

# Рейтинг региональных банков по состоянию на 1 января 2014 г.

Распространяется вместе с газетой «Коммерсантъ. Средняя Волга»

Вторник, 25 марта 2014, №2

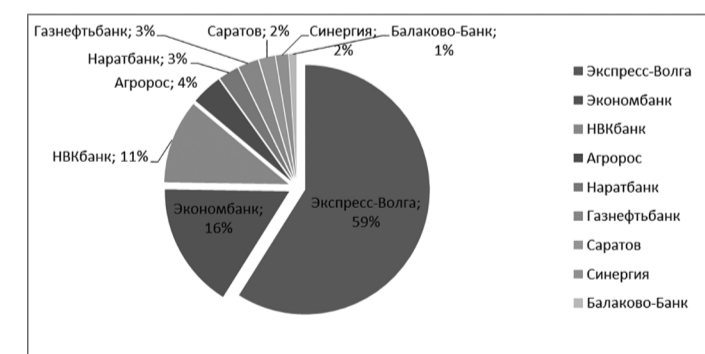
**2 | Основной саратовский тренд – устойчивость банков**

Несмотря на волнения в российской экономике, которые с декабря прошлого года часто подстегивались неоднозначными новостями из банковского сектора, при формировании этого аналитического материала нас не покидала мысль: на саратовском рынке воцарилась непривычная и от этого еще более приятная стабильность. Вполне возможно, что та удаленность от столичной суеты, на которую мы иногда жалуемся, в какой-то степени и гарантирует спокойствие клиентам саратовских банков. Местных игроков не так много, чтобы запутаться в их роли, стратегии и методах работы. Это позволяет понять рынок и трезво оценить его участников.

**Активы кредитных организаций, зарегистрированных в Саратовской области\***

Распределение мест в ежегодном рейтинге «масштабности» банков не дает повода рассчитывать на сюрпризы: лидеры рынка с заметным отрывом стабильно зафиксировались на своих местах. Единственное изменение произошло на 5-й позиции рейтинга, которую в этом году из-за незначительного опережения занял банк «Нарат», сместив «Газнефтьбанк» на 6-е место.

тыс. рублей	Активы по состоянию на 1.01.14	Доля среди саратовских банков 1.01.14
Экспресс-Волга	44 638 486,00	59%
Экономбанк	12 353 875,00	16%
НВКбанк	8 214 695,00	11%
Агророс	3 033 872,00	4%
Наратбанк	1 985 331,00	3%
Газнефтьбанк	1 980 668,00	3%
Саратов	1 572 624,00	2%
Синергия	1 208 050,00	2%
Балаково-Банк	751 137,00	1%



**Вклады и прочие привлеченные средства населения**

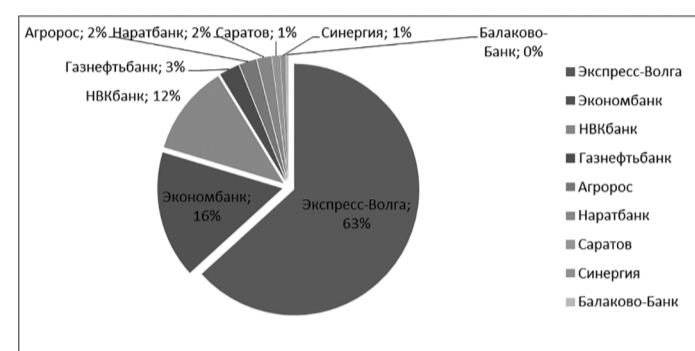
Семь из девяти региональных банков в течение прошлого года увеличили объемы привлеченных средств от населения. Наибольший объем вкладов частных лиц, по данным на 1 января 2014 года, зафиксирован в банке «Экспресс-Волга» – 31,1 млрд рублей. Этому банку физические лица доверили сбережения в сумме, заметно превосходящей совокупные депозитные портфели всех остальных саратовских банков вместе взятых. В результате «Экспресс-Волга» контролирует целых 63% совокупного объема вкладов в банках с «саратовской пропиской». Из остальных кредитных организаций только две смогли преодолеть десятипроцентный барьер: это «Экономбанк» с депозитным портфелем в 7,7 млрд рублей, а также НВКбанк, который завершил год на отметке 5,7 млрд рублей. Активно привлекали средства физлиц занимающая предпоследнее место «Синергия» (+58,4%) и «Агророс» (37,4%). Последнее место занимает «Балаково-Банк» с показателем 116,9 млн рублей

**Сводный рейтинг саратовских банков**

Место	Банк	Место в рейтинге					
		По активам	По депозитам физлиц	По депозитам юрлиц	По кредитам физлиц	По кредитам юрлиц	По прибыли
1	Экспресс-Волга	1	1	1	1	3	1
2	Экономбанк	2	2	3	2	1	2
3	НВКбанк	3	3	2	6	2	3
4	Агророс	4	5	6	4	7	5
5	Наратбанк	5	6	5	5	5	7
6	Газнефтьбанк	6	4	7	7	3	8
7	Саратов	7	7	4	9	5	9
8	Синергия	8	8	9	9	8	4
9	Балаково-Банк	9	9	8	8	9	6

**3 | Факторинг и лизинг. В поисках кредитной альтернативы**

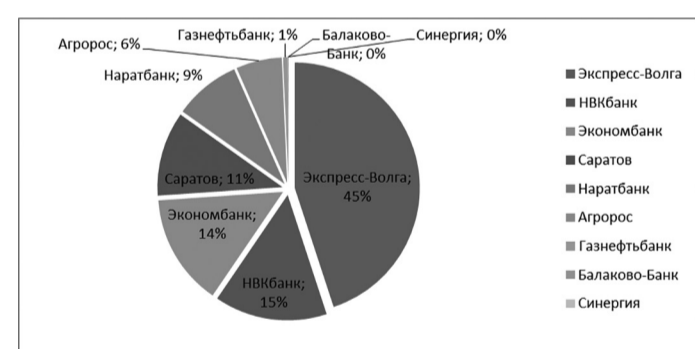
тыс. рублей	Депозиты населения по состоянию на 1.01.14	Доля среди саратовских банков 1.01.14
Экспресс-Волга	31 141 130,00	63%
Экономбанк	8 050 195,00	16%
НВКбанк	5 709 538,00	12%
Газнефтьбанк	1 284 285,00	3%
Агророс	1 103 729,00	2%
Наратбанк	917 125,00	2%
Саратов	503 769,00	1%
Синергия	323 934,00	1%
Балаково-Банк	183 155,00	0%



**Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц**

Наибольший объем привлеченных средств юрлиц, по данным отчетности кредитных организаций, на 1 января 2014 года также сложился в банке «Экспресс-Волга» – 1,3 млрд рублей. На втором и третьем местах – НВКбанк и «Экономбанк», с показателями почти в три раза меньше – 408,2 млн и 402,9 млн рублей соответственно. Меньше всего денег организации разместили в «Балаково-Банке» – всего 3,1 млн рублей. Банк продемонстрировал и наибольшее сокращение портфеля – на 83,03%.

тыс. рублей	Депозиты юрлиц по состоянию на 1.01.14	Доля среди саратовских банков 1.01.14
Экспресс-Волга	1 259 048,00	45%
НВКбанк	408 209,00	15%
Экономбанк	402 970,00	14%
Саратов	305 161,00	11%
Наратбанк	240 230,00	9%
Агророс	165 854,00	6%
Газнефтьбанк	16 153,00	1%
Балаково-Банк	3 062,00	0%
Синергия	-	0%



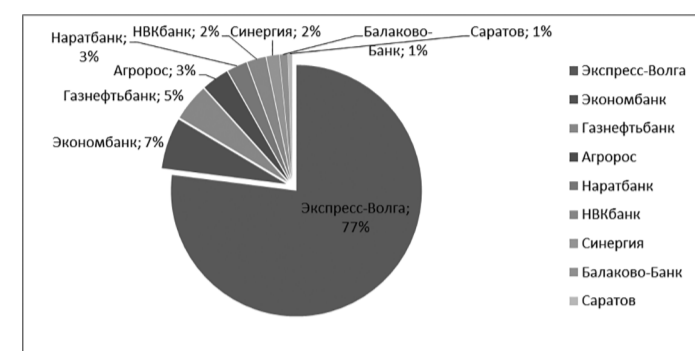
**Кредиты населению**

В прошлом году региональные банки активно кредитовали население: общий объем задолженности физлиц вырос в семи кредитных организациях. Лидером рейтинга здесь тоже весьма ожидаемо стал банк «Экспресс-Волга», портфель которого составил 9,8 млрд рублей. В остальных региональных кредитных организациях объем выданных кредитов неотягивает до 1 млрд рублей. Так, на втором месте расположился «Экономбанк», портфель которого на 1 января составил 836 млн рублей. Следом идет «Газнефтьбанк» с показателем почти в 606 млн рублей. Этот банк показал наиболее высокие темпы прироста в сегменте – за прошедший финансовый год его портфель вырос на треть. Рост на целых 50% портфеля розничных кредитов банка «Агророс» следует отнести к эффекту относительно малой расчетной базы, однако именно этот рывок позволит кредитной организации подняться с пятого места на четвертое. Последнюю строчку занял банк «Саратов», в котором объем кредитов населения сократился до 68 млн рублей.

тыс. рублей	Кредиты физических лиц по состоянию на 1.01.14	Доля среди саратовских банков 1.01.14
Экспресс-Волга	9 807 636,00	77%
Экономбанк	836 018,00	7%
Газнефтьбанк	605 978,00	5%
Агророс	445 394,00	3%

**4 | Особо ценный сервис. Банки находят, чем привлечь клиентов**

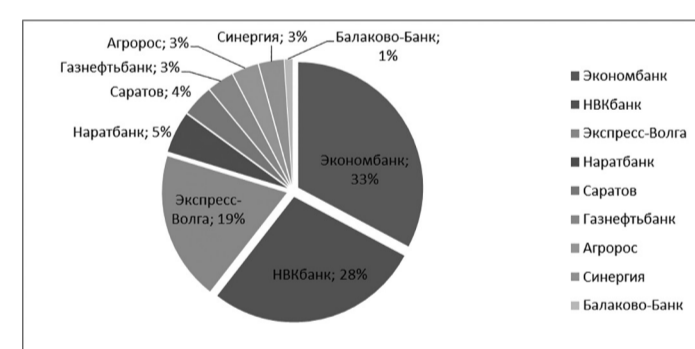
Банк	Средства	Доля
Наратбанк	328 402,00	3%
НВКбанк	307 171,00	2%
Синергия	207 554,00	2%
Балаково-Банк	130 936,00	1%
Саратов	67 951,00	1%



**Кредиты юридическим лицам и предпринимателям**

В сфере кредитования юрлиц не замечено столь серьезного разрыва в показателях трех крупнейших банков, который бросался в глаза при оценке предыдущих индексов. В принципе, корпоративные клиенты являются самыми «подвижными» – сразу у трети участников рейтинга кредитный портфель снизился. Вторая половина, наоборот, перераспределила заемщиков в свою пользу. На первом месте с портфелем корпоративных кредитов в 6,6 млрд рублей находится «Экономбанк». На втором – НВКбанк, показатель которого составил 5,6 млрд рублей. Третью строчку занимает банк «Экспресс-Волга», которому юрлица задолжали 3,9 млрд рублей. Наименьший портфель корпоративных кредитов – у «Балаково-Банка». Эта кредитная организация также показала наибольшее сокращение объема корпоративной задолженности за год – на 20,5%.

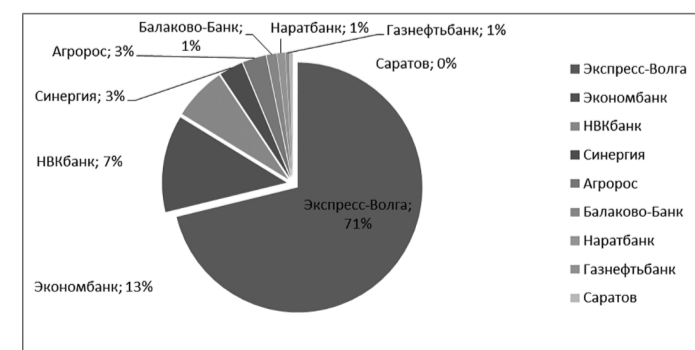
тыс. рублей	Кредиты юрлицам и предпринимателям по состоянию на 1.01.14	Доля среди саратовских банков 1.01.14
Экономбанк	6 642 084,00	33%
НВКбанк	5 629 035,00	28%
Экспресс-Волга	3 882 006,00	19%
Наратбанк	1 079 975,00	5%
Саратов	805 923,00	4%
Газнефтьбанк	685 798,00	3%
Агророс	681 820,00	3%
Синергия	650 125,00	3%
Балаково-Банк	210 411,00	1%



**Прибыль кредитных организаций**

По итогам четвертого квартала 2013 года все саратовские банки показали прибыль. При этом за год улучшили показатели лишь пять банков – прибыль банка «Агророс» выросла на 81,5%, «Газнефтьбанка» – на 35,6%, «Экономбанка» – на 26,9%, НВКбанка – на 6,6%. Банк «Саратов» компенсировал убыток, полученный на 1 января 2013 года, и вышел в прибыль. В четырех банках прибыль уменьшилась. Лидером в абсолютном выражении снова стала «Экспресс-Волга»: более 70% всей валовой прибыли саратовских участников рынка за прошедший год получил именно этот банк.

тыс. рублей	Прибыль по состоянию на 1.01.14	Доля рынка среди саратовских банков 1.01.14
Экспресс-Волга	895 228,00	71%
Экономбанк	157 695,00	13%
НВКбанк	86 499,00	7%
Синергия	38 785,00	3%
Агророс	38 156,00	3%
Балаково-Банк	16 386,00	1%
Наратбанк	12 912,00	1%
Газнефтьбанк	6 372,00	1%
Саратов	5 247,00	0%



\*При составлении рейтинга использовались данные формы отчетности №101 (Оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета кредитной организации), опубликованной на сайте ЦБ РФ.



Рейтинг региональных банков по состоянию на 1 января 2014 г.

# Основной саратовский тренд – устойчивость банков

В целом 2013 год отметился ставшей уже традиционной нестабильностью российской макроэкономики, а также повышенной регуляторной активностью Центробанка, серьезным изменением нормативной базы. Все это дало основания предполагать, что банковский сектор вряд ли сможет обрести в ближайшем будущем долгожданные спокойствие и стабильность. Однако в то же время основные итоги деятельности банков по Саратовской области показали, что, несмотря на эти тенденции, они достигли внушительных результатов и ничего не потеряли.

Собственный капитал кредитных организаций Саратовской области за год вырос на 26,2% и к первому января 2014 года составил 8,8 млрд рублей. Как отмечает Центробанк, все банки региона располагали собственными средствами в объеме свыше 180 млн рублей. По размеру общего кредитного портфеля Саратовская область вышла на шестое место в рамках ПФО, а по темпам его роста – на третье. На январь 2014 года портфель по всем заемщикам Саратовской области составлял более 275 млрд рублей (по сравнению с январем 2013 года – рост на 31,9%). Примерно 2,6% из них – это средства в иностранной валюте.

При этом, например, в ЗАО АКБ «Экспресс-Волга» отмечают, одновременно с сохранением темпов роста объемов розничного кредитования по всем видам продуктов, рост спроса на ипотеку. «Также мы заметили, что активнее стали обращаться за кредитом пенсионеры. Им нужны деньги, чтобы помочь детям, купить себе бытовую технику, оплатить услуги стоматолога». За 2013 год физическим лицам в Саратовской области было выдано 13 714 ипотечных жилищных кредитов на общую сумму 17,4 млрд рублей. Это заметно выше показателей 2012 года как по количеству кредитов (на 27,9%), так и по их сумме (на 38,1%). Портфель ипотечных жилищных кредитов за год увеличился на 43,0% до 31,7 млрд рублей и вывел саратовский регион на 4-е место по темпу роста и 7-е – по абсолютной величине среди регионов ПФО.

«В прошлом году потребность в кредитах испытывали строительные компании, организации по проектированию и производству нефтегазового и энергетического оборудования, предприятия машиностроительного и оборонного комплекса, лизинговые компании региона, – подчеркивает Президент НВКбанка Евгений Зубаков. – Кроме того, учитывая государственную заинтересованность в развитии сельского хозяйства и регулировании рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Саратовской области, мы активно кредитует сельхозтоваропроизводителей». Также в банке отметили, что в связи с законодательными изменениями, открывшими допуск предприятий малого и среднего бизнеса к участию в госзакупках, на банковском рынке появились услуги по предоставлению гарантий и финансового сопровождения контракта.

Строительство, торговля, химическая промышленность, сельское хозяйство – именно эти отрасли экономики ОАО КБ «Синергия» называют по итогам года наиболее приоритетными в плане кредитования. И в принципе, это вполне соответствует общепластическим тенденциям. По информации Центробанка, основная доля кредитных вложений в регионе приходилась на обрабатывающие производства (24,7%), сферу торговли и ремонта (23,0%), предприятия сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства (11,6%), а также пред-

приятия, занятые производством и распределением электроэнергии, газа и воды (11,4%). Что любопытно, в 2,3 раза увеличился кредитный портфель по предприятиям транспорта и связи, в 2,1 раза – строительным организациям. Отмечался также рост по предприятиям, занятым операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (на 29,7%) сельскому, охотничьему и лесному хозяйству (на 24,1%) и т.д.

Но самое важное:

**Саратовская область вышла на первое место по всему Приволжскому федеральному округу в плане роста кредитов для субъектов малого и среднего предпринимательства.**

Если еще в 2012 году специалисты говорили об охлаждении интереса банков к данному сегменту кредитования (в первую очередь, из-за непрозрачности малого бизнеса), то итоги следующего, 2013-го, года продемонстрировали серьезное изменение ситуации. Только за один этот год объем «предпринимательского» портфеля по области увеличился на 26,5% и составил 60,0 млрд рублей. При этом продуктовой линейка кредитов сместилась в сторону так называемых «конвейерных», высокотехнологичных продуктов, вырос спрос на пакетные предложения поддержки бизнеса.

«В 2013 году чаще всего за кредитами обращались компании, которые работают с конечными потребителями, то есть являются ориентированными непосредственно на население: аптечные сети, торговля стройматериалами и продуктами питания, – комментирует итоги года директор департамента корпоративного бизнеса ЗАО АКБ «Экспресс-Волга» Андрей Башкевич. – В свою очередь, потребность в кредитных средствах у крупных компаний, работающих по большому инвестиционному проекту и имеющих возможность финансирования со стороны федерального или регионального бюджета, сокращается. Думаю, что эта тенденция сохранится и в ближайшем будущем».

Судя по годовым итогам, наша региональная банковская система достойно выдержала и ту «нервозность», к которой привело лишение в конце года лицензии нескольких банков. Заявление главы Центробанка России Эльвиры Набуллиной, что на рынке должны остаться только добропорядочные участники, вполне логично отразилось перераспределением рыночных пози-



ций кредитных организаций на всех уровнях. В Федеральном Агентстве по страхованию вкладов отмечают, что по итогам года в таких условиях региональные банки «выросли» на 12,8%. При том, что, например, доля тридцати крупнейших по объемам вкладов банков первые три квартала вообще планомерно снижалась (с 77,1% до 76,4%) и лишь в четвертом – выросла до 78,6%. В той же «Экспресс-Волге» в течение всего года спрос населения на вклады оставался стабильным. «На мой взгляд, хранить деньги безопаснее в банке, чем дома», – говорит Михаил Прокофьев, Первый заместитель Председателя правления «Экспресс-Волга». – Все вклады застрахованы, и АСВ стабильно выплачивает их клиентам закрывшихся банков. Кроме того, никаких экономических предпосылок к ухудшению ситуации на саратовском банковском рынке, нет». Доходность депозитов в течение года практически не менялась. Единственное, от чего она зависела, – конкретные условия того или иного вклада. Естественно, ставка выше, когда срок вклада более длительный и отсутствуют возможности пополнять или снимать часть средств. Соответственно, чуть ниже ставки установлены по вкладам, условия которых позволяют распоряжаться средствами так же свободно, как и по счетам «до востребования».

2013 год показал в большинстве банков устойчивую тенденцию роста объемов вкладов как в рублях, так и в иностранной валюте. Остаток привлеченных средств

клиентов, расположенных на территории Саратовской области, на январь 2014 года вырос на 15% и составил 221,4 млрд рублей. Остатки средств по вкладам (депозитам) физических лиц выросли на 16,6% – до 172,1 млрд рублей, по депозитам юридических лиц – на 18,3%, то есть до 16 млрд рублей. Заметили значительное увеличение спроса на вклады со стороны населения и в НВКбанке. Евгений Зубаков объясняет эту тенденцию тем, что в банке сформирована гибкая линейка продуктов, в дополнение к которой каждый сезон появляется вклад, позволяющий получить высокую доходность в короткие сроки.

Агентство по страхованию вкладов объясняет возросшую сберегательную активность населения рядом типично рыночных факторов (положительными ставками вкладов на фоне инфляции, курсовой переоценки валютных вкладов и т.д.) и такими разовыми нерыночными обстоятельствами, как требования по переводу счетов госслужащих в российские банки, возврат части средств россиянами из банков Кипра. С другой стороны, такая динамика убедительно доказывает, что для жителей региона депозит в банке по-прежнему остается одним из наиболее надежных инструментов инвестирования. Потому неудивительно, что даже при замедлении темпов роста экономики и доходов населения агентство прогнозирует дальнейший рост вкладов на уровне 17-19%.

**Максим Головченко**

## В чем уникальность, конкурентное преимущество вашего банка, по сравнению с другими региональными кредитными организациями?

**Директор Департамента корпоративного бизнеса ЗАО АКБ «Экспресс-Волга» Андрей Башкевич**

В банке создана клубная система, благодаря которой отношения банка с клиентом выходят за рамки финансовых услуг. За каждым из клиентов закреплен бизнес-менеджер, задачей которого являются не только консультации по услугам банка, но и оказание разносторонней комплексной поддержки его бизнеса. Это включает в себя консультации по различным аспектам деятельности, «тюнинг» банковских предложений под конкретные задачи и потребности, помощь на переговорах и в поиске правильных контактов, а также консьерж-сервис, решающий любые запросы клиента, вплоть до заказа авиабилетов и организации деловой встречи в другом городе. Фактически, мы вышли из сферы ценовой конкуренции и предлагаем новое качество сотрудничества, основанное на понимании бизнеса клиента и условий, в которых он работает.

У нас одна из лучших в России систем расчетно-кассового обслуживания. По версии агентства Marksworld Rank & Report, наш «Интернет-банк» занял третье место в России по таким показателям, как функциональность, скорость, простота. В прошлом году мы – один из немногих на рынке – ввели услугу «Мобильный банк» для юрлиц, благодаря которой клиент получает доступ к своему расчетному счету через телефон.

В качестве «фишки» можно назвать внедрение устройств, упрощающих общение с банком. Несколько наших клиентов уже оценили возможности планшета «Лайф-пад», который помимо традиционных функций также обеспечивает связь клиента со своим менеджером по защищенному каналу. Все это повышает оперативность принятия решений, что позитивно отражается на бизнесе.



**Председатель Правления ОАО КБ «Синергия» Вадим Уейский**

ОАО КБ «Синергия» оказывает полный спектр банковских услуг, постоянно совершенствуя уровень обслуживания клиентов. Большое внимание в банке уделяется поддержке экономической устойчивости, надежности и платежеспособности.

Деятельность банка направлена непосредственно на реальный сектор экономики и нацелена на создание инвестиционно-ориентированной среды для своих клиентов. Основополагающим принципом нашей работы было и остается стремление стать банком, комфортным для клиента. Мы предлагаем комплексные схемы обслуживания как крупным коммерческим организациям разных отраслей и сфер деятельности, так и предприятиям малого и среднего бизнеса, и финансовым организациям. Клиенты могут воспользоваться такой услугой, как разработка и реализация индивидуальных программ, позволяющих оптимизировать взаиморасчеты с партнерами, снизить расходы и увеличить отдачу от вложенных денежных средств. Любой клиент банка, вне зависимости от его статуса и объема операций, всегда вправе рассчитывать на квалифицированную консультацию сотрудников КБ «Синергия» по эффективному размещению своих средств, привлечению заемных ресурсов, финансовому анализу, текущему состоянию различных секторов финансового рынка.

В 2013 году ГУ ЦБ по Саратовской области зарегистрирована 16 эмиссия акций ОАО КБ «Синергия», в ходе которой увеличился уставный капитал банка. В настоящее время он составляет более 320 млн рублей. Рост уставного капитала свидетельствует о динамичном развитии банка и увеличении доверия со стороны клиентов. Следуя стратегии развития, в минувшем году банк получил лицензию Банка России на работу с драгоценными металлами, что позволит в текущем году повысить конкурентоспособность на рынке банковских услуг. Одним из значимых событий в 2013 году явилось открытие дополнительного офиса «Покровский» в Энгельсе.



**Президент ОАО «НВКбанк» Евгений Зубаков**

В прошлом году НВКбанк провел дополнительный выпуск акций, в результате чего уставный капитал увеличился до 350 млн рублей, а размер собственных средств банка превысил 1 миллиард рублей. Укрепление финансовой базы отразилось и на основных показателях работы. В частности, объем депозитов за год вырос на 2 млрд рублей. Такие темпы прироста – один из самых динамичных на рынке: по этому показателю в рейтинг интернет-агентства bankir.ru в 2013 году НВКбанк поднялся на 50 пунктов.

Сейчас мы выступаем с идеей «понимающего» банка: планируем занять среднюю позицию на рынке – между федеральными банками, недостатком которых являются жесткие стандарты при проведении сделок, и региональными, финансовые возможности которых, как правило, ограничены. Оставаясь региональным банком, мы будем формировать продуктовый ряд с учетом современных стандартов, но при этом корректировать каждую сделку под интересы клиента.

В текущем году спектр нашего предложения клиентам-организациям расширится. Банк был включен в перечень кредитных организаций, имеющих право выдавать гарантии для участников системы госзакупок. Сейчас у нас действует программа финансового сопровождения предприятий, участвующих в аукционах и заключающих контракты с государственными и муниципальными органами власти. Речь идет не только о выдаче гарантии, которая позволит компании направить заявку на конкурс, но и о дальнейшем сотрудничестве на время исполнения контракта.





Деятельность современной компании сложно представить без банковских кредитов: при отсутствии достаточного объема средств в обороте затруднительно стабильное развитие, а инвестиции в основные средства и модернизацию производственных процессов позволяют поддерживать конкурентоспособность. Однако решить эти проблемы возможно не только банковским кредитом, но и при помощи услуг-«аналогов» – факторинга и лизинга. В некоторых обстоятельствах использование этих продуктов может быть более выгодным для компании, чем кредитная нагрузка.

#### Фактор «дебиторки»

Несмотря на то, что и факторинг, и лизинг существуют на российском рынке довольно давно, пока они получили небольшое распространение. Особенно, если речь идет о регионах. Зачастую это происходит потому, что для большинства российских компаний банковский кредит является более привычным и понятным инструментом, эффект от использования которого посчитать просто. Однако в последние пару лет менеджеры начали присматриваться и к альтернативным инструментам.

Наиболее активно сейчас развивается факторинг. Фактически, это переуступка банку права требования на дебиторскую задолженность. Смысл услуги сводится к следующему: компания-продавец поставит товар (или услуги) контрагенту с отсрочкой платежа, при этом сразу же получает на свой счет оплату (до 90%) от фактора, а остаток, за вычетом факторинговой комиссии, — после того как контрагент погасит задолженность. При открытом факторинге контрагент знает о переуступке права фактору, при закрытом – продолжает платить компании, которая самостоятельно перечисляет средства в банк после получения платежа.

Возможность получения средств сразу после поставки товара позволяет сокращать кассовые разрывы, не зависеть от временных трудностей контрагентов, быть гибче в предоставлении отсрочек партнерам и, в целом, увереннее планировать свою деятельность.

Для некоторых компаний использование факторинга может быть удобнее, чем кредитование, несмотря на то, что эта услуга несколько дороже. Так, получить финансирование по факторингу бывает проще, чем оформить кредит. Да и факторинговую комиссию можно переложить на покупателя. Кроме того, при факторинге не требуется залога имущества, что является преимуществом для средних компаний, зачастую не обладающих достаточной залоговой базой. По той же причине факторинг выгоден для быстро растущих компаний, которым необходимо в короткие сроки значительно увеличить объемы продаж или занять новую нишу. При этом возможность взять обычный кредит под залог сохраняется.

Участники рынка с сожалением констатируют, что в настоящее время большинство клиентов факторинговых компаний воспринимают эту услугу именно как замену кредитованию, хотя предложение в рамках факторинговой сделки шире. Факторинг подразумевает не только финансирование поставок с отсрочкой платежа, но и целый комплекс услуг. Это администрирование дебиторской задолженности и предоставление данных клиенту через электронную систему, оценка финансового состояния контрагента, работа с дебиторами по графику оплат. Все это позволяет компании снизить расходы на ведение счетов и облегчить работу для своих бухгалтеров.

Эксперты считают, что в настоящее время факторинг является наиболее динамично

## В поисках кредитной альтернативы

развивающимся продуктом, подразумевающим использование заемных ресурсов. В прошлом году, по данным исследования Ассоциации факторинговых компаний (АФК), оборот российского рынка факторинга составил 1,9 трлн рублей и вырос на 32% по сравнению с 2012 годом. «Российские факторы профинансировали товарооборот на сумму около 1,6 трлн рублей, что на 31% выше, чем в 2012 году, — говорится в исследовании АФК. — Факторингом воспользовались 8,6 тысячи компаний при расчетах с 23 тысячами покупателей-дебиторов. Число активных клиентов увеличилось на 17% по сравнению с 2012 годом, количество дебиторов за тот же период выросло на 9%. Факторы обработали около 8 млн поставок, что на 21% больше, чем за 2012 год».

По данным АФК, основным продуктом рынка (56,7% совокупного оборота) является факторинг с регрессом (когда клиент остается ответственным за исполнение требований дебитором). Наиболее востребован факторинг в оптовой торговле (62%, причем большая часть приходится на электрооборудование, автотранспортные средства и продукты питания) и обрабатывающих производствах (31%, в основном, это металлургическое производство, пищевых продуктов, машин и оборудования).

В 2014 году наблюдатели предрекают значительное снижение темпов роста рынка. При этом не исключается, что толчок развитию может дать принятие закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который разрешит использование факторинга в сфере госзакупок.

В регионах России услуга пока развита слабо – по данным АФК, 55% рынка приходится на Москву. Хотя тенденции свидетельствуют о постепенном распространении продукта. Так, доля Приволжского федерального округа в обороте рынка увеличилась за прошлый год на 1 п.п. до 9%. В Саратовской области не так много компаний, которые предоставляют услуги факторинга. Это «Национальная факторинговая компания», Finmetron Group и около десятка банков.

#### Аренда вместо покупки

Вторым альтернативным инструментом кредитования, но уже на приобретение основных средств, выступает лизинг. Это долгосрочная аренда транспортных средств и оборудования, при которой арендатор имеет право выкупить имущество по остаточной стоимости после окончания срока аренды. Лизинг может использоваться как один из инструментов модернизации и перевооружения производства за счет обновления оборудования и машин. Это позволяет компании увеличивать объемы производства и качество продукции.

Как и банковские кредиты, лизинговые сделки могут иметь различные вариации – с первоначальным взносом и без, оплата может производиться равными долями или по определенной схеме, сумма платежа может быть фиксированной и изменяться в зависимости от различных условий. В то же время, по сравнению с банковскими кредитами, лизинг имеет ряд преимуществ. К примеру, в большинстве случаев здесь более гибкие ставки. Для оформления имущества в аренду не требуется залога – оно остается в собственности лизинговой компании, и в случае прекращения оплаты ей не придется проводить сложную процедуру по его изъятию. А отсутствие необходимости в обеспечении сохраняет для компании возможность получить обычный кредит в банке, если требуется.

Кроме того, при лизинге предприятие получает возможность экономии на налогах. Во-первых, на налоге на имущество, так как оно находится на балансе лизинговой компании. Во-вторых, на налоге на прибыль – платежи по лизингу включаются в расходы, что в итоге уменьшает размер прибыли, подлежащей налогообложению. Хотя в отношении небольших компаний, работающих по упрощенной или вмененной системе налогообложения, эти факторы не действуют.

После окончания аренды компания может не выкупать имущество и вернуть его лизинговой компании, что тоже в некоторых ситуациях может быть «плюсом». Кроме того, лизинговая компания может предоставлять «в нагрузку» и дополнительный набор услуг: помимо аренды – юридические и налоговые консультации, аудит и прочее.

В то же время, по мнению некоторых участников рынка, лизинг и корпоративный кредит – совершенно разные финансовые инструменты. «Разные цели, разные механизмы, разное правовое поле. Цели, для которых клиенты используют данные финансовые инструменты, по сути своей, тоже разные, — объясняет заместитель директора лизинговой компании «Директ Лизинг» Станислав Шевченко. — Они могут пересекаться в близких финансовых задачах, но заменять друг друга не могут. Лизинг — это уникальный продукт, который объединяет в себе и кредит, и аренду».

Лизинг более распространен среди российских компаний, чем факторинг, но темпы роста значительно меньше. По итогам прошлого года рынок лизинга вырос, по разным оценкам, на 5%. По данным «Эксперт РА», в структуре рынка наибольшее сокращение пришлось на сделки финансового лизинга (при котором имущество выкупается после окончания договора аренды), тогда как оперативный лизинг (имущество остается у арендодателя) за год увеличился вдвое.

Драйверами роста, по мнению экспертов, были автотранспорт и спецтехника. В то же время на рынке пока мало распространены сделки по аренде оборудования. Оно считается менее ликвидным, чем автотранспорт, что повышает риски на сделке для лизинговой компании. Но ввиду увеличивающейся конкуренции они вынуждены постепенно соглашаться на финансирование новых видов имущества и идут на усложнение параметров сделок.

Прогнозы на 2014 год не очень радужные. По опросам «Эксперт РА», 67% участников рынка полагают, что объем рынка в 2014 году изменится незначительно. По мнению 84% участников, главными вызовами 2014 года станут низкий уровень спроса, а также ухудшение платежной дисциплины и кредитного качества клиентов. А 14% респондентов в качестве ключевого вызова видят рост стоимости фондирования и ограничение доступа к нему.

Развитие услуги лизинга в регионах эксперты считают достаточным. Лизинг в Саратове представлен 20-30 компаниями, предоставляющими практически весь спектр лизинговых услуг. В регионах наблюдаются те же тенденции, что и по рынку в целом. Заместитель директора «Директ Лизинг» Станислав Шевченко отмечает, что тенденции прошлого года можно описать как «стабильный консерватизм»: «Прирост к 2012 году либо отсутствовал, либо присутствовала небольшая стагнация. При этом такое состояние лизингового рынка отражает общее состояние экономики как региона, так и страны в целом. Данная ситуация поддерживается как лизингополучателями, которые не спешат расширять бизнес, так и лизингодателями, не стремящимися брать на себя новые риски». По словам господина Шевченко, конкуренция на региональном рынке лизинга очень высока, хотя и зависит от сегмента. «Наиболее серьезная ценовая борьба за клиента в 2013 году разворачивалась традиционно в сегменте легкового автотранспорта. В сегменте оборудования существенную роль играла гибкость подхода лизинговой компании к оценке клиента и самой возможности реализации сделки. В том числе и нашей компанией были реализованы несколько сложных проектов», — говорит господин Шевченко.

Небольшое распространение услуг лизинга и факторинга в регионах зачастую связано как с особенностями менталитета российских компаний, привыкших пользоваться кредитами, так и сложной экономической ситуацией. Как выяснилось, на привлекательность альтернативных кредитных продуктов влияют финансовая стабильность предприятий (особенно крупных) на территории области и инвестиционный климат в регионе.

Алина Фатихова



## Организация мероприятий в пресс-центре газеты «Коммерсант. Средняя Волга»

Телефоны: (8452) 23-79-65, (8452) 23-79-67(факс)

e-mail: reklama@om-saratov.ru

Адрес: 410031, г. Саратов, ул. Московская, 55, 9-й этаж.



## Рейтинг региональных банков по состоянию на 1 января 2014 г.

Несмотря на высокую конкуренцию со стороны крупных федеральных банков, региональные кредитные организации находят, чем привлечь клиентов. Они выигрывают в выстраивании внутренних систем взаимодействия с клиентами. Не последнюю роль в данном случае играет качество предоставляемого сервиса. В конце концов, именно это может оказаться решающим фактором, обратится ли человек или компания в данный банк или нет.

### Не добираться

Первое, с чем сталкивается клиент, обращаясь в кредитное учреждение, – территориальная доступность последнего. Потенциальному партнеру банка важно, чтобы кредитор находился в шаговой доступности. И, надо признаться, с данной характеристикой у саратовских банков есть некоторые проблемы – далеко не все из них присутствуют не только в районах губернии, но даже не достаточно широко представлены в областном центре. Большое количество офисов и касс делает банк более открытым и клиентоориентированным, избавляет от возможных очередей в банках, повышает его известность. Однако не всем саратовским областными банкам это под силу.

Хуже всего в этом смысле, на наш взгляд, в «Балаково-Банке», потому что он представлен только в одном городе и это, как следует из названия кредитной организации, не Саратов. Банк хотя и имеет шесть структурных подразделений по Балакову, из которых правда, лишь одно работает без выходов, но ограниченность лишь одним городом не делает банку чести. Впрочем, нельзя это осуждать, если работа только на Балаково – сознательная политика компании.

Тем не менее, банк «Саратов», о самом существовании которого известно далеко не всем, обходит своего балаковского собрата только потому, что расположен в областном центре, поскольку одно отделение в Октябрьском ущелье и две операционные кассы на миллионный город – достижение сомнительное.

Плоховато с доступностью у банка «Синергия». Несмотря на громкое имя, учреждение имеет всего два офиса – головной в Саратове и дополнительный в Энгельсе. Негусто для столь солидного банка.

Более-менее прилично у «Газнефтьбанка». Один головной и три дополнительных офиса (все в Саратове) позволяют горожанам пользоваться услугами организации без особенного напряжения. Аналогичная история и с «Наратбанком» – головной и три дополнительных, два из которых расположены в Ленинском районе областного центра.

Не прячется от клиентов и НВКбанк. Помимо головного офиса на Московской, открыты дополнительные во всех частях города – общим числом восемь. Еще по одному работают в Вольске и Энгельсе. Так что добираться до кредитного учреждения желающим не составит труда, а значит – и клиентоориентированность на уровне.

Недурен в плане доступности банк «Агророс», вышедший за пределы Саратовской области и основавший офис даже в столице. Что касается нашего региона, у кредитного

# Особо ценный сервис



учреждения имеется пять офисов в областном центре, один в Энгельсе и целых три в Балаково. Показатель, надо отметить, внушительный.

Офис в Москве открыт и у «Экономбанка». Кстати, последний показывает довольно высокий уровень доступности. К примеру, только в Саратове компания имеет 12 офисов и 11 касс, кроме того открыты филиалы в Степном, Балакове, Балашове, Вольске, Марксе, Ртищеве, Энгельсе – всего 7 районов охвата. Очень неплохо для банка регионального уровня.

Абсолютным лидером можно назвать «Экспресс-Волгу», которую мы обнаружили не только в Саратовской области, где банк представлен 35-ю офисами во всех крупных райцентрах (Балаково, Вольск, Балашов и другие), но и еще в четырнадцати регионах России. Общее количество офисов достигло 143 – и это уже безусловное лидерство в рейтинге «доступность».

### Одиночество в сети

Следующим пунктом, который тоже следовало бы отнести к доступности, – качество присутствия во всемирной паутине. Ни один саратовский банк это требование современности не проигнорировал, что уже приятно. О том, как кредитные учреждения представлены в интернете, поговорим подробнее.

Сразу определим аутсайдеров, которыми вновь оказались «Балаково-Банк» и «Наратбанк». Сайт первого, похоже, был изготовлен еще в прошлом столетии: ни яркого дизайна, ни интересных технических находок

– все очень скромно, скуп и покрашено в приятный коричневый цвет. Как бы нам ни хотелось, никакого другого места, кроме последнего, банку из города энергетиков предложить не можем.

Сайт «Наратбанка» найти легко, но его создатели не любят клиентов. Представить себе что-то более скучное, чем зеленое полотно с лентой новостей, которые и открыть-то надо как, довольно сложно. Единственный его плюс – легкость: портал запросто откроется в любом мобильном приложении. В принципе, все разделы понятны и доступны, но это прошлый век. Топ-менеджмент «Наратбанка» обязан «разозлиться» и совместно с разработчиками сделать что-то приличное, потому что с нынешнего сайта хочется уйти как можно быстрее.

Теперь о банке «Саратов». Портал вполне приличный – доступный, легкий, понятный, в меру скромный и неброский, именно такой, какой любят деньги, – бесшумный. И удостоился бы сайт банка «Саратов» более высокой планки, если бы не почти полная невозможность отыскать его в сети. На запрос «банк Саратов» в любых вариациях поисковики выдают все, что угодно, кроме сайта кредитного учреждения, отыскать его удалось только через аналитические сборники. Если разработчики потрудятся над индексацией, успех гарантирован, потому что по качеству портала больше для банка такого уровня, возможно, и не надо. Но сайт должен находиться, иначе его наличие теряет смысл; надеемся, руководство учреждения занимается этим.

Довольно скромна страница банка «Синергия». Но скромность не отталкивающая, на ней имеется вся необходимая информация, ссылки работают легко и безотказно. Да, портал требует повышения дизайна, но и сейчас все в относительном порядке.

Далее пошли серьезные игроки. К примеру, у «Газнефтьбанка» легкий, аккуратный, яркий и современный портал, отвечающий почти всем современным требованиям. Информация о самом учреждении, его программах и сервисах имеется, она доступна и с ней легко работать. Важное дополнение – присутствие банка во всех социальных сетях, это большой плюс для времени, когда в ФВ и аналогах происходит вся активность, в том числе и деловая.

Очень хороший современный портал у «Экономбанка». Заметно, что руководство заботится о клиентах, не заставляет их часами выискивать нужную информацию. Все весьма удобно и доступно. Но, к сожалению, нам не удалось найти на нем входа в интернет-банкинг, хотя он имеется – надо лишь приложить усилия и отыскать. Присоединение к системе тоже довольно сложное, так что над этим еще придется поработать, но направление взято правильное.

Сайт банка «Агророс» довольно скромен и требует обновлений, но наличие и доступность интернет-банкинга отбрасывает его далеко вперед от описанных выше конкурентов. В остальном мы бы советовали над порталом еще поработать, это не то, что можно упустить из вида.

Выделить первого между «Экспресс-Волгой» и НВКбанком довольно проблематично, поэтому мы и не будем этого делать. Присутствует все, что требуется для интернет-портала современной кредитной организации, следящей за трендами и понимающей важность интернета, когда большинство клиентов значительную часть суток, так или иначе, проводят в сети. Программы, вклады, интернет-банкинг – все доступно, качественно и современно. Добавить нечего, высшие баллы. Единственный не самый заметный минус у НВКбанка – он-лайн сервис поддерживается не всеми версиями Windows; к сожалению, это ложка дегтя и это надо исправлять.

### Дождитесь ответа оператора

Отдельно стоит рассмотреть работу телефонных центров. Сразу скажем, что случившись, когда нам бы не удалось на нее дозвониться или с нами отказались общаться, не выявлено. Везде работают внимательные, терпеливые и обходительные операторы, но есть и некоторые особенности. К примеру, далеко не в каждый банк вы сможете дозвониться в удобное для вас время. Так, в банках «Синергия», «Балаково-Банк», «Наратбанк» и, как ни странно, «Экономбанк» работает самая обыкновенная телефонная линия, на которой, пока не начнется рабочий день, вам вряд ли кто-то ответит.

Некоторое промежуточное состояние у «Газнефтьбанка». Там мы обнаружили современную электронную линию, но до открытия банка на ней никто не отвечал. Зато «Агророс», НВКбанк и банк «Саратов» могут гордиться новейшими клиентскими линиями, по которым в любое удобное для вас время можно получить необходимую информацию. Возможно, не всегда в полном объеме, потому что иногда все же приходится дожидаться специалиста, в чей компетенции интересующий вас вопрос, но сам факт, что даже ночью вас ждет оператор, говорит, что здесь внимательно подходят к каждому клиенту. Крупнейший круглосуточный колл-центр – у банка «Экспресс-Волга», он обслуживает не только Саратовскую область, но и все банки группы «Лайф».

Что же касается сервиса в самих банковских отделениях, здесь трудно выделить абсолютного лидера, потому что сотрудники всех кредитных учреждений приветливые и внимательные, не было случая, чтобы вас выставляли за дверь, не выслушав, с каким вопросом вы обратились в банк.

В результате такого краткого обзора сервиса саратовских банков мы пришли к очевидному выводу – чем крупнее кредитная организация, тем больше у нее возможностей для внимательного отношения к клиентам. Поэтому неудивительно, что самые высокие показатели у «Экспресс-Волги»: она не «прокололась» ни по одному показателю. «Экономбанк», «Агророс» и НВКбанк оказались чуть ниже, но все же на весьма достойном уровне. Промежуточное положение у «Газнефтьбанка» и «Синергии». Хуже других дела обстоят в «Наратбанке», «Балаково-Банке» и банке «Саратов». Впрочем, последнему стоит добавить плюс за стремление к улучшениям.

Игорь Васильев

## Количество офисов (не включая операционные кассы) в Саратовской области

Банк	Офисы в Саратовской области	в т.ч. в Саратове
Экспресс-Волга	35	14
Экономбанк	20	9
НВКбанк	11	9
Агророс	8	5
Наратбанк	4	4
Газнефтьбанк	4	3
Синергия	2	1
Балаково-Банк	2	0
Саратов	1	1

# БОЛЬШЕ ЗНАЕМ

# МЕНЬШЕ СПИМ

## КАЖДЫЙ ДЕНЬ В САРАТОВЕ

# Коммерсантъ

общенациональная газета

размещение рекламы: (845-2) 23-79-65, 23-79-67