвидности», — отмечает аналитик УК «Уралсиб» Наталья Березина.

Вторая причина спада кредитной активности — нежелание самих заемщиков брать кредиты. «Сокращение кредитного портфеля в большей степени обусловлено низким спросом на кредиты в условиях падения реального спроса», — говорит

главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. — У компании нет стимулов увеличивать объем привлекаемых заемных средств для расширения и снижения процентных мощностей. Кроме того, существуют высокие ожидания замедления инфляции и снижения процентных ставок. Это также ограничивает интерес к привлечению кредитов по текущим высоким ставкам». «Слабый спрос на кредиты связан с низкой инвестиционной активностью предприятий. Заемные средства не нужны, поскольку нет желания вкладываться в новые проекты. Кроме того, заметно сокращается спрос на валютные кредиты по мере того, как компаниям приходится тратить меньше средств на рефинансирование внешнего долга», — добавляет Ольга Беленькая.

Доходное место

Во втором квартале продолжилось восстановление прибыльности российской банковской системы. Согласно данным Банка России, по итогам первых трех кварталов 2016 года кредитные организации получили прибыль в размере 635 млрд руб. против 127 млрд руб. за аналогичный период 2015 года.

На рост прибыли положительно влияет снижение стоимости фондирования: снижение ставок по депозитам физических и юридических

лиц, снижение ставок межбанковского кредитования, снижение ставок по привлечению средств с рынка облигаций и снижение стоимости привлечения средств от ЦБ. Вторым важным фактором роста прибыли стало сокращение темпов роста просроченной задолженности и снижение расходов на формирование резервов на возможные потери», — полагает Дмитрий Монастыршин.

«Основной тенденцией второго и третьего кварталов является дальнейшее восстановление чистой процентной маржи банковского сектора, маржи комиссионных доходов и снижение потерь от досоздания резервов, что в совокупности привело к увеличению прибыли со 106 млрд руб. в первом квартале до 254 млрд руб. во втором квартале и 275 млрд руб. в третьем квартале», — считает Дмитрий Смирнов. — Таким образом, закрепилась тенденция к увеличению квартальной прибыли, основным драйвером которой является восстановление процентной маржи. Стоит отметить, что прибыль во втором и третьем кварталах 2016 года банковская система показала без учета результатов крупнейшего игрока — Сбербанка».

Действительно, то, что российская банковская система смогла выйти на положительную прибыль без Сбербанка, является важным фактором. Это может свидетельствовать о том, что и другие участники рынка, не имеющие, по их мнению, столь же комфортного, как крупнейшие госбанки, доступа к финансовым ресурсам, устремились в погону за лидером.

«В 2016 году Сбербанк стал показывать 20-процентную рентабельность капитала уже начиная с марта, тогда как, за вычетом Сбербанка, прибыльность сектора стала ощутимой выше только в июне—июле — соответственно 14,6-процентная и 11-процентная рентабельность капитала против диапазона от -4% до 3% в предыдущие месяцы года», —

говорит Наталья Березина. — Впрочем, август—октябрь ознаменовали возвращение к рентабельности, за вычетом Сбербанка (который сохраняет ее стабильно выше 20%), в диапазоне 2–6%».

Вместе с тем, несмотря на улучшение финансовых результатов, акционерам большинства российских банков пока не стоит рассчитывать на рост дивидендов: у банков есть более приоритетные статьи расходов.

«Прибыль банковского сектора значительно выше, чем в прошлом году, за счет снижения стоимости фондирования и сокращения отчислений в резервы», — говорит Ольга Беленькая. — Так, за первые три квартала агрегированный финансовый результат сектора составил 632 млрд руб. против 127 млрд руб. годом ранее. Однако львиная доля в этой прибыли, а именно 377 млрд руб., приходится на Сбербанк. Соответственно, от Сбербанка можно ожидать существенного роста дивидендов по итогам года: целевой ориентир по размеру выплат дивидендов, указанный в стратегии развития банка до 2018 года, составляет 20% от чистой прибыли по МСФО. Для большинства банков, однако, ситуация выглядит иначе: несмотря на тенденцию к росту прибыли, рентабельность и достаточность капитала остаются низкой, поэтому прибыль, скорее всего, в основном будет направляться на увеличение буфера достаточности капитала и на доформирование резервов, что сейчас находится в зоне особого внимания регулятора».

«Рост прибыли не является устойчивым трендом для частных банков, и выводы по нему делать преждевременно, тем более что до комфортных предкризисных уровней прибыли не выросла. Перед многими акционерами банков также стоит проблема недостаточности капитала, и текущую прибыль для них рационально использовать для его пополнения», — соглашается Дмитрий Смирнов.

Кредиты на вынос

— позиция —

Илья ПРОМПТОВ, председатель Национального потребительского общества, эксперт Госдумы РФ по макроэкономическому развитию, убежден в том, что российская экономика уже нуждается в дешевых кредитах, а микрофинансовые организации и рекламные компании банков вгоняют население в кредитное рабство.

Рекламный бум

В России система закрепитости как физических, так и юридических лиц началась с агрессивных рекламных кампаний отечественных банков, которые таким образом за короткий срок реализовали невероятное количество коммерческих кредитов. Столь активное продвижение банковских продуктов в СМИ подсадило существовавшую часть населения страны к использованию кредитов как в качестве быстрых денежных средств, так и в рамках получения каких-либо услуг и товаров. На сегодняшний день более 50% россиян воспользовались каким-либо кредитным продуктом, после выплаты процентов 70% заемщиков фактически остаются

за чертой бедности. Возьмем ситуацию с ипотекой: рекламная кампания услуг по строительству жилья шла параллельно с информацией о том, что данный продукт можно легко получить практически в любом банке. На эту рекламную уловку попались многие люди — кстати, не только жители регионов, но и москвичи, и в первую очередь из-за своей финансовой неграмотности и подверженности влиянию рекламы. Экономический кризис лишь подхлестнул интерес россиян к банковским предложениям: резкий спад уровня доходов побудил многих граждан восстанавливать дефицит собственных средств через кредитный продукт. А многие банки в погоне за прибылью выдавали их, не слишком оценивая риски.

Таким образом, население страны активно поддержало агрессивную кредитную политику банковских структур, и на сегодняшний день мы имеем чрезвычайно печальную картину: в текущем году доля просроченных кредитов впервые за 12 лет превысила 18%. При этом темпы роста просроченных займов по ипотеке выросли на 17% по сравнению с прошлым годом, по потребительским кредитам — на 22%.

Заемщик уже не тот

— цикл —

В третьем квартале 2016 года оживился рынок кредитования физических лиц, наметилось сокращение просроченной задолженности в ссудных портфелях банков. Если проводить аналогии с прошлым кризисом, 2009 года, казалось бы, можно ожидать существенного роста объема потребительских кредитов. Однако эксперты полагают, что кредитного бума не будет: в этот раз на рынке слишком много сдерживающих факторов.

Кредитные узы

Одним из главных факторов, заставивших банки резко сокращать объемы розничных кредитных портфелей, стало ухудшение их качества: из-за кризиса многие граждане оказались не в состоянии расплачиваться по своим обязательствам. Увеличивались удельный вес просроченной задолженности, оценки рисков росли, банкам приходилось создавать дополнительные резервы на возможные потери по ссудам. О наращивании розничного кредитного портфеля в такой ситуации не могло быть и речи. Отметим, что аналогичная картина наблюдалась и в прошлый кри-

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



зис, 2009 года, правда на более коротком временном промежутке.

И, как и в прошлый раз, кризисный цикл завершился стабилизацией ситуации. Просроченная задолженность не растет, резервы на потери сформированы, с ликвидностью у банков все в порядке. Если проводить аналогии с 2009–2010 годами (корреляция между темпами роста просроченной задолженности довольно четко прослеживается даже визуально — см. график), можно было бы ожидать перехода к очередному циклу кредитной экспансии.

Банкиры признают, что связь между динамикой просроченной задолженности и аппетитом банков к кредитному риску существует. «Подобные графики являются вполне типичными в части влияния макроэкономических кризисных циклов на показатели розничного кредитования», — говорит вице-президент, руководитель департамента розничных продуктов, электронного бизнеса и CRM банка ВТБ Иван Пятков. — В такие периоды банки, во-первых, ужесточают кредитные процедуры, вследствие чего останавливается процесс наращивания кредитных портфелей, во-вторых, происходящие в экономике события начинают влиять на платежеспособность за-

емщиков по уже выданным портфелям, что влечет за собой ухудшение качества этих портфелей. Оба фактора ведут к увеличению относительной доли просрочки в портфелях розничных кредитов. По мере выздоровления экономики стоимость риска по кредитному портфелю начинает снижаться как за счет восстановления платежеспособности клиентов, так и за счет более консервативного подхода к новым выдачам. Это дает банкам возможность постепенно пересматривать кредитные стратегии в направлении смягчения правил и процедур, что в итоге приводит к восстановлению объемов кредитования».

Также эксперты полагают, что цикл спада в части сокращения объемов кредитования уже позади. «Рост аппетита к риску приводит к росту объемов кредитования и определенному лагу — к росту просроченной задолженности», — говорит член правления, руководитель блока «Розничный бизнес» Альфа-банка Михаил Повалий. — Мы пережили два больших цикла развития розничного кредитования в РФ, оба раза портфели и просрочка росли до момента макроэкономического кризиса, который приводил к еще большей динамике роста просрочки и как результат же-

сточению кредитной политики. Это, в свою очередь, приводило к снижению просроченной задолженности до того момента, когда в результате начала очередного цикла и роста кредитования просрочка не начинала расти снова. Мы сейчас находимся в самом начале третьего цикла».

Заново родиться

Иными словами, риски ухудшения ссудного портфеля в кризисный период уже реализовались и перекрыты сформированными резервами. Можно предположить, что в связи с этим банки начнут рассматривать вопросы выдачи новых кредитов «с чистого листа».

Отчасти такая логика работает. «Часть банков именно так на это и смотрит, забывая, к сожалению, об осторожности», — отмечает Михаил Повалий.

«В реальности банки не управляют портфелем в этой системе координат», — говорит старший управляющий директор — главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников. — Для этого используется более сложный винтажный анализ, когда оценивается качество каждого отдельного поколения ссуд. К текущему моменту потребительские кредиты, выданные до кризиса, то есть в 2013 году и ранее, уже или преимущественно погашены, или вышли на просрочку, поскольку сроки кредитования были в основном до трех лет. Новые кредиты, выданные в кризис, показывают лучшее качество из-за более жестких андеррайтинговых стандартов, а также из-за изменения поведения заемщиков — многие персональные финансовые пирамиды, основанные на рефинансировании ранее взятых кредитов, рухнули, соответственно, новых проблем не создается. В целом новые поколения потребительских кредитов отличаются хорошим качеством, но объем спроса остается ограниченным».

Реклама

ПОШИВ
5 СОРОЧЕК ЗА 40 000 Р

THE BESPOKE CLUB

+7 495 995 78 88 ОТЕЛЬ МАРРИОТТ ТВЕРСКАЯ www.thebespokeclub.ru

Review

Финансовые инструменты

Три фактора роста

В уходящем году рынок корпоративного кредитования наконец-то начал подавать признаки жизни. Быстрее всех адаптировался к кризису сектор среднего бизнеса. И, конечно, тут же обострилась борьба между банками за качественных клиентов. Все сходится в главном: будущее рынка зависит от трех факторов — восстановления экономики, политики ЦБ РФ и внешнеэкономической политики в части санкций.

— конкуренция —

Пейзаж после битвы

В прошлом году малый и средний бизнес (МСБ) испытал настоящий шок. Ухудшение макроэкономической ситуации и резкое подорожание фондирования после повышения ЦБ ключевой ставки в декабре 2014 года практически парализовали кредитование этого сектора. Реакция последовала немедленно: многие банки в январе—феврале 2015 года прекратили выдавать займы средним и малым предприятиям.

Выжили только компании, сумевшие сократить расходы, провести оптимизацию и занять освободившиеся ниши. Пережить трудные времена им помогли программы МСП-банка, условия которых стали удобнее для банков-партнеров и клиентов, желающих получить льготное фондирование. В результате эксперты зафиксировали первые благоприятные сигналы.

«Впервые с конца 2014 года объем выдачи кредитов субъектам МСБ немного вырос по итогам второго квартала 2016 года (+2% по сравнению с показателями второго квартала 2015-го). В январе—июне объем кредитов, выданных банками, составил 2,4 трлн руб., что всего на 0,6% меньше результатов аналогичного периода 2015 года», — сообщил директор по банковским рейтингам агентства RAEX Александр Сараев.

Однако результаты девяти месяцев 2016 года показали, что радостью еще рано. Объем кредитов, выданных банками МСБ, по итогам третьего квартала 2016 года снизился на 10% по сравнению с выданными за аналогичный период прошлого года, а выдача с начала года сократилась на 4,1%. «Совокупный корпоративный портфель всех банков на 1 октября 2016 года составил 31 150,8 млрд руб. Для сравнения: на 1 октября 2015 года это были 31 747,8 млрд руб.», — добавил аналитик.

Тем не менее участники рынка уже не столь пессимистичны, как год назад, и отмечают оживление спроса со стороны предпринимателей: объем кредитных заявок МСБ, полученных участниками исследования RAEX «Кредитование МСБ в России» за шесть месяцев 2016 года, в два раза превысил результаты первого полугодия 2015 года. Однако прирост в основном обеспечили предприятия со слабым финансовым «здоровьем», из-за чего доля одобренных заявок резко снизилась (23% в первом полугодии 2016-го против 34% годом ранее). Банки постепенно наращивают объем кредитования качественных заемщиков, потребность которых в заемных ресурсах растет, и при этом отказываются от выдачи кредитов предпринимателям с повышенным риском-профилем. А таких становится все больше.

Специалисты отметили активизацию лидеров корпоративного кредитования. Кризис они пережидали, финансируя крупный бизнес, а сейчас снова увидели перспективы

изменились. С одной стороны, банки стали более внимательны как к самим заемщикам, так и к экономическим показателям их бизнеса, залоговому обеспечению кредитов. С другой — отношения с топ-менеджментом компаний стали более доверительными, поскольку в трудные времена важно уметь договориться с партнером. Хотя только на одном доверии далеко не уедешь. Конкурентные преимущества получили участники программ МСП-банка, которые имеют возможность предложить качественным заемщикам более выгодные условия и ставки по займам.

Память потери

Ставки кредитования снижались на протяжении всего 2016 года, но не так заметно, как ключевая ставка ЦБ. По данным Банка России, средняя ставка по кредитам для МСБ сроком на год снизилась с 16,5% на начало года до 15,5% на 1 сентября. Средняя ставка по кредитам для корпоративных клиентов сроком на год снизилась с 13,4% на начало года до 12,2% на 1 сентября.

Как сообщила эксперт по кредитным продуктам Banki.ru Юлия Рыбакова, в текущем году наиболее популярными программами кредитования бизнеса у банков снова стали кредиты на пополнение оборотных средств. Также увеличилось количество банков, предлагающих рефинансировать бизнес-кредиты сторонних банков, что особенно актуально для предпринимателей, взявших кредит в начале 2015 года под высокий процент.

Оборотная сторона денег

Выводы независимого эксперта подтверждают и участники рынка. «Руководители средних и малых компаний, как правило, сейчас не смотрят далеко вперед, поэтому банки больше фокусируются на кредитовании оборотного капитала. Длинные инвестиционные деньги выдаются редко и только под те проекты, окупаемость которых очевидна», — отметил господин Грошев. По его словам, в нынешнем году, как и в прошлом, приоритет номер один — качество кредитного портфеля. Банки концентрируются на работе с действующими клиентами, попутно забывая хороших клиентов у конкурентов. Сегодня компаниям со средним финансовым состоянием получить кредит в новом банке проблематично.

Кредитование МСБ продолжает оставаться якорным продуктом в сегменте корпоративного бизнеса. Однако экономическая ситуация сделала банковское финансирование бизнеса консервативным как со стороны банков, так и со стороны самих предпринимателей: они пока не спешат ввязываться в долги. В кризис в моду вошли другие направления. По словам первого заместителя председателя правления Локо-банка Ирины Григорьевой, в сегменте малого бизнеса банки уходят от простого кредитования в сторону расширения линейки транзакционных продуктов и предложения нефинансовых сервисов.

«Банк только кредитует» — этот стереотип уходит в прошлое. «Сейчас банки стали активно предлагать бизнесу и нефинансовые услуги, в том числе юридическое и налоговое сопровождение, сервисы по ведению бухгалтерии, страховые продукты. Ведется постоянная работа над усовершенствованием стандартных дистанционных сервисов, и, по нашим прогнозам, количество таких сервисов будет только увеличиваться. Та-

ким образом банки стремятся занять постоянное место в жизни клиентов», — отмечает эксперт.

«В кризис вырос спрос на гарантии и аккредитивы. Эти инструменты страхуют риски неплатежей в системе, поскольку внутри компаний риск-менеджмент не такой серьезный, как в банке. После отмены «зарплатного рабства» стали совершенствоваться зарплатные карточные проекты. Как правило, зарплатные проекты делятся между пулом банков, которые конкурируют между собой уже за конкретного работника компании», — добавил господин Пастернак. По его словам, для ритейлеров большое значение имеют инкассация и эквайринг, которые составляют существенную часть их текущих расходов.

Председатель правления Нордеа-банка Михаил Поляков указал на существенный рост спроса на деривативы и продукты кош-менеджмента со стороны бизнеса. «Компании заинтересованы в снижении рисков и повышении оборачиваемости капитала», — пояснил он.

По мнению господина Гарева, важным фактором при выборе банка становятся качественные расчетно-кассовые услуги: «Одним из основных приоритетов является скорость расчетов и технологическое наполнение ДБО. Сейчас практически все операции клиенты предпочитают совершать, не посещая банковский офис. Все большую популярность сейчас набирает мобильное приложение для бизнеса, так называемый портал менеджера.

Экономика, ЦБ и Трамп

По мнению господина Грошева, в 2017 году на развитие рынка кредитования МСБ будут влиять три ключевых фактора: состояние российской экономики, политика ЦБ и возможное смягчение санкций новым президентом США. Впрочем, главный аналитик Бинбанка Наталья Ващелок на быструю отмену санкций советует не рассчитывать: за благо можно считать отсутствие новых ограничений в отношении России.

В 2017-м ожидается возобновление роста кредитного портфеля: в экономике наметились признаки стабилизации. «Снижение темпов роста просроченной задолженности, а также адекватное качество новых выданных дают надежду на восстановление сегмента и достижение докризисных уровней в ближайшие два-три года», — утверждает Александр Сараев. Эксперт по кредитным продуктам Banki.ru Юлия Рыбакова считает, что в нынешней финансово-экономической ситуации не стоит ожидать резких изменений ставок по кредитам для бизнеса.

Измениться может расклад сил на рынке. «Скорее всего, будет происходить перераспределение корпоративного кредитного портфеля между основными игроками из банков топ-30. Присутствие небольших региональных банков в сегменте среднего бизнеса будет постепенно снижаться. Преимуществами перед другими банками будут обладать в полном смысле универсальные банки, которые помимо хорошего кредитного предложения смогут предоставить клиенту полный спектр услуг, необходимых компании», — говорит Андрей Пастернак. «Усилить свои позиции на рынке банки, развивающие дистанционные технологии обслуживания, выстраивающие прозрачный и гибкий кредитный процесс», — уверен Марат Гареев.

Сергей Артемов

Стабильный рубль

— оценка —

Полная неопределенность в январе сменялась оптимизмом примерно к июлю. Реальные производственники, клиенты Абсолют-банка, теперь ждут в ближайшей и среднесрочной перспективе сохранения и преумножения достижений 2016 года: восстановления кредитования, стабилизации курса рубля, контролируемого уровня инфляции, снижения ключевой ставки ЦБ РФ.

Вениамин Грабар, президент группы «Ладога»:

— Лично для меня главным в уходящем году было отсутствие событий образца 2014–2015 годов. 2016 год выдался достаточно стабильным, без резкой волатильности. Для группы «Ладога» он оказался даже насыщенным. Основными достижениями для группы стали успехи сразу по трем направлениям: производству, импорту и собственной рознице. Производство: водка «Царская» впервые будет поставлена на рынок в объеме 1 млн девятилитровых кейсов. Импорт: второй год подряд «Ладога» входит в десятку крупнейших игроков рынка импортного алкоголя в России. Собственная розница: наша сеть фирменных маркет-баров приобрела статус федеральной — заведения открылись в Москве, Воронеже, Симферополе, на очереди другие города. В 2017 году мы ждем смены курса экономических условий. Уже сейчас появляются индикаторы, свидетельствующие, что российский бизнес вместе с отечественной экономикой прошел этап выживания и начал восстановление своего состояния после кризиса, наметив новые точки роста своих показателей и эффективности. В то же время бизнес ждет от ЦБ отмена достижения плановых показателей по инфляции и снижению ключевой ставки.

Никита Капранов,

директор по корпоративным финансам Segezha Group:

— 2016 год запомнится Segezha Group рядом важных и знаковых событий. Мы приступили к реализации утвержденной стратегии и подписали соглашение для финансирования инвестпрограммы с участием международных и российских банков о привлечении дебютного синдицированного кредита на общую сумму €383,6 млн. Получение положительного заключения аудиторов по первой отчетности IFRS и капитализация векселей ГК «Сеgezha» — подтверждение большой заинтересованности АФК «Система» в данном активе. В 2016 году группа компаний провела географическую диверсификацию бизнеса, за два года приобрела значительный авторитет во многих регионах страны и на мировом рынке. В 2017 году будет продолжено выполнение масштабной инвестиционной программы в соответствии с утвержденной стратегией развития.

Сергей Куликов,

генеральный директор ООО «Ресурстранс»:

— Для нашей компании этот год стал переломным: мы достигли пятикратного увеличения масштабов своего бизнеса. Причина — начало сотрудничества с ОАО РЖД в рамках проекта по ауторсингу транспортных услуг в восьми филиалах. Кроме того, в 2016 году улучшается и внутреннее развитие компании. Основной упор был сделан на разработку и применение современных ИТ-технологий, оптимизацию существующих бизнес-процессов и повышение качества услуг. В 2017 году на рынке транспортных услуг продолжится тенденция этого года — наметившееся изменение бизнес-практики взаимодействия заказчиков и подрядчиков при оказании услуг. Заказчики начинают использовать новые подходы к поиску и привлечению транспортных компаний, отказываясь от традиционных форм проведения тендеров, переходя в онлайн-режим работы с перевозчиками. Мы внимательно следим за развитием рынка и выстраиваем стратегию компании в соответствии с новыми реалиями. Наш дальнейший рост связан с диверсификацией бизнеса и выходом на новые сегменты рынка транспортных услуг.

Александр Грубман,

генеральный директор

трубного дивизиона группы ЧТПЗ:

— Для группы ЧТПЗ ключевым событием 2016 года стало начало поставок труб под международный проект «Северный поток-2». Участие в нем стало результатом больших инвестиций и труда наших сотрудников, доказательством правильности нашей стратегии, направленной на освоение высокотехнологичной продукции мирового уровня. Но мы понимаем, какая это ответственность. Уверен, что компания зарекомендует себя в качестве надежного поставщика высококачественной, технологичной трубной продукции на мировом рынке. В планах группы ЧТПЗ в 2017 году — дальнейшее наращивание экспортных поставок трубной продукции на фоне сокращения внутреннего спроса. Вместе с тем мы надеемся, что «Газпром» в будущем году активизирует работы по расширению газотранспортной системы для поставок российского газа на европейские и азиатские рынки. Это стало бы драйвером роста как для трубочников, так и других смежных отраслей по всей технологической цепочке.

Игорь Знаменских,

председатель совета директоров

ОАО «Сладонех»:

— Основным событием года для нас стало восстановление рынка кредитования. В результате стабилизировалась деятельность значительного количества предприятий и предпринимателей. В числе основных факторов, оказавших влияние на бизнес, — стабилизация курса рубля, контролируемый уровень инфляции и своевременное снижение ключевой ставки ЦБ РФ. Полная неопределенность в начале года сменялась оптимизмом примерно к июлю. Тогда банки и предприятия осознали, что ситуация не ухудшается и макроэкономические показатели находятся под контролем у руководства страны. Банки хотя и очень осторожно, начали кредитовать производственный сектор. Предприятия, у которых стали решаться проблемы с финансированием, смогли заняться оперативными задачами и определить планы на среднесрочную перспективу. В 2017 году наиболее важным считалось сохранить тот вектор, который связан с долгосрочным кредитованием производственных предприятий как основы их развития.

Дмитрий Рябов,

заместитель председателя совета

директоров, генеральный директор

АО «ТЭК Мосэнерго»:

— Для нашей компании 2016 год стал одним из самых напряженных сразу по нескольким причинам, в их числе сложная макроэкономическая ситуация в стране, неплатежи, банкротство субподрядчиков. Помимо этого в 2016 году мы начали развивать бизнес на Дальнем Востоке — в регионе с жесткими погодными условиями, сложной логистикой и отсутствием кадрового потенциала. Важным событием для нас стало укрепление позиций на рынке строительства сетевых объектов. Лично для меня главным событием года стала полная реорганизация компании, которая была проведена по нескольким направлениям. В 2017 году мы ожидаем запуск дальневосточных объектов — Якутской ГРЭС-2 и Сахалинской ГРЭС. Кроме того, планируем продолжить расширение портфеля контрактов по строительству сетевых объектов в рамках инвестиционной программы ФСК ЭС.

Александр Соболев,

владелец пивоварни «Ермолаев»:

— Самое важное событие для нас в этом году — покупка оборудования для второй пивоварни. Новый завод — серьезный этап в развитии бренда «Ермолаев», и новое первоклассное оборудование позволит нам обеспечить качество продукта, соответствующее европейскому премиум-сегменту. Также это даст возможность увеличить объемы производства в пять раз. Сейчас помимо пивоварни в структуру нашего холдинга входят 20 заведений в Тюмени — рестораны, бары, пивные, а также производственные цеха. Сегодня мы реализуем продукцию только внутри своих заведений, а с новыми мощностями сможем выйти на внешний рынок, в том числе за пределы региона. Поэтому в планах — выход бренда «Ермолаев» на федеральный, а потом и международный уровень.

Записал Олег Трубецкий

ДОГОВОР ДОРОЖЕ ДОЛГА

На банковском рынке новое явление. Банки-кредиторы стали действовать сообща в отношении крупных клиентов в преддверии их возможного дефолта.

Уровень просроченной задолженности по кредитам юридических лиц снижается несколько месяцев подряд. «Банковская система РФ прошла кризис риска. Пик просрочки пройден минувшим летом», — заявил зампред Банка России Василий Поздышев, выступая на встрече банкиров с руководством ЦБ. По его словам, объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю по итогам октября уменьшился на 0,7% (см. диаграмму). В сентябре просроченная задолженность в общем объеме кредитов по юридическим лицам составляла 7,5%, в октябре — 7,3%, на 1 ноября — 7,2%. По мнению господина Поздышева, положительный тренд продолжится, а в дальнейшем ситуация будет только улучшаться.

Уровень просрочки — важный показатель качества кредитного портфеля и индикатор надежности банка, ведь ее размер влияет на прибыль, резервы и капитал. В финансовой системе этот показатель свидетельствует о «здоровье» заемщиков и экономики. Что же произошло, раз осенью начали набирать силу обнадеживающие тенденции?

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО РУБЛЕВЫМ КРЕДИТАМ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫМ ЮРИДИКАМ — РЕЗИДЕНТАМ И ИНДИВИДУАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ (ВСЯ РОССИЯ; МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: ЦБ.



«В 2016 году практически все банки стали заложниками проблем своих корпоративных клиентов — с ними столкнулись даже вполне надежные и устойчивые компании, за которые банки-кредиторы еще недавно конкурировали. И произошло то, чего раньше не наблюдалось: банки-кредиторы все чаще стали общаться между собой относительно «общих» клиентов, их состояния, особенно в тех случаях, когда проявлялись косвенные сигналы для пристального внимания. Например, такие, как дефолт крупного контрагента корпоративного клиента,

падение ключевых показателей деятельности самого корпоративного заемщика», — рассказывает управляющий директор по корпоративной работе Абсолют-банка Максим Грошев. По его словам, были случаи, когда сразу несколько банков принимали консолидированное решение относительно реструктуризации той или иной компании, выставляли для клиента равные условия.

«Конечно, это не было всего лишь актом милосердия, если учесть, что банки не благотворительные организации: все мы работаем на конкурентном рынке, который

в кризис еще сильнее сужается. Это было рациональным решением: если один кредитор выставляет досрочные требования по кредиту, то состояние клиента может резко ухудшиться и в этом случае, как правило, страдает весь пул банков-кредиторов, поскольку приходится быстро создавать резервы, когда заемщик оказывается в зоне повышенного риска. А это сегодня означает давление на капитал, поэтому большинство банков, понимая такие риски, научились за этот год договариваться между собой. От взаимодействия в данном вопросе выигрывают все: и клиент, которого стараются не уронить в банкротство, а помочь ему вернуться в график платежей, и сами кредиторы, понимая, что они на одном поле и гораздо выгоднее действовать сообща, когда речь идет о резервах», — пояснил господин Грошев.

В течение всего уходящего года на рынке корпоративного кредитования наблюдалось замедление темпов роста просрочки. Это в первую очередь связано с жесточеными требованиями к клиентам в части оценки финансового состояния.

Лучше других к текущим экономическим реалиям адаптировались клиенты среднего бизнеса. По оценкам экспертов, доля

проблемных кредитов в сегменте «средний бизнес» находится в пределах 6–7%. Средний бизнес, с одной стороны, очень гибко, быстро корректирует свою стратегию в зависимости от рынка. С другой стороны, исходя из более крупного размера, стрессоустойчивость такого клиента выше, чем у малого бизнеса.

«Наша система оценки рисков не изменилась: мы анализируем возможность кредитования отдельно взятого заемщика с учетом его финансового состояния и ситуации и перспектив в той отрасли, где работает заемщик», — сообщил начальник управления по работе с предприятиями среднего и регионального бизнеса Райффайзенбанка Евгений Богачев. По его оценке, относительно стабильных сектора фармацевтики и медицины. С учетом фокуса на импортозамещение неплохо развивается производство пищевых продуктов, а вот на автомобильную индустрию пока приходится смотреть с осторожностью, потому что восстановления спроса на автомобили не наблюдается.

«В зоне повышенного риска находятся грузоперевозки, строительный сектор, предприятия сферы услуг», — добавил директор департамента риск-менеджмента Росгос-

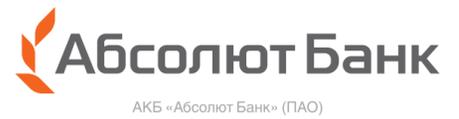
страх-банка Александр Чернов. Но в целом, по его мнению, платежную дисциплину клиентов на текущий момент можно считать стабильной. Правда, признает банкир, по сектору МСБ порой фиксируется просрочка сроком от одного до семи дней, вызванная задержкой оплаты контрактов контрагентами.

Как отметили эксперты, средние и малые компании в основном ориентированы на внутренний рынок. На него основное влияние оказывают уровень доходов населения, финансовое положение и объемы бизнеса крупных компаний. Если эти показатели будут постепенно улучшаться, например благодаря изменением внешнеэкономического климата для РФ, сегмент МСБ также почувствует себя лучше.

Снизить уровень просрочки может и государственная поддержка сектора МСБ: льготное финансирование, предоставление гарантий, увеличение обязательной доли МСБ в системе госконтрактов, налоговые каникулы. Впрочем, в последнюю льготу, учитывая проблемы с наполнением госбюджета, верится с трудом. Но опрошенные банкиры не теряют оптимизма и ожидают в следующем году снижения уровня просрочки по системе.

Сергей Артемов

Review Финансовые инструменты



АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)

Реклама

Наличные сейфы

Дорогостоящие кредиты и падение доходов населения заставляют компании искать новые решения, позволяющие сократить издержки и оптимизировать рабочие процессы. Одним из эффективных антикризисных инструментов для бизнеса, работающего с наличностью, стала электронная инкассация.

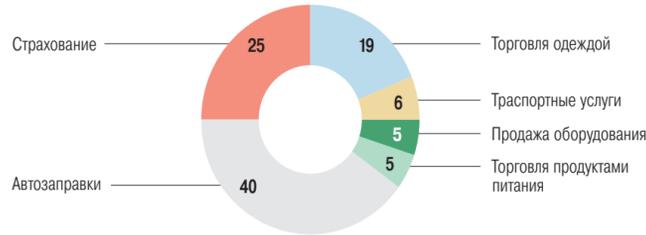
— инновации —

Электронная инкассация, или самоинкассация, позволяющая бизнесменам 24 часа в сутки вносить наличные на свой счет через банкоматы, появилась в России десять лет назад. Первопроходцами в этой области стали Бинбанк, Мастербанк, МКБ, Сбербанк, СДМ-банк и СБ-банк. Позднее к ним присоединились Абсолют-банк, «Авангард», ВТБ, Газпромбанк. К моменту освоения новой ниши у большинства игроков уже были прочные позиции на классическом низкодоходном рынке инкассации, развитые сети платежных терминалов, а также лизинговые и страховые «дочки», помогающие снизить финансовую нагрузку и риски как для банков, так и для их клиентов.

«Входной билет» на российский рынок самоинкассации, на котором сейчас активно полтора десятка банков, стоит недешево, и потому предложить этот инновационный сервис могут немногие.

Интерес к услуге со стороны бизнеса подстегнул Банк России, который разрешил компаниям зачислять выручку на счет без участия инкассаторов и кассиров банков через автоматические сейфы, депозитарные машины, инфотерминалы-платежные терминалы, а также банкоматы, применявшиеся только для обслуживания граждан. В последнее время крупные банки обратили внимание на самоинкассацию. Они поняли, что в этой нише еще много свободного места. В результате услуги за обслуживание терминалов под-

КЛИЕНТЫ УСЛУГИ «ЭЛЕКТРОННАЯ ИНКАССАЦИЯ» (%) ИСТОЧНИК: АБСОЛЮТ-БАНК.



ешевели. Если пять лет назад комиссия обычно составляла 0,5% от суммы, то сейчас можно найти тариф до 0,15%, говорят эксперты.

Большинство игроков предложили юридическим лицам простое и недорогое решение: перенастроили софт банкоматов Cash-in, обслуживающих граждан, добавив в них опцию «Самоинкассация». Так, например, поступили Сбербанк и группа ВТБ. И лишь несколько игроков, которых можно пересчитать на пальцах одной руки, предложили новинку — электронную инкассацию. Ее главные достоинства — мгновенное зачисление денег на счет, высокая скорость приема купюр, повышенная безопасность, онлайн-контроль за наполнением хранилища денег — обеспечивают автоматические сейфы повышенной вместимости, установленные на территории клиента.

«Электронную инкассацию стоит рассматривать как отличный антикризисный инструмент для всех отраслей бизнеса, работающих с наличностью», — уверена начальник управления развития транзакционного бизнеса МКБ Марина Арищенко. По ее словам, в теку-

щем году заметно вырос интерес крупных российских и международных ритейлеров к данному продукту. «Спрос подталкивает банки к повышению качества услуги и к возможности предлагать индивидуальные доработки в соответствии с запросом ритейлера, а вендоров — к повышению качества оборудования», — отметила госпожа Арищенко.

Как пояснил начальник управления методологии продаж корпоративных продуктов Абсолют-банка Шухрат Хаитматов, в условиях кризиса электронная инкассация также помогает оптимизировать издержки: «Например, раньше в компании пересчет наличности занимался четыре кассира, а после того как у них появились терминалы, требуется всего два. Еще одно преимущество — экономия времени сотрудников. Никакой сопроводительной документации, покупоной раскладки, упаковки в инкассаторские сумки и ожидания инкассаторов».

Оригинальное самописание программное обеспечение и качественные итальянские сейфы банка позволяют клиентам распоряжаться средствами уже в течение одной минуты по-

торговлей и предоставлением услуг», — сообщил директор департамента продуктов и управления портфелем Бинбанка Павел Кравченко. По его мнению, появление на рынке электронной инкассации значительно облегчило жизнь компаниям. Во-первых, она существенно экономит время, а во-вторых, она дешевле классической инкассации.

Самоинкассация имеет отличный потенциал развития. В странах Западной Европы и Америке набирает популярность услуга «электронный кассир» — устройство, которое полностью заменяет кассу и позволяет клиентам самостоятельно оплачивать покупки или услуги в точке продаж и в принципе исключает затраты на инкассацию. В России электронная инкассация и «электронный кассир» появились недавно, однако не уступают западным в качестве услуг.

По мнению директора департамента развития сети ТСО СДМ-банка Виталия Самарова, оборот наличных платежей в России будет значительным по крайней мере еще десять лет. А значит, спрос на электронную инкассацию будет высоким. Кроме того, следует ожидать ужесточения контроля над инкассаторами со стороны ЦБ и других регуляторов. «В 2017 году усилили основные игроки будут сфокусированы на двух приоритетах: сервис станет еще удобнее, и клиентам предложат дополнительную информацию. Например, в разе вырастет использование SMS-информирования юридических лиц после пополнения счета», — заключил эксперт.

Сергей Артемов

Алина Протасова

«Мы должны определить готовность клиента к риску»

— private banking —

НАТАЛЬЯ КАПИНОС, заместитель председателя правления Абсолют-банка, глава подразделения «Абсолют Частный банк», полагает, что по поведению состоятельных клиентов можно вполне уверенно прогнозировать развитие private banking в 2017 году.



— Какой была реакция клиентов премиального сектора private banking после того, как доходные вклады стала падать? Стали уходить?

— Прошли те времена, когда клиенты уходили в банки, где ставки по депозитам были выше. Опыт двух последних лет четко показал: ставка по вкладу не самый лучший критерий для выбора банка. На ошибках, особенно финансовых, учатся быстрее. И сейчас первым делом статусные клиенты, выбирая банк под себя, смотрят на структуру акционеров, на стратегию развития, на бизнес-модель банка, и, конечно, по-прежнему важную роль играют рекомендации других клиентов. Любой неслышный комментарий может оказаться стоп-фактором. Так или иначе, нервной лихорадки, характерной для конца 2014 года, среди премиальных клиентов сейчас не наблюдается, и не только по нашему банку: все свой выбор уже сделали — диверсифицировали активы, распределили капиталы по нескольким финансовым организациям.

Фактор снижения доходности депозитов из-за недавнего изменения ключевой ставки коснулся абсолютно всех финансовых учреждений, это общая история. И нет особого смысла менять один банк на другой по этой причине. Тем более что даже после снижения ставок вклады в надежных российских банках все равно остаются пока самым востребованным инструментом при больших суммах вложения. Но тут стоит добавить, что в 2017 году, особенно в его первой половине, не стоит ждать процентного роста. Скорее наоборот. И как раз на этом фоне инвестиционные продукты становятся более интересными с точки зрения доходности. Клиенты, как мы видим, стали к ним относиться с большим вниманием.

По этой причине в стратегии на 2017 год мы делаем акцент на увеличении доли инвестиционных продуктов.

— Но инвестиционные стратегии всегда были высококорисковым инструментом?

— Здесь я с вами не соглашусь: инвестиционный бизнес дает много возможностей. Все зависит от выбранной стратегии, от того, что вы хотите получить, в какие сроки. Безусловно, большая доходность всегда идет параллельно с более высокой степенью риска. Поэтому, прежде чем подготовить предложение для клиента, составить ему финансовый план на будущий год, мы должны определить готовность клиента к риску. И только после этого делаем ему предложение по инвестстратегии.

— Это значит, что все ваши клиенты перейдут к более доходной, но рискованной инвестиционной стратегии?

— У нас нет такой задачи. Наша задача заключается в другом: делать все для того, чтобы клиенту было комфортно за его средства, максимально полно соответствовать его интересам по управлению капиталом, предложить тот сценарий, который максимально интересен именно ему, чтобы у него не осталось вопросов. Иными словами, даже в неспокойное время нашему клиенту должно быть комфортно. Комфорт в данном случае подразумевает те продукты и те направления, которые будут соответствовать его внутренним ожиданиям.

У каждого банка своя клиентская база, в основе нашей — консерваторы, которые отдают предпочтение депозитам. Примерно 15–20% из этого числа — те, кто готов попробовать инвестиционные продукты с разной степенью риска, еще процентов 5 готовы к агрессивным инвестиционным стратегиям, часто в силу своего характера.

Но поскольку наши клиенты в основе своей консервативны, мы не делаем им суперагрессивных предложений, мы предлагаем грамотные сбалансированные стратегии, которые при умеренном риске реально могут приносить большую доходность, чем депозит. И результат у нас положительный, иначе бы мы не смогли в два раза с начала года увеличить продажу инвестиционных продуктов.

То, что сегодня 60% наших клиентов отдают предпочтение долгосроч-

ным вкладам, вовсе не означает, что они не смотрят в сторону инвестиционных программ — просто они не готовы сильно рисковать. И поэтому одновременно с депозитами рассматривают, например, облигации или еврооблигации, причем надежных эмитентов, государственные бумаги, доходность по которым выше, чем по вкладам.

— Получается, что в следующем году основу российского private banking составят чуть менее доходные депозиты и набор инвестстратегий?

— На самом деле все не так схематично и однообразно, как вам кажется. Я давно работаю в области частного банковского обслуживания, и для нас в «Абсолют Частный банк» открытие новых депозитов или заключение новых договоров по инвестиционным программам не суть этого бизнеса, который всегда отличался от розничного обслуживания. Мы не поточная линия. Именно точечная работа с действующей базой клиентов, совокупная комплексная работа с клиентскими активами, собственно, и составляет суть настоящего private banking. Клиенты задают нам тон и направление. Вот, например, сейчас для многих из них насущный вопрос — оптимизировать управление активами в разных странах.

Почти у каждого премиального клиента есть счета за рубежом, и практически у каждого из них возникают резонные вопросы, а что дальше с этим счетом будет — например, нужно ли его задекларировать, как правильно заполнить такую декларацию. В связи с амнистией капитала сейчас остро востребованы специализированные консалтинговые услуги, в том числе налоговый и юридический консалтинг. И для этих целей у нас есть несколько серьезных партнеров, которые каждый в своей сфере гибко и конфиденциально помогают решить индивидуальные вопросы клиентов. Это направление развивается и контролируется нами ничуть не меньше, чем направление, связанное с финансовыми услугами.

— Как вы выбираете партнеров для оказания таких эксклюзивных услуг?

— Мы работаем по принципу открытой архитектуры, то есть открыты к сотрудничеству с профессионалами в своей области, поскольку узкопрофильных специалистов здесь не так и много. Но в целом в этой работе делаем сейчас акцент на партнерские отношения с дочерними компаниями нашего акционера НПФ «Благосостояние» в части страховых услуг. И это осознанный выбор, поскольку экспертиза таких продуктов достаточно высока.

— Что может убедить ваших клиентов работать в этом направлении, если речь не идет об амнистии капитала?

— Жизнь активно меняется, и поводов успеть за этими переменами действительно много: чтобы просчитать все нюансы вовремя. В том числе законодательные. Например, с 2017 года налогообложение операций с облигациями и депозитов уравняют, а необлагаемая налогом сумма на индивидуальных инвестиционных счетах будет увеличена до 1 млн руб. Минимальная сумма средств, размещаемых на индивидуальном инвестиционном счете и не облагаемых налогом, будет увеличена с 400 тыс. руб. до 1 млн руб. И это всего лишь один повод иметь под рукой грамотного консультанта, который, не дожидаясь вступления в силу разных норм по жизненным вопросам, вовремя проанализирует всю разнополярную информацию. Это часть того подводного айсберга услуг современного частного банковского обслуживания, которую многим не видно.

Записал Олег Трубецкой

ПРАВО ДАЮЩЕГО

В 2016 году высокорисковые операции на рынке лизинга оказались вне законодательного поля.

Еще в начале года перед заключением договора Центробанк обязал компании проводить оценку финансового положения своих клиентов, а с 1 октября лизингодатели должны предоставлять информацию о заключенных договорах в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц. Тем не менее объем нового бизнеса продолжает расти, а лизинговые продукты пользуются повышенным спросом, особенно в регионах.

Год, по данным большинства банков, выдался продуктивным и был отмечен увеличением спроса на лизинговые продукты. «Стабилизация в экономике, повышение доступности фондирования, реализация отложенного спроса и поддержка лизинговых программ со стороны государства, например в сфере автолизинга, способствовали заметному оживлению спроса на такие продукты со стороны компаний. Свою роль сыграло также понижение ставок по продуктам, которое стало следствием снижения ключевой ставки в 2015–2016 годах. При этом наиболее активно в текущем

году лизинговые сделки заключались в регионах, что связано с разморозкой розничного направления после прохождения острой фазы кризиса», — отмечает младший директор агентства RAEX («Эксперт РА») Руслан Коршунов. В результате, согласно данным агентства, за девять месяцев 2016 года объем нового бизнеса увеличился на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 450 млрд руб.

Одним из продуктов, получивших широкую популярность в 2016 году, стал возвратный лизинг. Его суть заключается в учете активов, которые находятся в долгосрочной финансовой аренде, на балансе арендатора. «Изменение макроэкономической ситуации повлияло на баланс спроса со стороны клиентов. В 2016 году рынки стали более открытыми, а кредитное финансирование — доступным, поэтому компании, которые в 2015 году покупали оборудование за счет собственных средств, обратили внимание на возвратный лизинг», — объясняет генеральный директор компании «Абсолют Лизинг» Антон Смирнов. — В результате у клиентов появилась возможность направить высвободившиеся средства на пополнение оборотного капитала».

Банки, в свою очередь, часто рассматривали лизинг в 2016 году как способ реструктуризации кредита. Это связано с трендом на защиту своих рисков и желанием обезопасить себя от притязаний сторонних кредиторов в случае возникновения проблем у компании-клиента. В этом случае лизинговая компания выкупает у предприятия-кредитора долги предприятия и одновременно приобретает у должника имущество, передавая его в лизинг-оме же. Кредитор, таким образом, может избавиться от дебиторской задолженности, должник получает четкий график погашения лизинговых платежей. При этом вложения лизинговой компании защищены правом собственности на имущество предприятия-должника.

За последние несколько месяцев рынок лизинга по факту стал более прозрачным и по стандартам приблизился к банковской сфере. Сейчас, согласно экспертным оценкам, на рынке работает около 250 публичных компаний. При этом в 2016 году не произошло заметного снижения количества игроков, как это было в 2014–2015 годах, когда рынки были заморожены, а фондирование — труднодоступным.

Алина Протасова

Каналы доступа

— экспертиза —

СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВ, директор инвестиционно-торгового департамента Абсолют-банка, полагает, что прямой доступ крупных компаний к валютному и денежному рынкам приведет к более равному распределению ликвидности в финансовой системе, но не более того.

— Допуск корпораций к денежному рынку на бирже произведет некоторое перераспределение денежных потоков и прибылей внутри финансовой системы. В первую очередь отобранный пул компаний получит больше возможностей для размещения свободной ликвидности в рамках действующей риск-политики компаний. С одной стороны, появится доступ к более высоким ставкам, при этом кредитный риск ввиду обеспеченности сделок уменьшится. С другой стороны, появление прямого доступа к ММВБ серьезно усилит позиции компаний в диалоге с обслуживающими их банками.

Однако это вовсе не означает, что все компании, получив доступ на рынок — а вместе с ним фактически и статус профессионального участника торгов, сразу же отправятся на рынок. «Свободное плавание» предполагает определенные ограничения и жесткие рамки, поэтому большинство банков, вероятно, все же останутся при крупных клиентах или же крупные клиенты будут использовать сразу несколько каналов доступа. Нет объективных причин вовсе отказываться от участия банков в их жизни. Во-первых, комиссия банков за совершение транзакций не так уж велика и при этом ее уровень может устанавливаться индивидуально. Во-вторых, в качестве дополнитель-



ного бонуса компании пользуются консультациями банковских аналитиков и экспертов.

Что касается кредитных организаций, то с их стороны реакция может быть разной в зависимости от структуры пассивов и кредитной базы. Они могут лишиться части «недорогих» депозитов, и это коснется прежде всего тех, кто привлекает денежные средства на рынке репо. Для банков деньги немного подорожают, для участников

рынка репо — подешевеют. В любом случае конечно появиться серьезный аргумент в пользу пересмотра тарифной политики в банках.

Справедливости ради стоит отметить, что у банков сохраняется столь важное сейчас конкурентное преимущество, как гибкий подход к клиенту. Торговая система биржи — инструмент, жестко регламентированный, не допускающий отклонений от стандартного протокола взаимодействия. Банки же зачастую могут предложить клиенту более комфортный режим работы с учетом специфики бизнеса.

По мере увеличения спроса крупных корпораций на прямой доступ на биржу есть вероятность, что у обслуживающих кредитных организаций увеличится стоимость фондирования и снизится комиссионный доход от валютнообменных операций. Безусловно, здесь речь идет о корпорациях с высокими рейтингами и крупными tickets сделок, иначе поддерживать всю эту инфраструктуру и штат сертифицированных специалистов будет просто экономически нецелесообразно.

На наш взгляд, появление корпораций на площадках валютного, денежного рынков и рынка репо одновременно с профессиональными участниками не окажет качественного влияния на ситуацию с ликвидностью в целом. При этом на рынке появятся новые участники, что, безусловно, можно отнести к плюсам. Вместе с тем общее увеличение количества транзакций, на наш взгляд, на совокупном объеме сделок не отразится. Если нововведение приживется, то это должно привести к более равному распределению ликвидности в финансовой системе.

Записал Олег Трубецкой

банк тенденции

Еда займы

Ситуацию на российском рынке розничного кредитования вряд ли можно назвать благополучной. Просроченная задолженность по кредитам физических лиц остается одной из главных проблем банковского сектора.

— розница —

Рост просрочки

По данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), за первую половину 2016 года просрочка по розничным кредитам населения достигла 18,2% от общей массы кредитного портфеля. 13,5% этой массы составляют ссуды, которые не оплачивались свыше 90 дней. Эти показатели превращают данные 2015 года (16,8% и 12,5% соответственно). Отметим, что с конца 2015 года число просроченных кредитов населения возросло до 13,7 млн (на 8%), в том числе сроком более 90 дней — до 10,2 млн (на 7%). А самыми высокими темпами роста (по оценке ОКБ) отличаются просроченные ипотечные кредиты: с января по май 2016 года их общее количество увеличилось до 103 тыс. (на 22%), или до 155 млрд руб. (на 17%) в денежном выражении.

Просроченная задолженность российских граждан по банковским кредитам в сочетании с экономическим кризисом не способствует росту уровня благосостояния домохозяйств. В июле РАНХиГС, ИЭП имени Егора Гайдара, Всероссийская академия внешней торговли Минэкономки и Ассоциация инновационных регионов России совместно провели оперативный мониторинг социально-экономического развития России за первое полугодие 2016 года. И установили, что остающихся в части граждан после кредитных выплат денег хватает только на еду. Самыми распространенными являются выплаты домохозяйств по потребительским кредитам (36%), еще 14% — по долгам перед родственниками и знакомыми, 9% — по ипотеке, 2% — по микрозаймам. Выплаты по ипотечным и кредитным займам чаще встречаются у домохозяйств с детьми — 14% и 46% соответственно. Почти треть опрошенных (29%) заявили, что денег им хватает только на еду или не хватает даже на нее.

Среди домохозяйств, платящих по потребительским кредитам, доля тех, кому хватает только на еду, составила 39%, а среди домохозяйств с микрозаймами — 80%. На нехватку средств, в том числе на выплаты по кредитам в первом квартале, по данным ВЦИОМа, жаловались 38% россиян. Риск неплатежеспособности характерен скорее для больших семей и семей с несовершеннолетними детьми. За первый квартал сообщили о финансовых трудностях свыше половины семей с двумя и более детьми и каждая вторая семья, состоящая больше чем из четырех человек. В целом же 42% российских семей считают, что их материальное положение ухудшилось за последний год; 22% опрошенных столкнулись со снижением зарплат, 19% — с их задержкой. Негативную ситуацию на рынке труда за последние три месяца отметили 40% семей.

Отложенное падение

С учетом таких негативных тенденций логично было бы ожидать заметного снижения кредитной активности населения России. Согласно данным Объединенного кредитного бюро, по итогам июля активность заемщиков действительно снижается. За июль банки выдали 1,96 млн новых кредитов общим объемом более 236,5 млрд руб. По сравнению с июлем 2015 года количество кредитов снизилось на 11%, а объемы кредитования — на 4%. В прошлом году было выдано 2,21 млн кредитов на 247,5 млрд руб. Количество новых кредитов наличными за год снизилось на 5%, но их объемы выросли на 1%. В июле 2016 года было выдано 1,35 млн кредитов на 141,2 млрд руб., годом ранее банки выдали 1,43 млн кредитов на 140,1 млрд руб. Средний размер выданного кредита наличными вырос с 98 тыс. руб. до 105 тыс. руб.

Из сегментов кредитования в наилучшем положении оказалось автокредитование: количество автокредитов в текущем году снизилось на 27%, а

объемы — на 12%. В июле 2016 года было выдано 19,5 тыс. автокредитов на 14,4 млрд руб., а годом ранее — 26,7 тыс. кредитов на 16,4 млрд руб. При этом средний размер выданного автокредита вырос с 614 тыс. до 740 тыс. руб.

В сегменте кредитных карт количество новых выданных сократилось на 22%, а объемы выросли на 5%. В июле 2016 года было выдано 547,8 тыс. карт с общим лимитом более 23,9 млрд руб., годом ранее — 700,4 тыс. карт лимитом 22,8 млрд руб. Средний лимит по карте увеличился с 33 тыс. до 44 тыс. руб.

Меньше всего просел сегмент ипотечного кредитования. В сегменте ипотеки общее количество и объемы новых кредитов снизились за год на 17%. В июле 2016 года было выдано 34,7 тыс. кредитов на 54,8 млрд руб., в прошлом году — 41,9 тыс. кредитов на 66,1 млрд руб. «Средний чек» по ипотечным кредитам остался неизменным — 1,58 млн руб.

При этом интересно, что, несмотря на сокращение кредитной активности в июле, результаты 2016 года, по оценкам ОКБ, пока положительные. Всего за семь месяцев 2016 года банки выдали 13,5 млн кредитов на 1,63 трлн руб. Это больше, чем выдано за аналогичный период 2015 года, на 20%, а по объемам кредитования — на 31% (год назад банки выдали 11,3 млн новых кредитов на 1,25 трлн руб.)

Возраст отказа

Получается, что, несмотря на высокий уровень задолженности и кредитный гнет, который испытывает немалая часть заемщиков, резкого падения кредитного спроса пока не происходит. Более того, как считает гендиректор оператора кредитно-страховых услуг «Юником24» Юрий Кудряков, на кредитном рынке сложилась уникальная ситуация: с одной стороны, сейчас в России много кредитных организаций, с другой — много желающих получить деньги на приемлемых для них условиях. «Сейчас в России вместе с Крымом примерно 146 млн человек, и из них примерно 72–76 млн человек — экономически активное население, которое можно назвать целевой аудиторией кредитных организаций», — говорит Юрий Кудряков. — И потребность в кредитах среди населения очень высока. По нашим подсчетам, ежемесячно из примерно 3,5 млн человек, желающих получить кредит, только 20% это удается. Остальным отказывают».

Причины отказов в предоставлении кредитного займа могут быть разными: неподходящая кредитная история, большое количество запросов в кредитной истории заемщика, его возраст, география проживания, профессия и так далее. Так, некоторые профессии в определенное время могут быть отнесены банком или кредитной организацией к «зоне риска», и обладатели таких профессий имеют немного шансов получить кредит. Список этот может меняться. Сегодня, например, нестабилен строительный рынок: застройщики разоряются или могут находиться в процессе банкротства. Поэтому шансы у сотрудников девелоперских компаний сегодня гораздо ниже, чем были в период строительного бума. Шансов на получение кредита сегодня заметно меньше и у банковских служащих из-за финансового кризиса в стране и массового отзыва банковских лицензий.

То, что кредит предоставляется небольшому проценту граждан, можно считать также следствием финансового кризиса. Во-первых, из-за агрессивной монетарной политики Центробанка кредиты теперь обходятся заемщику дороже, а возможности по их обслуживанию стали сложными и не-предсказуемыми.

Во-вторых, продолжает снижаться доля банковских активов в розничном кредитовании. По некоторым оценкам, в 2016 году на долю розничных кредитов приходится около 45% банковских активов и

их доля в розничном кредитовании продолжает падать. Это может говорить об отсутствии интереса некоторых банков к активной работе на рынке кредитования или являться их реакцией на принятие закона о коллекторских агентствах, который несколько снижает их возможности по возврату просроченных кредитов.

Даже микрофинансовые организации (МФО), которые менее требовательны при принятии решений о предоставлении кредитов, тем не менее тщательно изучают своего потенциального заемщика. Например, по словам Юрия Кудрякова, одним из критериев при принятии решения о предоставлении кредитов в МФО может быть даже проживание потенциального заемщика на так называемых дефолтных улицах или в домах — местах, где проживает некоторое количество людей, не выполнивших обязательства по погашению кредита. В этом случае гражданина чаще всего ждет отказ в выдаче кредита, даже если он имеет хорошую кредитную историю и удовлетворяет остальным критериям МФО. В зону риска для МФО при оформлении микрозайма также могут попасть граждане, проживающие с родителями, а шансов получить кредит на крупную сумму гораздо меньше у человека, не состоящего в браке.

Неотложный заем

С учетом всех этих факторов, то есть, с одной стороны, требований банков и МФО, с другой — ситуации со снижающимися доходами граждан, портрет сегодняшнего заемщика и его поведение на финансовом рынке в последние годы несколько изменились.

Наиболее заметное изменение состоит в том, что потенциальные заемщики теперь предпочитают классическим банкам МФО. В результате по количеству МФО Россия обогнала многие страны. Бум кредитования, начавшийся в России в 2011 году, привел к тому, что в 2015 году, по данным Банка России, сумма займов, выданных 3688 действующими в стране микрофинансовыми организациями, достигла исторического максимума: только физическим лицам МФО выдали за 2015 год 117,5 млрд руб., было заключено более 11 млн договоров займа, что почти на треть больше, чем в предыдущем году.

Согласно исследованию компании «Домашние деньги», деньги занимают чаще всего на неотложные нужды: оплату лечения, покупку одежды и другие. Доля таких займов выросла очень существенно: с 10% до 55%. Из-за снижения покупательной способности заемщика уменьшился размер запрашиваемой суммы — с 24,5 тыс. руб. до 22,5 тыс. руб., а сроки погашения кредита — с 45 недель до 36 недель.

Очень заметной тенденцией на рынке финансовых услуг стал значительный рост популярности среди заемщиков МФО финансовых приложений для смартфонов. Число клиентов, которые используют приложения для заявок на получение кредитов, увеличилось с 15% до 27%. И, по мнению экспертов, рост «общения» заемщиков с организациями, предоставляющими кредиты, продолжится.

В общем, как отмечают участники рынка микрокредитования, в 2016 году заемщик не только возрос (в основном займы берут мужчины в возрасте от 25 до 44 лет), но и стал заметно более образованным: в последнее время растет число клиентов с высшим образованием среди людей среднего возраста. Впрочем, то, что все больше заемщиков осваивает новые технологии в финансовом и телекоммуникационной сферах, — общемировая тенденция.

Это, несомненно, будет оказывать влияние и на работу микрофинансовых компаний: МФО вынуждены проявлять больше внимания к клиентам, учитывать их предпочтения и растущую финансовую грамотность. В частности, эти факторы могут стать определяющими при росте конкуренции среди МФО. В ближайшие несколько лет это может привести к тому, что на долю компаний из топ-50 будет приходиться до 70–80% рынка краткосрочных займов.

Константин Анохин

Кредиты на вынос

— позиция —

Надо отметить, что кризис в стране не прошел, он продолжается, так же, как и активность банков в плане выдачи кредитных продуктов гражданам «с улицы». И это неминуемо приведет к еще большему ухудшению экономической ситуации в стране. Сейчас среди оплачивающих потребительские кредиты россиян доля тех, кому оставшихся после возврата долга банку денег хватает только на еду, приблизилась уже к 40%. Среди семей, осуществляющих выплаты по микрозаймам, — к 80%. Процентная ставка остается достаточно высокой, а в кризисной ситуации выдача денежных средств под высокий процент в итоге повлияет на увеличение доли невозвращенных кредитов. Впрочем, несмотря на это, прибыль банков, полученная от обслуживаемых кредитов, сейчас позволяет выполнять нормативы ЦБ. Более того, в 2016 году российские банки в несколько раз увеличили прибыль от кредитных продуктов. При этом у российских банков существует правильная тенденция: они выдают кредит физическим и юридическим лицам по одинаковым процентным ставкам. При этом юриство в дальнейшем получит прибыль от своей деятельности и сможет погасить кредитную задолженность. Гражданин же, приобретающий товары народного потребления, никакой финансовой выгоды от кредита получить не сможет, поэтому для него кредит должен быть очень дешевым — порядка 1,5–2%. Это уже давно практикуется в развитых странах. И российская экономика тоже уже нуждается в дешевых кредитах.

Портрет заемщика

Мы проанализировали статусы заемщиков в различных российских регионах. Оказалось, что на сегодняшний день около 60% от числа всех должников составляют женщины в возрасте до 40 лет, которые взяли займы на погашение предыдущих кредитных обязательств. Средняя просрочка по долгам составляет более полугода, а объем долговых обязательств в среднем превышает 70 тыс. руб. на человека. Основной целью получения кредитов было закрытие предыдущих кредитных обязательств, причем чаще всего это добросовестные плательщицы, которые попали в тяжелую финансовую ситуацию. Основные виды займа — потребительский кредит наличными либо кредитная карта. Среднестатистический возраст должников — от 35 до 40 лет, чаще всего это незамужние женщины со средним или неоконченным высшим образованием, которые либо потеряли работу, либо столкнулись с ухудшением условий труда и снижением заработка. Около 18% от числа всех заемщиков составляют ИП или владельцы небольшого бизнеса.

Лишь треть россиян, которые брали кредиты относительно недавно — два-три года назад, могут вернуть заемные средства. Это, как правило, те люди, которые сумели сохранить свою кредитную историю, имеют стабильный доход и на их уровне жизни кризис отразился несущественно. Они по-прежнему могут позволить себе приобретать предметы роскоши и объекты недвижимости.

МФО против народа

В первую очередь под влияние рынка микрофинансовых организаций попадают люди, которые не смогли сохранить чистоту своей кредитной истории и затрачивают средства только на бытовые нужды. Я бы запретил МФО на законодательном уровне, так как они предлагают физлицам жесточайшие кредитные условия, на которые подчас граждане вынуждены соглашаться опять же либо из-за трудной жизненной ситуации, либо из-за собственной финансовой безграмотности. Население привлекает доступность условий получения кредитов в МФО, поэтому многие пользуются их услугами, совершенно не задумываясь об огромных процентах. Кстати, в Великобритании, США и Германии в подобных финансовых организациях уже нет таких чудовищных процентов, в западных странах на этом рынке уже давно навели порядок. Считаю, что и нашей экономической системе уже пора произвести механизм очищения кредитного банковского рынка от организаций с подобными обязательствами и схемами действия. Мне кажется, деятельность российских МФО несправедлива, незаконна и мешает развитию банковского сегмента. По сути, они вгоняют население в кредитное рабство.

Фискальные меры

Прежде всего необходимо госрегулировать банковскую систему с помощью административных методов. Как я уже сказал, необходимо законодательно запретить МФО. Также ситуацию спасет создание системы потребительской кооперации в банковском секторе: сегодня банк потребкооперации способен выдавать кредиты населению под 1–1,5%, а юристам — под 5–6%. Кроме того, необходимо запретить коммерческим банкам выдачу кредитов с привлечением заемных средств Центробанка РФ. Они должны использовать только собственные средства, тогда это позволит снизить процентную ставку кредитования.

Записала Кира Васильева

ЭКВИВАЛЕНТ БУДУЩЕГО

Через 30 лет банки и микрофинансовые организации (МФО) перестанут существовать: их заменят специализированные онлайн-сервисы и P2P-площадки, вместо кредитных менеджеров с клиентами будут общаться боты, а идентификация человека будет осуществляться по его голосу, сетчатке глаза или отпечатку пальца. Исчезнут и наличные деньги с картами: расплатиться можно будет чипом, встроенным в телефон или часы. Такие выводы были получены в ходе опроса, проведенного порталом Zaim.com специально для «Ъ» среди своих пользователей, представителей банков и МФО.

Онлайн-шаг

Банки наращивают свое присутствие в онлайн-сфере. К примеру, доля клиентов банка «Хюм Кредит», которые хотя бы раз в течение месяца пользовались информационными сервисами банка (ИБ, МБ, сервис «Мой кредит»), за два года выросла более чем вдвое и сейчас превышает 20%, заявили в пресс-службе банка.

В настоящее время заем онлайн предлагают оформить только около 5% микрофинансовых организаций, а заявки на займы в режиме реального времени можно оставить на сайте 7% МФО, 1,5% организаций предоставляют займы электронными деньгами. 45% МФО выдают займы при предъявлении только паспорта. Более четверти компаний предлагают оформить заем только наличными.

Технологии слежки

К технологиям, которые задают тренд развития кредитного рынка, эксперты относят прежде всего Machine Learning, Big Data и Data Mining, которые позволяют обрабатывать большие данные и узнавать о клиенте максимум информации. «Благодаря Machine

Learning сегодня более 95% решений по выдаче кредитов холдинга ID Finance, в который входит MoneyMap, принимается автоматически. Доля заявок, рассматриваемых вручную, снизилась за последние пять лет в семь-восемь раз», — отметил Борис Батин, генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMap.

В числе технологий, способствующих развитию кредитного рынка, называют искусственный интеллект, в том числе способный осуществлять автоматический скоринг на основе Big Data, а также технологии, направленные на упрощение идентификации клиента.

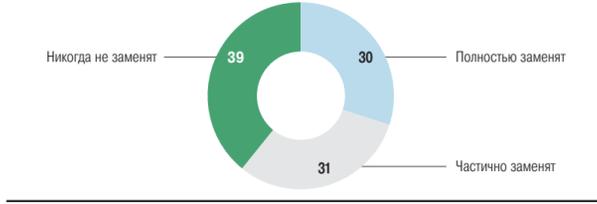
«На мой взгляд, технологии лишь сопутствуют, но не задают динамику развития рынка кредитования. Тем не менее на рынок могут оказать влияние появление единой системы идентификации и аутентификации, дальнейшее развитие технологий, позволяющих собирать и анализировать данные о клиенте из различных внешних источников», — считает Максим Большев, заместитель директора департамента банковского ПО RS-Bank компании R-Style Softlab.

Персональный бот

В рамках исследования было выявлено, что 7% из опрошенных МФО уже используют ботов в рамках обслуживания клиентов, 46% планируют внедрить данную технологию в ближайшее время, 47% компаний не используют

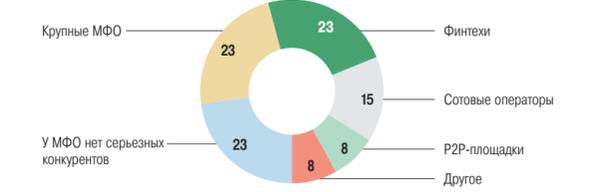
ЗАМЕНЯТ ЛИ СОТОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В БУДУЩЕМ (%)

источник: ZAIM.COM.



ЕСТЬ ЛИ КОНКУРЕНТЫ У МФО (%)

источник: ZAIM.COM.



ботов и не собираются их внедрять. Среди самых распространенных причин негативного отношения к роботизированным кредитным менеджерам — важность персонального подхода к каждому клиенту, а также ограниченность возможностей ботов. «Неграмотное написание вопроса вводит бота в ступор» — таким был один из вариантов ответа.

В большинстве МФО, участвовавших в опросе, отметили, что в будущем боты полностью или частично заменят кредитных специалистов (8% и 85% соответственно). Аналогичного мнения придерживаются опрошенные Zaim.com представители и банков.

Однако член совета директоров Foreign Finance Bank Ltd Илья Емельянов думает иначе: «Либо бот должен быть с нейронной сетью (а это ближе к искусственному интеллекту), либо он не нужен вообще. Боты были

актуальны десять лет назад. Но мы слишком отстаем от технологий. Теперь банки вынуждены обращаться лично к клиенту. Происходит интеграция private banking в обычную работу с клиентом банка».

Гибридные деньги

Развитие технологий привело к усилению конкуренции не только внутри финансовой сферы, но и с внешними игроками — сотовыми операторами и P2P-площадками.

23% опрошенных МФО к самым серьезным конкурентам относят финтех (финансовые технологии, или сокращенно финтех, — это компании, оказывающие финансовые услуги с помощью современных технологий, например, перевод денег), 15% — сотовые операторы, 8% — P2P-площадки. 23% МФО считают, что у них нет серьезных конкурентов, еще 23% компаний серьезную конкуренцию видят внутри рынка — со стороны крупных микрофинансовых организаций.

А вот банки как конкурентов практически уже никто не рассматривает.

Более половины банков также видят конкуренцию со стороны финтех и сотовых операторов (по 30% соответственно). 38% опрошенных кредитных компаний считают, что финтех смогут в будущем частично заменить кредитные организации, 39% допускают полную замену.

Что касается вытеснения финкомпаний сотовыми операторами, то здесь мнение

компаний разделилось следующим образом: в 39% компаний уверены, что сотовые операторы никогда не смогут заменить кредитные организации, 31% допускает частичную замену, 30% — полную замену.

При этом в 71% из опрошенных финтех считают, что в будущем такие компании смогут частично заменить кредитные организации.

Некоторые эксперты полагают, что развитие кредитного рынка будет связано с возможностью объединения технологий кредитования. Если P2P соединится с финтехом, то через десять лет больше половины банков просто будут уничтожены.

«Конкуренция на рынке будет не на уровне продукта/услуги, а на уровне платформ и интерфейсов взаимодействия с клиентом», — считает Ирина Жаброва, руководитель направления по продвижению сегмента B2B/B2G департамента внешних коммуникаций «Ростелеком». — В части продуктов, скорее всего, стоит ожидать синергию операторов связи и банков, которые будут создавать совместные гибридные или кобрендинговые продукты».

Сдавая карты

В нынешней гонке технологий выигрывают те компании, которые смогут сократить время принятия решения о выдаче, требуя при этом минимум информации от клиента. Кредитные организации трансформируются в IT-компании, которые предоставляют финансовые и околосредовые сервисы.

«Обслуживание кредитного продукта будет автоматически происходить путем обмена данными с идентификатором пользователя/финансовым счетом клиента и кредитного сервиса. Клиенту больше не нужно думать о суммах платежей, графике и точках внесения», — считает Надежда Денисова, директор по маркетингу «МирКредита».

«Банковский офис переместится в мобильный телефон, через который

можно будет получать весь набор услуг.

Скорее всего, карты как средство платежа исчезнут, а удаленная идентификация позволит получать кредиты и осуществлять другие виды операций. Криптовалюты станут нормой и будут широко применяться», — добавила Елена Проценко, руководитель пресс-службы Росгосстрах-банка. Как неоднократно заявлял американский банкир-инноватор, автор книги «Банк 3.0.» Бретт Кинг, наше поколение, использующее пластиковые — дебетовые и кредитные — карты, является последним. Также по мнению эксперта, банки, которые не будут внедрять финансовые технологии, вскоре уйдут с рынка.

Олег Мамедов, управляющий партнер Zaim.com, указывает на то, что сотовые операторы всего лишь одно из связующих (заменяемых) звеньев в цепочке «клиент — деньги — кредитор». «Мы наблюдаем сейчас, как разные мессенджеры вытесняют классическую сотовую связь (голосовую, текстовую). Так что не думаю, что сотовые операторы без радикальных изменений смогут занять хоть какое-то место. Банки будут жить, но только как гаранты финансовых сделок, что-то вроде нотариусов, и эта функция сможет продержаться долго только благодаря регулированию и международным (экономическим) отношениям».

«Будущее — это будущее без денег как таковых. Деньги будущего — цифровые записи с определенной ценностью. И логика формирования этой ценности пока неочевидна. Она будет «иной» с точки зрения текущего понимания ценности денег. Никаких привязок к стандартам (золотым, нефтяным, долговым и т. п.) — голый и беспощадный неолиберально-постиндустриальный киберсоциализм», — высказал мнение Олег Мамедов.

Маргарита Гвоздева, Елена Толчина, Zaim.com, специально для «Ъ»

банк тенденции

Заемщик уже не тот

— цикл —

Ряд экспертов отмечает, что до той точки, когда можно «начинать жизнь заново», рынок простору еще не дошел. «Говорить о кредитовании „с чистого листа“, подразумевая, что действующие портфели уже полностью абсорбировали влияние сложных экономических явлений, очевидно, преждевременно», — полагает Иван Пятков. — Тем не менее определенные позитивные сигналы на рынке появляются. Текущая стабилизация указанных показателей может быть обусловлена как улучшением платежного поведения клиентов, так и смещением структуры кредитного портфеля в сторону менее рискованных клиентских сегментов и продуктов вследствие ужесточения политики банков. При этом соотношение соответствующих факторов индивидуально для каждого банка с учетом риск-профиля его клиентской базы и риск-аппетита банка в части выдачи новых кредитов».

Есть, впрочем, и принципиально иные точки зрения — что нынешний кризис, в отличие от предыдущих, все-таки научил банкиров осторожности. «Ведение бизнеса без учета уроков, полученных ранее, является, в общем, неприемлемой практикой для любого игрока рынка потребительского кредитования», — говорит начальник управления потре-

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННЫХ РЕСУРСОВ И РЕЗЕРВОВ ПОД ВОЗМОЖНЫЕ ПОТЕРИ ПО СУДАМ В ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



бительского кредитования департамента розничного бизнеса ВТБ 24 Дмитрий Поляков. — А учитывая высокую инерционность в хорошем смысле этих слов мышления риск-менеджеров, а также методов прогнозирования риска, основываясь на предыдущем опыте, утверждения о возможности начать „с чистого листа“ неверны в принципе».

Торможение и перестройка

Вне зависимости от того, как эксперты оценивают способность банкиров извлекать уроки из кризисов, а также текущее качество кредитных портфелей банков и их аппетиты к

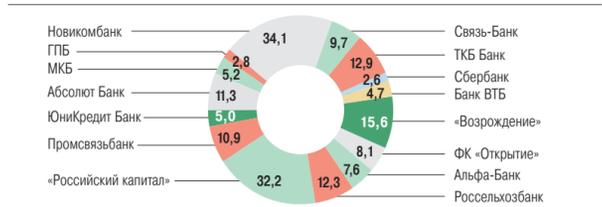
риску, все они сходятся в одном: кредитный бум, подобный тому, что был в 2012–2013 годах, не повторится. Причина проста: кредитовать, по сути, некогда. Тем не менее рост кредитования будет, хотя и скромный.

«Необходимым условием для быстрого перехода к наращиванию кредитного портфеля является рост платежеспособности населения», — говорит заместитель начальника департамента розничных продуктов Газпромбанка Юлия Елсукова. — В 2010 году рост рынка розничного кредитования был связан с возобновлением роста экономики в целом и существенно более низким, нежели сей-

час, уровнем за кредитованности населения. В настоящее время правильнее говорить о завершении острого кризисного периода и стабилизации экономической ситуации. В связи с этим темпы роста объемов выдач в ближайшее время вряд ли достигнут уровня 2010 года. Тем не менее рынок позитивно оценивает перспективы розничного кредитования. Наблюдаемое поэтапное снижение ключевой ставки и следом за ней ставок по кредитам является предпосылкой к увеличению спроса на кредитование со стороны частных клиентов.

Помимо экономических факторов невысокие темпы роста розничного кредитного рынка будут обусловлены психологическими причинами и сложившейся за время кризиса плохой репутацией заемщиков. «Кредитный бум 2010–2013 годов был в значительной степени вызван постоянным ростом зарплат в бюджетной сфере и пенсий пенсионеров — это была часть антикризисного плана, этот рост подстегнул и рост зарплат в бизнесе», — считает Михаил Матовников. — Люди берут кредиты не в последнюю очередь в ожидании дальнейшего роста материального благополучия — если таких ожиданий нет, оказывается выгоднее политика сбережений. Сейчас индексации зарплат и пенсий невелики, поэтому спрос заметно меньше. Кроме того, по итогам бума 2010–2013 годов

ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ ЮР. ЛИЦ НА 01.10.2016 (%) ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



многие заемщики оказались с плохой кредитной историей, поэтому заметная их часть не будет еще какое-то время иметь доступ к кредитам большинства банков, да и сами заемщики получили урок финансовой грамотности и более рационально подходят к решению о привлечении кредита. При этом банки — лидеры прошлого роста находятся в крайне трудном финансовом положении, поэтому ожидать столь же активного и рискованного кредитования со стороны банков также больше не приходится».

Кроме того, Михаил Матовников отмечает, что по международным меркам доля неопоточных кредитов по отношению к ВВП в России хотя и снизилась, находится на довольно высоком уровне (порядка 8% ВВП, было — около 10%). Поэтому можно ожидать, что этот уровень будет в ближайшей перспективе сохраняться. То есть с учетом снижения инфля-

ции и ожидаемых невысоких темпов роста ВВП менее чем на 10% в год.

«Мы видим сейчас постепенное оживление кредитования. При этом считаем, что динамика кредитования розничных клиентов будет существенно меньшей, чем в 2010–2014 годах», — прогнозирует Михаил Поваляй.

«Объемы розничного кредитования будут восстанавливаться, поскольку банки в той или иной степени адаптировались к непростой экономической ситуации, осуществили перенастройку своих бизнес-моделей и моделей оценки риска. Постепенно будет улучшаться и экономическая ситуация. Тем не менее говорить о завершении сложного этапа в экономике преждевременно, поэтому восстановление розничных портфелей будет происходить постепенно», — резюмирует Иван Пятков.

Петр Рушайло

«РОССИЯ НАЧАЛА ИГРАТЬ НА ДОЛГОВОМ РЫНКЕ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ»

8 декабря в Санкт-Петербурге открывается XIV Российский облигационный конгресс. ДЕНИС ШУЛАКОВ, первый вице-президент Газпромбанка, рассуждает накануне конгресса о состоянии и перспективах российского долгового рынка.



— Как вы оцениваете текущую потребность российских компаний в инвестициях?

— Я думаю, что и потребности отечественных компаний в инвестициях, и объемы их присутствия на долговых рынках капитала будут только возрастать.

— И это притом, что высокопоставленные чиновники не раз говорили, что у российских компаний достаточно много средств лежит на счетах, но они не торопятся инвестировать в развитие в связи с общим спадом деловой активности?

— Разумеется, спад деловой активности заметен в работе на долговых рынках. Но, с другой стороны, идет структурная трансформация и даже географическая и все очень сильно зависит от конкретной компании. Хороший пример — «Газпром»: 24 ноября как раз прошло размещение его евробондов на 500 млн швейцарских франков. Это уже второе крупное размещение компании в ноябре, предыдущий выпуск был на сумму €1 млрд.

Так вот «Газпром», на мой взгляд, последовательно проводит разумную, сбалансированную и прозрачную долговую политику. По мере того как разворачиваются его крупные проекты — «Турецкий поток», «Северный поток-2», «Сила Сибири» и т. д., компания открыто говорит о них и обо всех своих капитальных затратах и потребностях в финансировании, обозначает понятные инвесторам долгосрочные планы развития и, соответственно, долгосрочные планы заимствований.

И эти планы очень логичны. Компании, которые ведут серьезные международные проекты, сроки реализации и рынки сбыта которых выходят за пределы российского контура, могут проводить заимствования на международных рынках капитала в соответствующих валютах. «Газпром» занимает и в фунтах, и в евро, и в долларах, и в швейцарских франках, потому что основные рынки его операционной деятельности — это европейские страны. Он занимает, как правило, на тех рынках, на которых ведет свои основные операции, главным образом в тех валютах, в которых формируются соответствующая выручка. Инвесторы это понимают.

— И как бы вы оценили финансовые результаты сделок по размещению еврооблигаций «Газпрома»?

— Как успешные. Что касается первой сделки, «Газпром» разместил семилетние евробонды с рекордно низким купоном — для него это абсолютный рекорд по ставке купона в евро, а основными покупателями бумаг стали инвесторы из Европы. В размещении участвовали более 130 международных инвесторов из разных стран. В основном выпуск выкупили представители Великобритании и континентальной Европы, российские инвесторы поучаствовали на одну пятую, а 5% — это немало для выпуска в евро — инвесторы из Азии. У пятилетних евробондов, номинированных в швейцарских франках, размер купона составил 2,75% годовых, причем первоначально эмитент ориентировал инвесторов на купон в диапазоне 2,875–3% годовых, но в ходе сбора заявок снизил ориентир.

Также стоит отметить, что размещение евробондов «Газпрома» прошло в условиях, когда после победы Дональда Трампа на выборах в США начали расти доходности гособлигаций США и Европы. В такой ситуации на рынке практически никто из первоклассных эмитентов не размещался, а «Газпром» разместился на €1 млрд в одном транше, без премии к доходности на вторичном рынке.

— Да, но таких крупных эмитентов, работающих на международных рынках, в России не так-то и много...

— Такие компании, как «Газпром», — флагманы, они могут задавать тон всему рынку. Год назад мы его видели на рынках капитала реже, сейчас компания приняла решение о необходимости новых размещений. При этом «Газпром» своим решительным выходом на рынок вновь открыл возможность для дальнейших размещений евробондов российских эмитентов и создал позитивный фон для российских активов. И если другие наши компании будут выходить на международные рынки, придерживаясь той же логики заимствований, они вполне могут рассчитывать на высокий уровень интереса инвесторов. За исключением тех эмитентов, которым доступ на международные рынки капитала прегражден санкционными ограничениями.

— Возвращение России как суверенного заемщика на рынок евробондов, сильно повлияло на отношение инвесторов к российским активам?

— Да, это очень хорошо отразилось на рынке. С одной стороны, в этом было очень много геополитики, с другой — это было судебное явление. Россия начала играть на долговом рынке по своим правилам, вышла на международный рынок на основе своей инфраструктуры. Это и важный шаг с точки зрения позиционирования Москвы как международного финансового центра, и хорошая проверка готовности инвесторов работать через отечественную инфраструктуру. И мы увидели, что все уважающие себя мировые инвесторы так или иначе в этом выпуске поучаствовали — если не в первичном, то в дополнительном размещении. Следующим знакомым шагом вполне может стать и реализация проекта по выпуску ОФЗ, номинированных в юанях. То есть переход на выпуск инструментов в рамках российского права и на российской территории, но в разных валютах. Думаю, уже в будущем году такие инструменты появятся на рынке.

— Но все-таки размещение российских евробондов через отечественную инфраструктуру произошло с премией к рынку...

— Любый новый нестандартный выпуск — это всегда премия к рынку. Но если все сделано правильно, эта премия потом нивелируется. Вообще же мерой успеха любого размещения на рынке капитала являются вторичные торги, и именно они показывают, насколько принят инструмент рынком и насколько он ликвиден. В этом плане показательно размещение российских евробондов: оно проходило по абсолютно рыночным котировкам, без премии к вторичному рынку. Этого бы не произошло, если бы не была признана российская инфраструктура. С системной точки зрения это стало, наверное, главным событием уходящего года.

— А в целом какова сейчас активность отечественных эмитентов на международных рынках?

— Активность первичного внешнего долгового рынка в 2016 году существенно выросла по сравнению с тем, что мы видели

в 2014–2015 годах. В 2016 году к настоящему моменту объем размещений еврооблигаций эмитентов из России превысил \$11 млрд, что существенно превышает уровень 2015 года, когда объем размещений составил \$4,0 млрд. При этом более половины размещений этого года — \$5,6 млрд — пришлось на второе полугодие, то есть динамика восходящая. Росту объема размещений способствовали: улучшение восприятия риска российскими эмитентами международными инвесторами, рост внутренней долларовой ликвидности и высокий отложенный спрос при ограниченном предложении. При этом на первичный рынок вышли не только хорошо известные международным инвесторам эмитенты первого и второго эшелона с кредитными рейтингами, близкими к суверенным, но и дебютанты рынка еврооблигаций, например Global Ports, O1 Properties.

Мы считаем, что тенденция сохранится и рынок будет оставаться открытым для не входящих в санкционные списки эмитентов при условии отсутствия потрясений на внешних рынках. Победа Дональда Трампа, с одной стороны, повышает риск роста долларовых ставок, но с другой — положительно выделяет Россию относительно других стран emerging markets. Другое дело, что, по нашей оценке, потребность в новых средствах со стороны эмитентов ограничена: в большинстве случаев речь идет о размещении еврооблигаций исключительно с целью рефинансирования задолженности. Хотя, конечно, в условиях низких процентных ставок за пределами России спрос на российские облигации достаточно высок.

— Если говорить о локальном рынке, как вы можете оценить его состояние?

— Несмотря на сложное начало года, когда цена нефти упала ниже \$30 за баррель, а доллар США стоил выше 80 руб., 2016 год стал очень успешным для заемщиков. Ставки в рублях стали однозначными для широкого круга эмитентов и стабильно были ниже ключевой ставки ЦБ РФ, инвесторы активно покупали облигации со сроками погашения пять-семь лет. При этом уровень развития российского долгового рынка отвечает самым высоким требованиям: через международные клиринговые системы к нему имеют доступ иностранные инвесторы, локальные инвесторы могут приобретать валютные инструменты, подготовленные в рамках российского правового поля, успешно функционирует система рефинансирования под залог ценных бумаг, расчеты по сделкам могут проводиться как текущим торговым днем, так и на условиях T+.

— А чего можно ожидать в будущем году от рынка рублевых облигационных заимствований?

— Состояние рынка будет определяться макроэкономикой. И у нас в этом отношении умеренный оптимизм. В следующем году после двухлетнего снижения ВВП должен показать небольшой восстановительный рост в районе 0,5%. Очевидно, что для сильного оживления спроса компаний на заемные средства этого недостаточно, но локальный облигационный рынок остается интересным для эмитентов как замена, во-первых, внешнему долгу, который к середине 2014 года сократился уже почти на \$110 млрд, а во-вторых, классическому банковскому кредитованию, где в последнее время наблюдается стагнация на фоне высоких ставок. Долговая нагрузка российских компаний остается в районе 70% ВВП, что совсем немного, и в принципе, как показали последние два года, этот долг может быть рефинансирован и на локальном российском рынке.

С точки зрения отрасли наиболее крупными заемщиками на локальном рынке являются эмитенты нефтегазового сектора, сектора электроэнергетики и транспорта. Мы ожидаем, что в целом такая структура сохранится. С точки зрения инфраструктуры мы ожидаем, что будет повышаться культура исполнения сделок, надеемся, что такой элемент размещения, а также институт

как синдикат станут обязательными для банков, занимающихся организацией размещения облигаций.

— Как повлияет на конъюнктуру рынка увеличение объемов рублевых госзаимствований в ближайшие годы?

— В этом году нетто-размещение ОФЗ будет 300–500 млрд руб., а в 2017–2019 годах по предложениям Минфина — по 1,0–1,1 трлн руб. в год. На тему роста предложения госбумаг действительно на рынке идет большая дискуссия, будет ли адекватный спрос со стороны нерезидентов и локальных игроков. Ответ во многом зависит от того, сохранит ли Россия свою приверженность консервативной бюджетной политике и инфляционному таргетированию. Благодаря им у России госдолг с учетом госгарантий составляет всего 15% ВВП, в том числе внешний — всего 3–4% ВВП. И даже в случае реализации озвученных бюджетных планов к 2020 году не превысит

17% ВВП. Для сравнения: у Турции, ближайшего аналога России на рынке заемного капитала, госдолг выше 30% ВВП.

Кроме того, благодаря переходу ЦБ к свободному плаванию рубля и мерам по повышению прозрачности банковского сектора значительно замедлился чистый отток капитала — со \$150 млрд в 2014 году до \$10–20 млрд в год сейчас. Соответственно, курсовая устойчивость рубля к внешним шокам заметно выросла. И, наконец, политика высоких ставок и бюджетная консолидация, необходимые для достижения инфляционных целей, временно сдерживают экономический рост и банковское кредитование, снижая инвестиционную активность в частном секторе и повышая привлекательность госбумаг в качестве инструмента вложений для локальных банков.

Поэтому если правительство реализует свои планы по сдерживанию госрасходов и принятию мер по мобилизации дохо-

дов, прописанные в обсуждаемом сейчас бюджете на 2017–2019 годы, а ЦБ не будет торопиться со снижением ключевой ставки, как он недавно обещал, то рост предложения ОФЗ не стабилизируется рынок.

С точки зрения корпоративного сегмента локального долгового рынка увеличение объема предложения ОФЗ теоретически может привести к росту доходности корпоративных заемщиков первого эшелона. Вместе с тем, если брать рынок ОФЗ с фиксированной доходностью и длинным сроком обращения, примерно половина средств на нем — это деньги иностранных инвесторов. Если их интерес к российскому рынку будет расти, да еще на него продолжат поступать из пенсионной системы деньги «молчунов», у других российских инвесторов — в первую очередь банков — появятся свободные средства для покупки корпоративных облигаций.

Беседовал Петр Рушайло

Группа ВТБ

«СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ СЧЁТ»

КОПИТЕ И РАСХОДИТЕ ОДНОВРЕМЕННО

Ежемесячно получайте проценты на минимальный остаток средств на счёте:

- до 7% годовых по тарифу «Базовый»
- до 8% годовых по тарифу «Пенсионный»

- 0₽ открытие и обслуживание счёта
- 0₽ выпуск к счёту карты VISA Classic
- 0₽ комиссия за снятие наличных в широкой сети банкоматов группы ВТБ
- 0₽ комиссия за пополнение счёта с карт других банков через Мобильный и Интернет-банк

8 800 550 0770

pochtabank.ru

«Сберегательный счёт» — текущий счёт с ежемесячным начислением процентов на минимальный остаток средств, находившихся на нем в течение календарного месяца: 7% годовых в рамках тарифа «Базовый» — на сумму от 100 тыс. руб., 3,5% годовых на сумму до 99 999,99 руб. (включительно); в рамках тарифа «Пенсионный» — 8% годовых на сумму от 100 тыс. руб., 4,5% годовых — на сумму до 99 999,99 руб. (включительно). К счёту выпускается карта. Комиссия за выдачу средств (в процентах от суммы операции), поступивших на «Сберегательный счёт» — наличными; из Пенсионного фонда РФ; в рамках зарплатного проекта; с открытого в банке вклада, в размере его суммы и процентов по нему, если средства находились во вкладе 30 дней и более; с открытого в банке вклада, в размере его части, внесённой наличными; в рамках предоставления банку клиенту потребительского кредита; любым иным способом, если средства находились на «Сберегательном счёте» от 30 дней; в банкоматах группы ВТБ и ПАО «Почта Банк» — не взимается, в ПНБ и банкоматах других банков — 1% (мин. 100 руб.). В иных случаях в пределах 400 000 руб. в месяц; в банкоматах группы ВТБ и ПАО «Почта Банк» — не взимается, в ПНБ и банкоматах других банков — 1% (мин. 100 руб.); свыше 400 000 руб. в месяц — 7,9% (мин. 100 руб.). ПНБ — пункты выдачи наличных. Банком-отправителем или платежной системой могут быть установлены дополнительные комиссии, а также ограничения по сумме или количеству переводов денежных средств с карты отправителя. Условия действительны на 01.12.2016. ПАО «Почта Банк». Реклама.

Вклады застрахованы

банк тенденции

Обменный курс

С начала 2016 года Центральный банк России планомерно проводит политику повышения нормативов резервирования по валютным вкладам — так называемую девальютизацию банковских активов. Эти меры не только способствовали снижению доли валютных кредитов, но и позволили снизить риски в банковской системе. Впрочем, на курс рубля пока не повлияли.

— стратегия —

Вопреки расхожему мнению о задачах курса на девальютизацию, данные действия ЦБ РФ не имеют цели повлиять на курс рубля. Рубль продолжает находиться в режиме свободного плавания, динамика национальной валюты определяется множеством внешних и внутренних факторов без явно выраженного тренда. При этом курсовые колебания по-прежнему зависят от внешнеполитических факторов и действий ОПЕК.

Меры, принимаемые ЦБ РФ, рассчитаны на несколько лет и об их результативности можно будет говорить по прошествии длительного времени. Кредитный портфель корпоративных клиентов в валюте сократился в основном благодаря амортизации портфеля, что характерно для рынка в целом, а также курсовых колебаний рубля.

За минувший год банковский сектор сократил корпоративный портфель в валюте более чем на \$15,4 млрд, подтверждая тренд на девальютизацию основных балансовых статей. При этом уровень валютной ликвидности остается стабильным.

«Значительная доля клиентов Росбанка — экспортно- и импортноориентированные компании. Помимо политики Банка России мы смотрим на характер операций заемщика и, соответственно, кредитую клиентов, имеющих валютную выручку», — говорит первый заместитель председателя правления Росбанка Илья Поляков. — Кроме того, активная ниша синдицированных кредитов, где Росбанк/Societe Generale является лидером с рыночной долей более 25%. В настоящее время основным результатом реализации поли-



ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПО ПЕРВОЙ ЧАСТИ СДЕЛОК РЕПО НА НАЧАЛО ДНЯ (МЛРД \$) ИСТОЧНИК: ЦБ.



тики ЦБ РФ в отношении банков мы видим удорожание стоимости фондирования и снижение маржинальности». В целом для крупного корпоративного бизнеса, имеющего большую экспортную/импортную составляющую, значительных изменений не произошло, что обусловлено как структурой бизнеса, так и достаточным запасом прочности. «За счет девальвации рубля доля валютных займов в некоторых случаях выросла. С учетом того что доля валютной выручки добывающего и обрабатывающего сектора остается высокой, можно ожидать сохранения доли валютного долга экспортноориентированного крупного бизнеса на высоком уровне», — отмечает господин Поляков.

Удельный вес валютных депозитов в общей массе срочных средств физических лиц остается достаточно высоким — 25,6%. На начало 2016 года доля валюты в структуре банковских вкладов составляла 29,4%.

«Снижение доли валютных вкладов обеспечат при отсутствии заметного ослабления рубля по отношению к основным валютам и обеспечивают сейчас очень низкие ставки», — говорит директор департамента финансовых рейтингов Национального рейтингового агентства Карина Артемьева. — Большинство предложений банков по вкладам в иностранной валюте не вызывают интереса с точки зрения накопления средств, но роста ставок ожидать не стоит. В настоящее время у банков нет

потребности в валютных средствах». Эксперты прогнозируют возможное дальнейшее снижение ставок, однако валютные накопления по-прежнему популярны у населения. «Для того чтобы сохранить маржу при повышении ФОР, банки будут снижать ставки по валютным депозитам. Однако в условиях нестабильности курса национальной валюты, когда уже неоднократно происходила девальвация рубля в размере от 10% до 70% за год, очевидно, что даже при околонулевых ставках клиенты будут сохранять значительную часть сбережений в валюте, чтобы обеспечить защиту своих средств от девальвации рубля», — отмечает главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.

Со стороны корпоративного сектора, имеющего валютную выручку, спрос на валютные кредиты сохранится, поскольку ставки по валютным кредитам ниже, чем по рублевым. При этом доля валютных кредитов в совокупном ипотечном портфеле сократилась за девять месяцев с 3,3% до 1,9%, а общий объем просроченных кредитов вырос на 9,6% (до 72,5 млрд руб.). Однако в текущем году прирост просрочки обеспечили рублевые, а не валютные кредиты (+19,4% и –5% с 1 января 2016 года, по данным НРА, соответственно).

При каких условиях курс на девальютизацию может измениться? Эксперты считают, что предпосылкой для кардинальных изменений пока нет. «Регулятор считает важным стимулирование экономических агентов вести операции в рублевой зоне, чтобы они не принимали на себя валютные риски, на которые не способны повлиять, что тем более актуально в условиях свободного плавания рубля», — говорит Илья Поляков.

Мария Рыбакова

АНТИРИСК

Кредитование в иностранной валюте несет для заемщиков, а значит, и для банков существенно больший риск, чем кредитование в национальной валюте, особенно в условиях рыночной нестабильности. В этой связи в последние годы Банк России последовательно проводит политику макропруденциального регулирования, направленную на девальютизацию банковского сектора Российской Федерации.

В 2014 году для потребительских кредитов в инвалюте значения коэффициентов риска для целей расчета нормативов достаточности капитала установлены в следующем размере. При полной стоимости кредита до 20% (годовых) коэффициент риска был установлен в 1, от 20% до 25% — 3, свыше 25% — 6.

В 2015 году коэффициент риска по ипотечным судам населению в инвалюте, а также по розничным валютным кредитам был повышен до 3. В 2016 году был реализован новый пакет

макропруденциальных мер банковского сектора, предусматривающий ужесточение регуляторных требований к активам, выраженным в иностранной валюте. Повышенный коэффициент риска 1,1 был введен для валютных кредитов предприятиям и организациям, а также для вложений в валютные ценные бумаги. Еще более высокий коэффициент (1,3) был установлен для валютных кредитов юридическим лицам на приобретение недвижимости. Исключения были сделаны для кредитов органам власти и вложенных в суверенные долговые обязательства Российской Федерации, для кредитов компаниям, имеющим достаточный объем валютной выручки, а также для кредитных требований под гарантии Российской Федерации.

Принятые меры, дестимулирующие вложения в валютные активы, дополняются мерами в части банковских пассивов: с 1 апреля 2016 года норма обязательных резервов по обязательствам банков перед юридическими лицами-нерезидентами в инвалюте, депонируемых в Банке России, была

повышена с 4,25% до 5,25%. С 1 июля 2016 года дополнительно повышены резервные требования по обязательствам банков в иностранной валюте (на 1 п.п.), с 1 августа 2016 года вступили в силу повышенные резервные требования по всем обязательствам банков. Нормативы обязательных резервов были повышены на 0,75 п.п. от уровня требований, установленных с 1 июля 2016 года, и составили: по обязательствам перед юридическими лицами-нерезидентами в валюте Российской Федерации — 5,0%, по обязательствам перед юридическими лицами-нерезидентами в иностранной валюте — 7,0%, по обязательствам перед физическими лицами в валюте Российской Федерации — 5,0%, по обязательствам перед физическими лицами в иностранной валюте — 6,0%, по иным обязательствам кредитных организаций в валюте Российской Федерации — 5,0%, по иным обязательствам кредитных организаций в иностранной валюте — 7,0%.

Мария Рыбакова

РУБЛЬ — ЭТО НАШЕ... ПОКА НЕ ВСЕ

Продолжается сокращение валютной составляющей в российских банках: за десять месяцев 2016 года валютная доля в совокупных активах банковского сектора снизилась с 35% до 29%. ВАСИЛИЙ ПОЗДЫШЕВ, заместитель председателя Банка России, фиксируя удовлетворенность темпами девальютизации, подтверждает осознанную и целенаправленную политику ЦБ РФ по снижению валютного риска и повышению роли национальной валюты в российской банковской системе.

Решения о введении мер, направленных на девальютизацию основных балансовых статей российских банков, были приняты ввиду существенного роста валютной составляющей в период нестабильности 2014–2015 годов. Многие, в том числе банки, по инерции полагают, что пережить период рыночной нестабильности легче, уйдя в валюту. Высокий уровень валютного кредитования говорил о том, что банки не всегда корректно оценивали валютные риски, еще меньше возможности осуществлять оценку и управление валютными рисками было у заемщиков — предприятий и населения. В целом темпы девальютизации основных балансовых статей российских банков нас устраивают. Девальютизация проходит умеренными темпами на фоне макроэкономической стабилизации, усилий Банка России по обеспечению ценовой стабильности.

● По оценке Банка России, при сокращении внешних заимствований российских банков их накопленная внешняя задолженность снизилась с начала 2014 года на 42,5% и по состоянию на 1 октября 2016 года составила \$123,4 млрд, почти 90% внешней задолженности приходится на иностранную валюту.

Дают эффект и меры Банка России по снижению уровня валютизации (повышенные коэффициенты риска при расчете достаточности капитала и нормы обязательных резервов, депонируемых кредитными организациями в Банке России). В настоящий момент постепенно нормализуется валютная структура баланса банков — после пиковых значений валютных активов и пассивов (\$434 млрд и \$407 млрд соответственно в середине 2014 года) их объем вернулся к «докризисному» уровню 2013 года.

● Банковский сектор сократил за десять месяцев 2016 года корпо-

Доходность вкладов за рубежом в сентябре 2016 года (% годовых)

Страна	Процентные ставки по вкладам на срок свыше года	Инфляция	Реальные процентные ставки	Справочно: Ставка рефинансирования
Евразона	0,5	0,4	0,1	0
Австрия	0,5	1,1	-1	0
Германия	0,7	0,5	0,1	0
Франция	1,0	0,5	0,5	0
США	0,2*	1,6	-1,4	0,5
Справочно: по России				
В рублях	8,1	6,4	1,6	10,0**
В долларах США	1,6	1,6***	0,0	—
В евро	0,6	0,4****	-1,0	—

*Процентная ставка по вкладам со сроком 12 месяцев. **Ключевая ставка. ***Инфляция США. ****Инфляция еврозоны.

ративный портфель в валюте на \$15,3 млрд, подчеркивая тренд на девальютизацию основных балансовых статей. При этом уровень валютной ликвидности остается стабильным: \$32,3 млрд, или приблизительно 9% валютных активов. Валютные активы банков в начале года сократились на 6,3%, до \$370 млрд на 1 ноября 2016 года (за десять месяцев текущего года их доля в совокупных активах банковского сектора снизилась с 35% до 29%).

Портфель кредитов, выданных банками нефинансовым организациям в иностранной валюте, за январь–октябрь 2016 года сократился на \$15,3 млрд (-8,4%), и на 1 ноября объем корпоративной задолженности составил \$166,4 млрд. А корпоративный портфель в рублях за эти же десять месяцев вырос на 624 млрд руб. (+3,1%). Соответственно, с начала года валютная составляющая в корпоративном портфеле заметно сократилась — с 40% до 34%.

За тот же период портфель кредитов физическим лицам в иностранной валюте сократился на \$1,0 млрд (-25,4%), до \$3,0 млрд, а удельный вес валютных кредитов в совокупном объеме снизился с 2,7% до 1,7%.

Портфель валютных ценных бумаг также снижается: с начала 2016 года он сократился на \$2,3 млрд (-3,9%), до \$57,1 млрд, прежде всего за счет снижения долговых ценных бумаг, занимающих 96% совокупного портфеля валютных ценных бумаг.

После состоявшегося повышения рисковых коэффициентов по валютному кредитованию (с 1 мая 2016 года) ЦБ приступил к стимулированию сокращения

валютных пассивов, дважды повысив обязательные резервы — с 1 июля 2016 года и с 1 августа 2016 года они выросли совокупно на 1,75 п.п., что приведет к эффективному удорожанию валютного фондирования для банков приблизительно на 0,1 п.п. и в дальнейшем сжатию процентной маржи по валютным операциям. Можно ли считать эти меры достаточными.

Мы оцениваем принятые меры как достаточные. Уже сейчас валютные обязательства банков постепенно снижаются. Валютные пассивы банков, включая обязательства перед нерезидентами и резидентами, с начала года снизились на 7,4%, на 1 ноября составили \$350 млрд (их доля в совокупных пассивах банковского сектора снизилась с 1 января с 33% до 28%).

Банковские депозиты и средства организаций на счетах в валюте снизились с начала 2016 года на \$16,9 млрд (-9,3%), до \$164,5 млрд. При этом удельный вес валютной составляющей по данной статье сократился с начала года с 49% до 43%. Одновременно вклады населения в иностранной валюте (\$94,7 млрд на 1 ноября) с начала года выросли на \$1,1 млрд (+1,2%). Нужно отметить, что рублевые вклады за соответствующий период выросли на 1017 млрд руб. (+6,2%). На фоне существенного роста рублевых вкладов снизился — с 29,4% до 25,5% — удельный вес вкладов в иностранной валюте.

Такая динамика поддерживается изменением процентных ставок. После существенного роста процентных ставок в условиях дефицита ликвидности в конце 2014 года в 2015 году уровень процентных ставок по вкладам в иностранной валюте также

снижался и во втором полугодии 2016 года приблизился к значениям процентных ставок по вкладам в странах еврозоны.

При этом ставки по вкладам в иностранной валюте снижались более существенными темпами, чем по вкладам в рублях: с начала 2015 года ставки по рублевым вкладам снизились в 1,6 раза, по вкладам в долларах США — в 3,5 раза, по вкладам в евро — в 7,9 раза.

С учетом изменения конъюнктуры валютного рынка Банк России принимал решения о последовательном повышении спреда по ставке LIBOR, используемых для определения минимальной аукционной ставки по операциям репо в иностранной валюте. С января по апрель 2015 года спред повышался трижды — с 0,5 п.п. в январе до 2,0 п.п. в конце апреля 2015 года по краткосрочным операциям (на 7 и 28 дней) и с 0,5 п.п. до 2,5 п.п. — по долгосрочным операциям (на 12 месяцев).

В ноябре 2016 года средневзвешенная ставка, которую уплачивали банки Банку России по валютным репо на срок 28 дней, превысила 2,5%.

С декабря 2015 года действуют запреты на продажу спреда по операциям репо в иностранной валюте на срок 12 месяцев (3,0 п.п.), и если в период с апреля 2015 года по февраль 2016 года доля долгосрочной задолженности по валютным репо превышала 60%, то в настоящий момент она составляет около 3%.

В результате повышения ставок постепенно снижается задолженность банковского сектора перед Банком России по операциям репо в иностранной валюте: с \$35,4 млрд на середину апреля 2015 года до \$8,1 млрд на начало дня 21 ноября 2016 года.

Мы ожидаем сохранения тренда девальютизации основных балансовых статей российских банков. Дальнейшей девальютизации банковского сектора будут способствовать переход экономики к восстановительному росту, существенное замедление инфляции, а также проводимая структурная политика, направленная на постепенное импортозамещение. При оценке данных решений необходимо понимать, что мы находимся в самом начале пути. Постепенное снижение значимости иностранных валют в российской банковской системе и повышение роли национальной валюты — это часть долгосрочной политики, направленной на укрепление финансовой и экономической стабильности.

Записала Мария Рыбакова

«СНИЖАТЬ СТАВКИ РАДИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КРАЙНЕ РИСКОВАННО»

В третьем квартале текущего года впервые с начала 2015 года был зафиксирован рост объемов рынка потребительского кредитования. ГРИГОРИЙ БАБАДЖАНИЯ, вице-президент, директор по развитию розничного бизнеса Почта-банка, с удовлетворением отмечая новый тренд, анализирует изменения в манере поведения банков и заемщиков на рынке, рассуждая о перспективах развития рынка кредитов наличными, прогнозирует ожидаемую динамику ставок.



— Если говорить о росте кредитования физических лиц, который мы наблюдаем в последнее время, — насколько устойчива данная тенденция?

— В среднесрочном плане, то есть примерно до конца 2017 года, ее можно считать устойчивой. Этот период я склонен оценивать как довольно перспективный для розничного банковского рынка в целом и для кредитования в частности. На более длительные сроки пока прогнозов нет.

— В каких сегментах наибольший рост?

— Рост рынка потребительского кредитования по большей части обеспечивают его лидеры — крупнейшие банки с государственным участием. Ключевой сегмент, дающий сейчас максимальный прирост, — это заемщики, являющиеся зарплатными клиентами банков, о доходах которых участники рынка располагают максимально полной и объективной информацией. Соображения очевидны: где меньше рисков, там и кредитуют.

— На что в основном берут кредиты?

— В подавляющем большинстве это потребительские кредиты наличными на персональные нужды заемщиков.

— В дальнейшем эта тенденция сохранится?

— Да, конечно. Кредиты наличными наиболее востребованы у клиентов, банкам они несут максимальную выгоду с точки зрения маржинальности. Перспективно выглядят также сегменты автокредитования и ипотеки: там есть некоторый отложенный спрос после падения 2015 года, но количество и общие объемы сделок здесь значительно ниже объемов наличного кредитования.

— После кризисных явлений 2014–2015 годов какие выводы сделали банки из резкого роста просроченной задолженности физических лиц? Как изменился подход к рассмотрению заявлений на выдачу кредитов?

— Во-первых, нужно сказать, что острая фаза кризиса позади и в целом напряжение на рынке спало.

Во-вторых, банки стали значительно более консервативны в оценке заемщиков. Сильнее всего это сказалось на «уличном» сегменте — тех потенциальных заемщиках, которые приходят в банк сами по себе, а не по корпоративным программам или в рамках зарплатных проектов. Там процент одобрения заявок на получение кредита снизился драматически. Если вспомнить какой-нибудь тучный год — скажем, 2013-й, тогда одобрение получали 30–35% заявок. Сейчас речь идет о 10%, от силы 15% одобрения заявок «с улицы».

Это основное изменение с точки зрения отбора заемщиков. Кроме того, банки стали более тщательно анализировать информацию о заемщиках, используя дополнительные источники данных: от Росстата до социальных сетей. Произошло ужесточение в управлении лимитами и срочностью кредитных портфелей. Выдаваемые клиентам суммы уменьшились, сроки кредитных договоров сократились.

— Произошли ли изменения в том, какое значение придают банки сфере занятости заемщика, способу подтверждения дохода?

— Это уже зависит от конкретного банка. Некоторые банки работают со справками 2-НДФЛ, некоторые им не доверяют. То же самое можно сказать и о сфере занятости потенциального заемщика. Все дело в настройках скоринговых процедур, которые от банка к банку могут отличаться.

— А сами заемщики, которые приходят за кредитом, — их поведение поменялось по сравнению с докризисным периодом?

— Да. Люди стали более реалистично оценивать свои потребности и возможности. Это сильно отличается от психологии пресловутых докризисных времен, когда многие руководствовались принципом «если сосед взял кредит, то и мне тоже надо». Такого сейчас нет. Именно поэтому, наверное, с конца 2015 года все банки видят в «поколении» выданных кредитов некоторое снижение просроченной задолженности, снижение процента дефолтов первого платежа. Это, с одной стороны, означает, что мы вряд ли увидим возвращение взрывных темпов роста рынка потребительского кредитования, но, с другой стороны, в долгосрочной перспективе это позитивный тренд как для банков, так и для самих заемщиков.

— Если следовать вашей логике, получается, что теперь уровень просроченной задолженности будет снижаться...

— Это будет зависеть от внешнего фона. Если общезакономерная ситуация и настроения потребителей останутся такими же, как сегодня, то, вероятно, об этом можно будет говорить. Если люди почувствуют экономическую оттепель — чуть больше денег, чуть больше уверенности в завтрашнем дне, они начнут, возможно, менее ответственно относиться к своим кредитам. Хотя мне кажется, что уроки 2014–2015 годов все равно достаточно глубоко укоренились в сознании россиян и высокие темпы роста просроченной задолженности, наблюдавшихся в кризис, мы не увидим.

— Вы сказали о более жестких подходах банков к кредитованию. До кризиса довольно большой процент потребительских кредитов де-факто

выдавался индивидуальным предпринимателям и владельцам малых предприятий. Как сейчас с этой практикой? — Здесь мало что изменилось. Несколько банков кредитуют индивидуальных предпринимателей и малый бизнес, но в довольно ограниченном объеме. Подавляющее число банков как не хотели кредитовать малые предприятия, так и не хотят. Они готовы давать им расчетные или связанные с наличностью и инкассацией продукты, но кредиты — нет.

С другой стороны, у индивидуальных предпринимателей есть ярко выраженный спрос на заемные средства и они все равно приходят в банки за кредитами — как частные лица. Банкам такие заемщики несут повышенные риски. Умение банка распознать, что перед тобой стоит ИП, оформляющий кредит как физическое лицо, — это показатель качества работы кредитной машины.

— Каков ваш прогноз по динамике ставок по кредитам?

— Это зависит от ключевой ставки Центробанка. Сейчас в информационном пространстве активно обсуждаются попытки вернуть ставки по кредитам на докризисный уровень, то есть 15–16%. В реальности средняя ставка выдачи по рынку — в районе 22–23%. Прослеживается некоторая тенденция к ее снижению.

— Насколько серьезна сейчас конкуренция между банками в борьбе за заемщиков?

— Все банки ведут борьбу за качественных заемщиков, которых на рынке не так много. Конкуренция, безусловно, присутствует. Наиболее агрессивным ее инструментом является рефинансирование и реструктуризация кредитов, выданных другими банками. Это, по сути, переманивание клиента, у которого в другом банке была ставка 27%, мы готовы дать ему 15% — достаточно регулярно вносить платежи и выполнять несколько других простых условий. Чем не привлекательные условия?

— Какие еще способы борьбы за заемщиков?

— Сейчас, я думаю, большинство из них лежит в плоскости процедур одобрения кредитов и уровня риска. Все сводится к тому, какие и сколько кредитов других банков вы готовы рефинансировать заемщику, при каком количестве кредитов в других банках вы в принципе готовы его кредитовать.

В части одобрения относительно новая тенденция заключается в том, что многие заемщики ушли в виртуальную среду и могут, не вставая с дивана, одновременно отправлять несколько кредитных заявок в разные банки. И борьбу за заемщика выигрывает тот, кто быстрее даст ответ и быстрее предложит наиболее выгодную ему ставку.

— А есть нерыночные методы борьбы?

— Я о таких не слышал. И не думаю, что они применяются банками, входящими в топ-20 на рынке кредитования физических лиц.

— Насколько рентабелен для крупных банков рынок розничного кредитования?

— Маржа по кредитам наличными довольно высокая. В сегментах автокредитования и ипотеки она существенно ниже.

— Если маржа высокая, значит, есть потенциал снижения ставок?

— На конкурентном рынке вроде бы так должно быть...

— Кредитная ставка — это долгосрочное решение. Вы предложите клиенту условно 12% годовых на пять лет — у него и будет ставка 12% все эти пять лет. Если маржинальность по этому кредиту вдруг неожиданно упадет, то ее уже может не хватить для того, чтобы обеспечить банку прибыль от данной сделки с учетом операционных расходов, стоимости фондирования, кредитного риска.

Потому мы считаем, что маржинальность высокая только в моменте, в целом же ситуация на рынке неустойчивая. Снижать ставки с целью получения конкурентных преимуществ крайне рискованно. Сегодня банк выдает кредитов больше, чем конкуренты, но потом в течение нескольких лет по этому портфелю будет нести убытки — на это, наверное, никто не готов.

— ЦБ утверждает, что в ближайшее время на рынке микрофинансирования будет закончено наведение порядка: он станет регулируемым, будут требования к капиталу, элементы пруденциального надзора. Станет ли это вызовом для банков, специализирующихся на потребительском кредитовании?

— Как правило, клиенты МФО — это сегмент с очень высоким кредитным риском, наверное, максимальным, который бывает на рынке потребительского кредитования. Для банков иногда такие заемщики приемлемы, но чаще всего — нет. Также понятно, что в результате повышения требований к МФО в указанном сегменте может возникнуть определенный дефицит кредитных средств, и каждый банк будет решать для себя, готов ли он брать больше риска, кредитая экс-сегмент МФО. Кроме того, ранее заемщики банков уходили в сектор МФО, чтобы рефинансировать старые банковские кредиты. Это точно не улучшало положение заемщиков.

Беседавал Петр Рушайло

банк ТЕНДЕНЦИИ

Лишние деньги

— рейтинг —

Есть и законодательные особенности, не дающие банкам порадовать своих акционеров. «Выплаты дивидендов банками будут ограничены требованиями по наращиванию капитала после участия в программе докапитализации через ОФЗ. Согласно условиям программы, банки, получившие господдержку, должны пополнить свой капитал на сумму, составляющую не менее чем 50% суммы средств, полученных через АСВ, при этом банк может использовать как внутренние, так и внешние источники, в том числе средства, которые могли бы направляться на дивиденды», — отмечает Дмитрий Монастыршин.

Рост не для всех

Несмотря на довольно значительный рост прибыли банковского сектора, ощутить его смогли далеко не все участники рынка. Более того, доля банков, работающих в убыток, не только не снизилась, но и продолжила расти, достигнув по итогам полугодия 35,3% от числа действующих кредитных организаций (24,6% на начало 2016 года, 15,1% — на начало 2015-го, 9,5% — на начало

2014-го). Правда, по итогам третьего квартала она немного снизилась — до 33,0%.

«Рост числа убыточных банков при общем улучшении финансовых результатов по сектору связан с неоднородностью отрасли», — объясняет Дмитрий Монастыршин. — Очевидно, что небольшие и средние банки показывают слабые показатели из-за плохого качества кредитного портфеля и более высоких расходов на привлечение фондирования по сравнению с крупными банками», Дмитрий Смирнов, в свою очередь, отмечает, что одной из главных причин роста числа и доли убыточных кредитных организаций в первом полугодии стало укрепление курса рубля, что привело к бухгалтерскому убытку у банков со значительной долей активов в иностранной валюте.

«Банковский сектор сейчас живет в сложных условиях, как и вся экономика: в условиях стагнации кредитования рост доходов ограничен, отчисления в резервы по кредитам остаются высокими», — говорит Ольга Беленькая. — В принципе число убыточных банков меняется не так сильно, а их доля составляет около трети».

Книга отзывов

Отсутствие прибыли, а значит, и отсутствие возможности органического роста капитала приводит к тому, что именно «капитальные проблемы» все чаще становятся причиной отзыва лицензий у банков. Причем эта тенденция проявилась еще в прошлом году, отмечают аналитики.

«Основными причинами отзыва лицензий у банков являются нарушение действующего законодательства, недостаток капитала для покрытия потерь по кредитам и проблема с ликвидностью», — говорит Дмитрий Монастыршин. — В 2015 году было отозвано 93 лицензии, причем число банков, лишившихся лицензий за отмывание преступных доходов, незаконный вывод денежных средств за рубеж и проведение операций транзитного характера, составило 34 (в 2014 году — 36 кредитных организаций). Одновременно увеличилось количество кредитных организаций, лишившихся лицензий в связи с неудовлетворительным финансовым положением. Так, существенно участились случаи отзыва лицензий в связи с утратой капитала — 29 против 14 в 2014 году».

Отметим, что в плане «зачистки» банковской системы второй и третий кварталы 2016 года особых сюрпризов не принесли: Банк России продолжал отзывать лицензии прежними темпами. По данным регулятора, за второй квартал число действующих в России кредитных организаций сократилось на 27, за третий — на 31, что вполне соответствует показателям как первого квартала (26), так и прошлого года (101 за год). «Пока нет оснований ожидать прекращения или даже замедления этого процесса», — говорит Ольга Беленькая. — Главное ограничение — достаточность фонда страхования вкладов, который сейчас поддерживается кредитами ЦБ. Для крупных банков по-прежнему основным остается механизм санации, хотя ЦБ планирует его кардинально изменить, взяв контроль над санацией фактически в свои руки».

Называются и конкретные «целевые ориентиры». «В банковском сообществе есть мнение, что приемлемое количество банков должно быть в разы меньше», — рассказывает Дмитрий Смирнов. — Такое количество игроков позволит ЦБ лучше регулировать систему, существенно снизить объем нелегальной деятель-

ности и вывода капитала из страны, при этом сохранив рыночный характер конкуренции с наличием региональных и нишевых игроков. При текущих темпах отзыва лицензий и консолидации рынка потребуются около четырех-шести лет для реализации данной тенденции».

Лицензий лишаются в основном мелкие кредитные организации, что, очевидно, стимулирует клиентов небольших банков к переходу в более крупные, причем этот процесс ускоряется. Если на начало 2015 года на пять крупнейших банков приходилось 53,6% активов российской банковской системы, то на начало 2016-го — 54,1%, а по итогам первого полугодия текущего года — 55,7%. По банкам, не входящим в топ-200, статистика следующая: 3,5% от суммы активов банковской системы на 1 января 2015 года, 2,8% — на 1 января 2016-го, 2,4% — на 1 июля 2016-го.

Эксперты объясняют это как статистическими особенностями (по мере сокращения общего числа банков число не входящих в топ-200 сокращается), так и экономическими причинами. «Причин увеличения концентрации бизнеса в банковской сфере несколько», — говорит Наталья Березина. — Во-первых, продолжа-

ется отзыв лицензий, и в основном это не очень крупные банки. Во-вторых, для наращивания активов нужен капитал, а пополнение капитала или поддержка его на необходимом уровне может быть для менее крупных банков более сложной задачей. В-третьих, крупные банки обладают конкурентными преимуществами в плане привлечения клиентов: могут по причине более дешевого фондирования предлагать более низкие кредитные ставки».

«Тенденции перераспределения на рынке связаны с консолидацией в период спада в экономике, стремлением к укрупнению и низкой конкурентоспособностью более мелких кредитных организаций на банковском рынке, прибыльность которых снизилась», — считает Дмитрий Смирнов. — Значительный вклад в этот тренд вносит рост активов банков с государственным участием за счет более дешевого фондирования и во многом привилегированного положения по отношению к привлечению государственных средств. Также в более выгодных условиях оказались крупные банки, получившие помощь в виде докапитализации со стороны АСВ».

Петр Рушайло

Банки России* (Окончание на стр. 24)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для „Ъ“

Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	Прирост капитала (%)	Совокупный финансовый результат	Средства физлиц	Изм. (%)	Кредиты физлицам	Изм. (%)	
1	Сбербанк России	Москва	21860810,7	-4,9	2706108,1	16,9	444822,6	10266098,0	1,4	4280438,9	3,5
2	ВТБ	Санкт-Петербург	9299142,5	-0,8	1304250,3	2,6	80788,6	494578,9	1157,8	218778,1	—
3	Газпромбанк	Москва	4778491,7	-3,2	429638,9	1,9	28240,4	629685,3	0,4	305015,3	5,3
4	ФК «Открытие»	Москва	3001386,2	1,6	140078,6	16,1	9586,2	485011,4	96,2	131015,0	257,2
5	ВТБ 24	Москва	2995260,2	6,4	200345,0	10,9	25862,8	2050051,8	2,0	1543689,9	11,0
6	Россельхозбанк	Москва	2640875,5	5,6	224299,2	0,9	4573,5	557330,1	16,5	319011,9	9,1
7	Альфа-банк	Москва	2060153,6	0,8	207609,1	-9,5	-8296,0	633050,1	3,2	228831,4	-6,0
8	«Нацклирингцентр»	Москва	2000265,3	21,0	55414,9	-11,2	15701,7	0,0	—	0,0	—
9	Московский кредитный банк	Москва	1281031,3	8,0	82951,6	0,7	3460,5	221939,5	12,2	110219,5	-6,8
10	Промсвязьбанк	Москва	1209763,2	0,5	64898,8	7,3	4512,0	353571,5	34,7	87455,4	1,1
11	Юникредит-банк	Москва	1208894,4	-11,5	151075,1	9,1	11026,5	172677,8	-1,3	120126,1	-5,1
12	Бинбанк	Москва	8168901,7	4,2	39824,5	12,8	2944,3	364551,0	29,3	24071,4	3,5
13	Реобанк	Москва	784822,3	-8,3	115340,4	7,0	7426,9	190847,0	-0,8	153665,2	-15,6
14	Райффайзенбанк	Москва	784585,2	-7,4	105924,4	17,0	18899,9	341886,2	-4,8	177745,9	1,4
15	«Россия»	Санкт-Петербург	697136,5	22,6	48263,5	9,0	5143,9	50424,5	18,0	8747,5	15,8
16	Банк «Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	532778,9	-2,9	47317,7	4,0	2118,5	177635,8	0,9	59930,8	8,8
17	РОСТ-банк	Москва	490167,2	38,6	-69150,6	—	-1195,2	12852,6	43,1	11909,9	74,4
18	Совкомбанк	Кострома	468822,3	-7,3	40510,1	39,6	16362,6	187382,3	48,9	63472,0	7,3
19	Ситибанк	Москва	433353,6	-1,6	55748,5	-7,7	8324,0	112321,4	-5,0	47659,1	1,8
20	«Ак Барс»	Казань	427028,8	-8,8	42709,6	18,8	4548,9	97308,4	-0,6	45821,9	3,7
21	БМ-банк	Москва	421136,4	-72,4	39300,9	-58,2	-56105,8	0,0	—	0,0	-100,0
22	«Русский стандарт»	Москва	401184,5	-14,2	39500,3	-15,0	-10249,8	159971,0	-7,6	145051,4	-15,5
23	Связь-банк	Москва	333209,8	-8,7	20907,8	5,0	40,1	50274,5	11,5	84718,8	12,1
24	СМП	Москва	327545,4	-21,1	22135,0	19,6	828,8	131072,8	15,6	9319,4	-1,2
25	«Российский капитал»	Москва	305766,6	8,0	25756,3	27,0	-1885,8	131787,2	-5,7	16335,9	27,0
26	НБ «Траст»	Москва	301927,4	21,7	-1460,3	—	-9262,1	111929,2	9,1	97121,9	-12,0
27	Мособлбанк	Москва	300008,2	-12,0	-100491,5	—	8889,5	71902,1	33,0	4596,9	5,4
28	УБРР	Екатеринбург	294695,6	-3,7	14867,4	5,0	627,2	145736,5	3,9	15956,8	-61,4
29	МДМ-банк	Москва	277997,3	-0,8	27429,6	-6,2	-2093,1	152297,1	-10,6	31777,1	-20,8
30	«Зенит»	Москва	271545,6	-2,7	22021,8	13,8	-5702,6	72093,8	-1,0	30082,2	6,9
31	МИНБ	Москва	265846,7	9,7	19650,2	16,9	429,1	167191,9	9,2	11303,8	7,9
32	«Югра»	Меглюн	259108,4	-21,6	24038,5	-1,6	-20804,4	170035,7	7,4	477,7	-44,3
33	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	258494,5	-23,7	36025,8	22,8	5931,3	2067,2	9,5	25,1	-33,4
34	Нордле-банк	Москва	250745,2	-37,6	29265,4	16,7	4400,2	14043,3	-5,7	17208,0	-20,0
35	«Абсолют-банк»	Москва	247196,7	-15,9	20524,5	-19,7	-9622,4	64121,3	0,3	42121,1	1,2
36	ВБРР	Москва	228440,5	46,9	10963,6	33,0	3015,9	31002,9	13,7	9395,9	2,5
37	«Возрождение»	Москва	223507,8	2,8	19095,5	-2,0	-431,3	132005,2	4,7	51654,0	17,4
38	Транскапиталбанк	Москва	210100,8	-0,2	17519,1	-2,5	-475,1	54445,8	17,5	36305,3	0,9
39	ХКФ-банк	Москва	209244,1	-12,3	34679,1	13,7	4208,1	139017,0	-16,4	147882,4	-13,4
40	Новикомбанк	Москва	205525,1	-24,4	20345,1	42,8	-19554,8	32291,8	-25,1	1610,3	-18,4
41	Татфондбанк	Казань	203830,5	8,9	16829,0	8,6	-2276,4	76039,5	2,6	20478,2	-3,6
42	«Пересвет»	Москва	199546,9	7,9	17604,0	19,0	3109,7	22448,4	-1,6	5128,7	-10,7
43	«Глобэкс»	Москва	186344,2	-30,0	25207,7	39,1	-23021,3	55751,4	-8,2	10427,8	26,1
44	Росевробанк	Москва	167011,2	2,3	28300,3	17,1	4462,7	34123,3	-19,4	17310,3	-10,4
45	Тинькофф-банк	Москва	161234,4	16,4	24561,3	18,2	7151,7	107905,9	22,1	112027,8	13,7
46	«Дельтакредит»	Москва	154618,7	1,6	10025,4	-16,5	-2122,5	1579,0	8,3	112736,5	3,0
47	Восточный экспресс банк	Благовещенск	151164,0	-17,9	19313,6	7,4	-2909,1	98469,4	-12,2	120273,6	-14,1
48	«Экспресс-Волга»	Кострома	148144,2	-7,1	1757,3	393,8	2181,8	22137,9	-37,9	4340,8	-32,2
49	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	133225,5	-2,9	14052,7	10,3	1209,6	72835,3	1,1	51353,5	-5,4
50	«Аверс»	Казань	132396,9	117,3	20571,6	9,0	1814,6	21137,2	24,3	3899,7	19,5
51	МТС-банк	Москва	131440,9	-6,3	13730,3	11,6	-417,0	67719,8	3,1	42823,8	-13,5
52	Росгосстрахбанк	Москва	129246,3	0,3	12219,0	-4,4	-1569,3	65639,0	10,6	23116,2	-16,1
53	МСП-банк	Москва	121663,4	-15,8	19140,9	-21,1	-1032,9	0,0	—	0,0	—
54	«Авангард»	Москва	119291,7	-7,7	18908,7	14,2	1829,5	41501,0	3,1	6115,6	-15,4
55	Сургутнефтегазбанк	Сургут	114883,5	9,5	9542,3	7,6	1002,0	32181,5	13,0	19996,8	15,1
56	СКБ-банк	Екатеринбург	111855,0	-12,4	11761,6	2,4	-1174,8	7621,5	2,6	69163,2	1,4
57	ОТП-банк	Москва	110039,6	-12,3	23205,2	19,9	296,4	54824,9	-4,6	77403,7	-17,2
58	Инвестторгбанк	Москва	108669,6	1,8	-1527,6	—	1186,1	52270,3	11,2	5858,0	-30,3
59	Запсибкомбанк	Тюмень	105510,1	4,4	12358,4	3,9	797,7	62581,3	7,6	44020,4	0,5
60	Кредит Европа банк	Москва	99552,5	-28,0	16890,1	-2,4	225,1	27302,1	166,9	48459,5	-16,0
61	Юниаструм-банк	Москва	98023,0	26,6	13543,9	8,6	838,2	66168,3	22,0	8984,0	-40,9
62	Сетелем-банк	Москва	97755,2	0,0	14330,8	4,9	576,6	3617,0	-28,0	97230,6	0,6
63	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	93337,8	4,7	9620,4	-5,8	-586,6	61576,5	21,3	39884,9	10,2
64	Фондсервисбанк	Москва	92333,1	—	1971,5	—	9144,1	10678,4	—	1155,7	—
65	Балтийский банк	Санкт-Петербург	88873,8	-19,7	2966,7	25,4	1190,6	26329,7	-42,3	5870,5	-28,0
66	Почта-банк	Москва	87929,4	48,7	10665,6	8,2	627,8	22035,6	744,5	94449,2	36,1
67	«Ренессанс Кредит»	Москва	87846,0	-22,8	12523,2	13,2	-744,5	63509,7	-17,5	82835,8	3,2
68	Русфинанс-банк	Самара	84276,3	-3,5	19826,5	1,6	1516,5	1894,1	23,5	93313,8	-4,1
69	Локо-банк	Москва	84233,8	-15,4	11968,6	-7,8	1448,1	38151,7	6,7	21042,7	19,0
70	«Союз»	Москва	79341,7	-2,7	7835,6	-7,8	-3117,6	21424,9	-1,6	13881,0	-10,5
71	«Таврический»	Санкт-Петербург	71981,4	-1,8	666,2	-64,5	-909,3	26164,5	97,0	866,2	-8,0
72	«Финсервис»	Москва	78729,3	11,0	3613,0	2,5	675,6	8122,6	31,6	2970,2	6,9
73	РНКБ	Симферополь	77364,3	7,5	20360,4	2,4	394,4	35357,3	21,1	9217,4	41,2
74	«БНП Париба»	Москва	76050,0	-24,4	7672,5	15,7	335,6	4,2	-92,1	0,0	-100,0
75	Доиче-банк	Москва	75340,4	-27,2	14044,0	-4,0	1096,3	649,5	-73,1	0,0	—
76	«Кубань Кредит»	Краснодар	73230,6	12,4	8334,3	7,9	294,5	49180,5	15,4	7188,5	14,1
77	Эйч-Эс-Би-Си банк (РР)	Москва	72794,3	-10,3	14828,2	8,2	2110,1	0,1	-3,5	84,1	-32,8
78	«Центрокредит»	Москва	69195,9	-25,4	28584,7	1,8	927,6	4515,1	-6,1	6937,1	531,8
79	Экспобанк	Москва	69175,9	-3,2	10718,3	19,7	774,8	32575,2	11,1	286,0	-45,2
80	Балтинвестбанк	Санкт-Петербург	68006,9	-12,4	3649,5	0,2	3136,6	24819,0			

банк ТЕНДЕНЦИИ

Банки России* (Окончание. Начало на стр. 23)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для «Ъ»

Банк	Город	Активы	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал	Прирост капитала (%)	Совокупный финансовый результат	Средства физлиц	Изм. (%)	Кредиты физлицам	Изм. (%)	
113	Саровбизнесбанк	Саров	38078,7	9,1	6094,0	0,5	719,9	22149,6	2,5	3225,2	1,8
114	Интерпрогрессбанк	Москва	37679,6	-12,8	4000,8	24,2	395,2	12721,2	-7,8	1570,7	-14,4
115	Фольксваген банк Рус	Москва	36072,9	-2,9	12735,7	11,7	1571,8	0,0	-	22253,4	-6,9
116	СГБ	Вологда	34904,1	23,8	2842,2	8,3	268,5	15518,6	0,7	5921,8	-6,6
117	Меткомбанк	Череповец	34487,3	14,3	3043,6	8,0	464,3	8380,0	-0,9	22232,6	8,7
118	РФК	Москва	33042,9	162,9	560,8	41,4	161,8	0,0	-	0,7	48,9
119	«Национальный стандарт»	Москва	32031,1	-37,6	4562,5	-22,4	-1230,9	7275,9	-5,9	259,0	-35,2
120	НС-банк	Москва	31998,2	-10,2	4608,4	2,8	184,3	15029,0	-13,6	1096,8	65,3
121	Кредит Урал банк	Магнитогорск	29804,8	2,8	5033,8	4,1	225,1	16968,8	5,0	6816,5	4,4
122	Генбанк	Симферополь	29754,6	19,9	1576,1	93,3	683,2	18462,6	11,7	1556,5	-29,7
123	«Русский международный»	Москва	29628,7	-12,8	4639,9	-7,9	-395,7	18728,4	-2,3	2521,6	-33,2
124	Интехбанк	Казань	29449,5	-0,5	1967,7	3,4	52,7	15771,3	13,6	1206,5	-21,0
125	«Кольцо Урала»	Екатеринбург	29079,2	-5,3	3285,5	8,8	295,1	17231,3	-11,6	7287,7	-22,0
126	Плюс-банк	Москва	28982,3	18,4	1719,2	2,5	43,6	20096,3	2,9	20206,8	7,6
127	Интерпромбанк	Москва	27959,6	-28,6	4676,7	-24,1	-1488,8	10367,4	-23,5	1757,6	89,5
128	Активкапитал-банк	Самара	27813,5	5,9	3272,5	-2,6	-164,2	20661,7	9,6	3045,7	27,4
129	Алмазэргиэнбанк	Якутск	27649,0	10,6	3205,8	-3,4	26,8	16398,0	20,0	7246,7	3,7
130	Быстробанк	Ижевск	27533,5	-1,6	3180,6	2,3	220,5	20525,5	3,1	19708,5	0,6
131	Газбанк	Самара	26772,6	-1,7	3972,9	1,5	71,2	18042,7	4,9	4180,2	2,8
132	Финансбизнесбанк	Москва	26589,3	225,3	889,9	96,7	428,4	1602,4	4,9	61,6	-24,7
133	«Солидарность»	Самара	26505,7	10,3	60,4	101,2	-64,2	9472,8	24,6	3780,7	-9,9
134	Дальневосточный банк	Владивосток	26432,2	-2,4	4836,7	4,2	482,1	8863,1	-6,7	5133,1	4,5
135	«Натиксис»	Москва	26405,8	-29,1	2571,3	-16,1	90,0	0,0	-	0,0	-
136	«Приморье»	Владивосток	26158,1	-12,4	3009,9	6,4	208,1	17514,2	-15,9	608,7	-18,2
137	«Объединенный капитал»	Санкт-Петербург	26140,5	-8,2	3908,4	12,1	467,5	3887,8	64,2	707,8	8,3
138	«Девон-Кредит»	Альметьевск	26122,8	8,0	2979,9	19,5	488,6	16357,6	11,3	2437,6	-8,4
139	Акибанк	Набережные Челны	25903,5	-0,7	4316,2	-2,8	80,3	12440,4	-0,5	1974,9	-24,9
140	«Спурт»	Казань	24241,5	5,5	2265,1	-2,0	53,1	11794,5	5,0	2166,2	-19,7
141	МИА	Москва	24187,1	-29,3	7912,0	7,2	369,6	1602,2	121,7	6397,7	-15,9
142	«МБА-Москва»	Москва	23492,8	-54,6	1259,8	-53,6	-2944,0	13642,4	0,5	2526,1	-59,2
143	Ланта-банк	Москва	22972,0	3,7	2833,3	6,4	276,2	12101,8	6,6	1154,5	-22,9
144	Башкомснаббанк	Уфа	22891,2	-0,7	1498,9	6,6	82,3	15289,5	14,8	1052,9	2,9
145	«Уральский финансовый дом»	Пермь	22600,9	-1,5	2933,2	40,5	399,8	15368,0	-1,0	7207,2	-9,6
146	Липецкомбанк	Липецк	22596,9	-4,3	1786,3	17,9	-52,6	14901,2	-8,7	2199,9	-7,2
147	«Агропромкредит»	Лыткарино	22490,7	-8,9	2920,8	0,5	76,1	15095,4	-2,5	3618,9	-38,2
148	Данск-банк	Санкт-Петербург	22277,5	33,0	4367,1	91,6	391,8	1,3	-61,4	3,5	-2,0
149	Аресбанк	Москва	22200,2	1,9	2371,1	-2,7	6,7	1801,0	-24,3	1677,8	10,6
150	СЭБ-банк	Санкт-Петербург	21922,5	-7,4	3750,3	10,7	399,2	2,5	-46,4	147,0	-17,0
151	«Легион»	Москва	21725,8	-11,1	1922,2	-16,2	-399,7	14370,0	-7,0	831,3	-12,5
152	БМВ-банк	Москва	20981,3	6,9	4686,5	0,6	93,7	0,0	-	17775,9	10,2
153	Москоммерцбанк	Москва	20854,4	-12,6	2872,0	61,2	-341,8	7447,1	-3,3	4874,4	-21,7
154	Татсоцбанк	Казань	20744,6	34,0	6124,5	10,4	581,9	3965,8	35,0	988,9	31,4
155	М2М Прайвет банк	Москва	19206,1	-43,8	2650,4	-16,6	-443,4	6146,5	-64,4	6856,8	-37,9
156	Курскпромбанк	Курск	19126,3	11,6	3121,4	6,8	233,3	11576,0	5,9	1356,0	2,5
157	Чайна Констракшн банк	Москва	18914,3	-6,0	5263,0	6,4	299,1	195,7	45,8	96,9	91,7
158	Энерготрансбанк	Калининград	18833,1	14,6	4333,3	10,8	401,6	5737,1	3,5	1480,6	5,8
159	«Кредит Свисс»	Москва	18207,9	-65,7	14017,6	-3,4	42,0	339,4	-69,9	0,0	-
160	«Рублев»	Москва	18045,8	-2,3	968,8	-17,1	-225,6	12742,6	7,9	644,2	-42,0
161	НБД-банк	Нижний Новгород	18044,2	-6,0	3327,5	8,0	319,3	9817,1	1,6	844,1	-26,5
162	Мерседес-Бенц банк Рус	Москва	17663,3	-41,2	4468,4	-31,4	1183,1	0,0	-	15530,5	7,3
163	«Хлынов»	Киров	17474,7	7,9	2609,0	8,4	212,3	10798,1	6,0	3195,5	1,0
164	Собинбанк	Москва	16983,4	-33,3	3117,6	6,2	-584,8	752,7	-21,9	2956,7	-37,5
165	Энергобанк	Казань	16611,3	4,9	3407,9	-4,0	108,2	6353,4	7,4	2042,5	11,5
166	Мир бизнес банк	Москва	16502,4	133,5	2992,1	17,8	439,2	0,0	-	3,2	48,2
167	ПСКБ	Санкт-Петербург	16336,8	-11,9	2555,9	5,0	291,3	4775,0	-6,0	494,6	17,7
168	Джей энд Ти банк	Москва	16258,1	0,2	6465,6	7,9	-340,9	6224,7	6,2	1018,5	50,5
169	«Национальный космический»	Москва	15785,1	-2,1	2253,7	24,1	23,8	6889,4	-14,2	2227,3	-38,5
170	Морган Стэнли банк	Москва	15667,4	5,6	4653,1	5,1	-11,9	0,0	-	0,0	-
171	Темпбанк	Москва	15534,9	9,3	1371,8	4,0	-346,0	8389,4	-0,4	1935,2	5,8
172	«Денизбанк Москва»	Москва	15518,1	-19,6	3642,4	20,3	533,4	317,8	-14,5	7,8	-58,6
173	НИПБ	Москва	15409,9	-18,1	2880,3	2,0	16,4	6331,3	-6,3	1124,5	10,9
174	Расчетно-кредитный банк	Москва	15316,0	-10,2	5275,5	30,3	189,7	3573,2	-5,6	586,9	-3,3
175	Русский ипотечный банк	Москва	14983,8	-3,4	2102,2	25,0	85,7	9358,8	-2,0	2085,2	-12,2
176	Кошелев-банк	Самара	14902,4	13,8	1173,7	6,3	67,1	9384,6	49,6	1883,1	29,7
177	«Ацелп»	Новосибирск	14739,2	3,2	1745,1	-0,6	96,3	7951,0	0,5	2269,7	-16,4
178	«Держава»	Москва	14442,3	-56,3	3037,4	3,7	132,0	4137,0	-9,6	775,3	-6,8
179	«Солидарность»	Москва	14338,4	3,4	1140,4	-0,5	-29,5	8594,0	11,2	1144,6	74,6
180	Росдорбанк	Москва	14140,4	-1,0	1622,2	24,2	64,9	6001,3	4,8	1697,8	0,7
181	Уралтрансбанк	Екатеринбург	14073,9	-3,4	1177,9	-15,1	-274,5	10554,6	-3,6	2193,3	-22,6
182	О.К.Банк	Ярославль	13935,5	8,0	2772,3	-9,9	-122,6	6525,4	33,8	2849,4	16,4
183	Гранд Инвест банк	Москва	13627,4	-13,8	2168,4	9,8	248,5	6604,2	0,9	1971,8	-17,1
184	Ури-банк	Москва	13624,4	-15,4	2363,5	13,8	285,8	170,2	60,1	35,0	-18,6
185	Инбанк	Москва	13514,9	-1,0	1416,1	-1,6	-64,7	8227,9	-7,3	334,1	-34,5
186	Алеф-банк	Москва	13394,2	-7,9	3169,4	10,2	271,8	5793,1	-16,3	590,5	-12,9
187	Норвик-банк	Киров	13373,9	-5,1	2608,9	3,4	128,8	8522,0	-3,6	2337,5	-5,8
188	ВВБ	Севастополь	13263,2	276,0	1932,7	104,8	18,3	9915,6	460,6	3967,0	9122,9
189	«Форштадт»	Оренбург	13068,7	-4,2	2942,1	0,6	202,1	5358,0	18,1	4916,5	-0,5
190	«Агросоюз»	Москва	12974,5	6,0	1235,3	2,5	35,0	7796,0	25,7	1394,3	-10,3
191	Морской банк	Москва	12800,5	-45,3	1725,6	8,4	-654,0	6799,7	14,4	313,0	22,7
192	«Александровский»	Санкт-Петербург	12397,6	24,3	1948,9	20,5	-19,7	5149,8	10,6	687,7	3,3
193	Русьинверсалбанк	Москва	12200,1	6,8	6247,1	12,2	769,1	615,3	21,8	43,2	-20,5
194	Банк Казани	Казань	12165,5	27,5	1234,9	7,6	31,2	6020,1	36,6	1007,6	15,2
195	Тройка-Д банк	Москва	12128,4	-25,8	2292,6	-13,9	338,8	7451,0	-18,3	2062,5	-31,9
196	Прио-Внешторгбанк	Рязань	12081,0	3,3	1249,0	10,1	127,9	7915,1	2,8	996,9	56,4
197	Кс-банк	Саранск	12075,2	4,1	1081,9	3,3	17,3	9612,4	5,4	2128,1	3,5
198	Ишбанк	Москва	11566,1	-19,4	3883,7	4,1	82,5	728,1	39,7	188,5	-26,3
199	Промтрансбанк	Уфа	11533,0	8,9	734,3	-7,7	86,1	6798,4	12,1	1778,6	-11,1
200	НВКБ	Саратов	11105,9	9,6	978,0	1,8	29,6	8771,8	15,5	276,6	3,9
201	ТЭМБР-банк	Москва	11087,2	-21,1	1959,3	-1,0	72,6	7032,4	-20,0	2750,1	-19,7
202	«Пойдем!»	Москва	11077,7	-1,0	1372,3	-24,7	80,2	8955,5	2,9	10588,1	16,5

Коммерсантъ

бюджет вам

Наука

научно-просветительский проект

Издательский дом «Коммерсантъ» при поддержке Министерства образования и науки выпускает информационный бюллетень «Коммерсантъ Наука».

В бюллетене в популярной форме сами ученые рассказывают о последних событиях, произошедших в российской науке, о фундаментальных исследованиях и технологиях безопасности, о прогрессе университетской науки, о достижениях в гуманитарных и естественных областях знаний. Бюллетень выходит шесть раз в год.

Свежий номер — на сайте <http://www.kommersant.ru/nauka>

→ <http://www.kommersant.ru/nauka>

→ минобрнауки.рф/проекты/научно-просветительский-проект-наука