

**Перспективы
кредитования малого
бизнеса**
с.21

**ООО «Инвестпалата»
создает фонд прямых
инвестиций**
с.23

**Как мировой кризис
ликвидности отразился
на Воронеже**
с.25

**Зачем банкам повышать
доступность
потребкредитов**
с.26



Инвестиционная пассивность

Инвестиционная пассивность

За последние полтора года в Воронеже открылись офисы пяти крупных управляющих (УК) паевыми инвестиционными фондами (ПИФ) и брокерских компаний. Аналитики говорят, что «пойти в народ» управляющих заставил крупный отток средств из ПИФов в минувшем году. Они сделали ставку на наем и обучение целой армии профессиональных продавцов и направили их в регионы. Впрочем, воронежские эксперты не считают темпы проникновения федеральных управляющих в регион высокими. По их мнению, паевые фонды как инвестиционный инструмент для самых широких слоев населения продвигаются плохо: по данным соцопросов, только 3% опрошенных жителей столицы Черноземья инвестируют в ПИФы, а 23% вообще ничего о них не слышали.

Фонды больших ожиданий

ПИФ – один из инвестиционных инструментов, по сути являющийся формой коллективных инвестиций, предполагающей объединение имущества (денежных средств) частных лиц с последующей передачей в доверительное управление управляющим компаниям, которые приобретают на средства граждан набор активов.

По данным Национальной лиги управляющих (НЛУ), на начало марта 2008 года в России работало более 1 тыс. ПИФов, самые многочисленны виды коллективных инвестиций – открытые ПИФы акций и закрытые фонды недвижимости, на третьем месте – смешанные фонды, состоящие из набора акций и облигаций. Они сочетают в себе высокую доходность акций и защищенность облигаций. В меньшинстве оказались фонды фондов (инвестиции пайщиков в ПИФы других УК, а не в ценные бумаги), прямых инвестиций, ипотечные, денежного рынка, индексных облигаций, включающие в себя денежные средства и

ценные бумаги, котировки которых входят в расчет какого-либо фондового индекса. Стоимость чистых активов паевых фондов составляет сейчас более 761 млрд рублей. Между тем количество ПИФов продолжает стремительно расти. Несмотря на весьма неудачный для рынка ПИФов минувший год, прирост составил 380 фондов. Не отстают и управляющие компании. На данный момент их насчитывается 274.

Впрочем, по информации Алексея Петрова, заместителя гендиректора воронежского ООО «Инвестиционная палата», являющегося агентом УК Maxwell Capital Group, статистических данных по регионам нет. Ирина Скворцова, аналитик инвесткомпания «Атон», добавила, что и филиалов УК в субъектах федерации пока немного, так что в основном распространение паев идет через агентов, с которыми работают управляющие. Оформить документы на приобретение паев почти всех фондов можно и удаленно, отправив документы по почте, а внести деньги в любом банке. «Есть возможность ку-

пить ПИФы через биржу или брокера, но сейчас объемы таких сделок невелики и линейка представленных фондов совсем небольшая», – пояснила госпожа Скворцова.

В Воронеже наиболее крупными агентами являются региональные филиалы банков: Банка Москвы (свое семейство ПИФов), Альфа-банка (семейство фондов), «Уралсиба» (семейство ПИФов «Лукойл фонд»), Центрально-Черноземного банка Сбербанка России (выступает агентом множества ПИФов), «Кит-финанса» (ПИФы «Кит фортис инвестментс» и других УК), также к ним можно отнести брокерские компании (БК) – «Атон», «Брокеркредитсервис», «Финам», брокерский дом «Открытие» (у всех четверых свои семейства ПИФов), «Алор+» (управляет УК «Агана»), УК «Энергокапитал» (свое семейство фондов), которая представлена в Воронеже через агента – инвестиционную группу «Вельдега». Заметим, что офисы БК появились в столице Черноземья в последние два года. В ближайшее время свои представительства в Воронеже собираются открывать еще несколько УК, в том числе Maxwell Capital Group. По словам начальника сектора клиентского обслуживания воронежского филиала Банка Москвы Ольги Красновой, конкуренция на региональном рынке ПИФов обострилась с середины 2006 года, когда по стране прокатился настоящий бум инвестиций в паевые фонды. Как заметила госпожа Краснова, наиболее серьезными игроками в Воронеже, помимо Банка Москвы, являются «Кит-финанс» – агент нескольких крупных УК, и «Уралсиб», специализирующийся на нефтяной отрасли. «А мы выступаем агентами уп-

равляющей компании Банка Москвы, предлагая клиентам инвестировать в 15 фондов», – добавила госпожа Краснова.

Между тем Алексей Петров полагает, что о буме говорить преждевременно, поскольку в развитых странах мира до 30% населения инвестирует в ценные бумаги, а в России не более 0,5%. «Мы только открыли дверь на финансовый рынок», – пояснил господин Петров, добавив, что ПИФ – по-прежнему новый и малоизвестный для воронежцев инструмент. Кроме того, на региональном рынке крайне мало представительств крупных УК. Согласно опросу консалтингового центра «Контент», который был проведен в Воронеже, только 3% респондентов инвестируют в ПИФы, 17,5% знают об их существовании. Еще 23,5% воронежцев что-то слышали о паевых фондах, а 8% считают такие инвестиции опасными. 23% опрошенных ничего не слышали о ПИФах, 21,5% респондентов пожаловались на отсутствие денег, которые они могли бы инвестировать.

По данным НЛУ, в России количество инвесторов составило 500-550 тыс. Из них от 60 до 80% приходится на жителей Москвы. Алексей Петров полагает, что около 10% инвесторов проживают в Санкт-Петербурге. Таким образом на российский регион приходится ничтожное количество вкладчиков. «Думаю, в Воронеже не более 2 тыс. инвесторов ПИФов. И если взять за размер среднего портфеля 300 тыс. рублей, хотя может быть и много меньше, поскольку паевые фонды позиционируют себя как объекты доступных инвестиций, в том числе для небольших капиталов, то максимальный объем привлечений в Воронежской области за два с небольшим года мог составить 600 млн рублей (цифра складывается из суммарного объема предполагаемых вложений 2 тыс. человек. – „Ъ“), – пояснил Алексей Петров. Для сравнения: объем банковских вкладов физлиц в регионе на октябрь 2007 года, по данным Банка России, составлял более 3,1 млрд рублей.

Риски и радости

По-прежнему самой популярной формой вложений средств для воронежцев, как и для остальных жителей России, являются депозиты. Большинство участников рынка утверждают, что инвестиции в фонды и банковские вклады сравнить нельзя, поскольку они отвечают разным задачам. Впрочем, во время мирового кризиса ликвидности, с оттоком средств из ПИФов, одновременно наблюдалось ускорение темпов роста вкладов.

Аналитик «Атона» Ирина Скворцова отметила как неоспоримые плюсы депозитов (налог с полученного в банке дохода не взимается, минимальные риски вложения средств, заведомо известен доход в конце срока хранения), так и минусы – невозможность вывести средства раньше срока без потери дохода, и конечно, низкую доходность. Как подчеркнула Ольга

«Транскапиталбанк» – движение вперед

За 15 лет работы на российском рынке АКЦИОНЕРНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «ТРАНСКАПИТАЛ-БАНК» (ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО), «ТКБ» (ЗАО), неоднократно показывал высокую динамику развития. Так, за 2007 год чистые активы банка увеличились на 63%. Активно развивалась и региональная сеть. На сегодняшний день в нее входят 14 филиалов, 2 представительства и 19 дополнительных офисов по всей стране. В текущем году воронежскому филиалу банка исполнится два года. За это время новая структура не только уверенно встала на ноги, но и значительно увеличила свои стартовые показатели. О том, как удалось достичь высоких результатов и о приоритетных направлениях развития, рассказал управляющий Воронежским филиалом «ТКБ» (ЗАО) Ханин Андрей Иванович.

– 2007 год стал ответственным этапом в становлении и развитии воронежского филиала. Нам было важно показать свою конкурентоспособность, понять возможности дальнейшего развития в условиях местного рынка. И, благодаря сплоченной команде профессионалов, стремлению идти вперед, мы смогли добиться многого.

– С какими результатами филиал подошел к началу 2008 года?

– С достойными. Так, кредитный портфель воронежского филиала на 1 января 2007 года составлял 106 млн рублей. К 1 января 2008 года его сумма достигла 429 млн рублей. Более чем в 2 раза увеличилась и валюта баланса филиала: с 200 млн рублей в 2007-м до 486 млн рублей в 2008 году.

– Заявив такой высокий темп развития, нельзя его снижать. Какие приоритеты Вы ставите на будущее?

– Безусловно, нам очень важно и дальше увеличивать свои показатели. Например, одной из важных задач стоит увеличение кредитного портфеля до 1 млрд рублей и увеличение клиентской базы. Специально для этого в 2008 году будет расширено клиентское подразделение банка: пройдет набор новых сотрудников, которые смогут полностью удовлетворить растущие потребности клиентов.

Кроме того, планируется развитие работы

с физическими лицами не только в области кредитования, но и в плане приема коммунальных платежей. На сегодняшний день филиал принимает отдельные виды коммунальных платежей, но надеюсь, что в текущем году мы сможем решить все вопросы, связанные с предоставлением данной услуги.

Основным же направлением в 2008 году станет развитие кредитования малого и среднего бизнеса. Сейчас такая банковская услуга особенно востребована. И наш банк далеко не единственный, который предоставляет подобные продукты. Но отмечу, что наши условия кредитования – одни из наиболее интересных.

– А чтобы Вы пожелали своим сотрудникам и партнерам перед началом нового этапа развития?

– Во-первых, хочу поблагодарить всех тех, кто был рядом с нами в моменты становления филиала и помогал решать рабочие вопросы. Во-вторых, хочу пожелать здоровья, счастья, финансового благополучия нашим настоящим и будущим клиентам, которые являются основой успешного развития банка. Ведь только вместе мы сможем идти вперед!



Воронеж, ул. Красноармейская, д. 21А
Тел.: (4732) 395-210

Генеральная лицензия ЦБ РФ № 2210 от 22.11.2002 г. Реклама

Привлечение средств в открытые ПИФы

(январь 2008 года)

НАЗВАНИЕ УК	ОБЪЕМ (млн рублей)
Лидеры*	
«Альфа-капитал»	1290,4
«Регионгазфинанс»	768,9
УК Росбанка	499
УК Банка Москвы	467,8
«ОФТ Инвест»	425,3
«Тройка Диалог»	367
«Райффайзен Капитал»	363,8
«Газпромбанк – управление активами»	188,9
«Атон-Менеджмент»	182,2
«Уралсиб»	129,6
Аутсайдеры	
«Агана»	-23,2
«Метрополь»	-23,2
«Парекс Ассет Менеджмент»	-30,5
«Трансфингруп»	-34,6
«Максвелл Эссет Менеджмент»	-39,0
«Сибиряк»	-45,9
«Элби-Траст»	-57,1
«ДВС Инвестмент»	-97,9
«АльянсРОСНО управление активами»	-102,5
«Ренессанс управление инвестициями»	-182,3

*БЕЗ УЧЕТА РЕЗУЛЬТАТОВ «ПИОНЕР ИНВЕСТМЕНТ МЕНЕДЖМЕНТ», ПРИВЛЕКШЕГО 540 МЛН РУБЛЕЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ТРЕХ ОТКРЫТЫХ ФОНДОВ.

РАСЧЕТЫ „Ъ“ ПО ДАННЫМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЛИГИ УПРАВЛЯЮЩИХ.

Краснова из Банка Москвы, депозиты не выдерживают конкуренции с ПИФами, поскольку даже с учетом повышения Банком России ставки рефинансирования по вкладам на 0,25% (до 10,25%) она все равно не покрывает инфляционных издержек.

Что касается самостоятельного приобретения ценных бумаг и игры на бирже, то, по мнению Николая Солабуто, руководителя направления «Планирование личных финансов» инвесткомпании «Финам», покупая акции какой-либо компании, можно не ждать долгие годы, пока принадлежащие вам бумаги подорожают или обесценятся, а вести спекулятивную игру, приобретая акции в моменты краткосрочного снижения цены и продавая после того, как они чуть подрастут. «Доходность такой стратегии теоретически ничем не ограничена. Нередко трейдеры зарабатывают сотни и даже тысячи процентов прибыли за считанные недели, дни, часы. Но и потерять деньги тоже ничего не стоит. Поэтому долгосрочное инвестирование в акции или даже краткосрочная спекулятивная игра требуют от инвестора знания принципов прогнозирования изменений котировок – таких как фундаментальный и технический анализ», – сообщил господин Солабуто.

По словам Николая Солабуто, ПИФы занимают промежуточное положение между самостоятельным инвестированием и вложением денег в банк. «Конечно, никто в ПИФах вам не гарантирует доходности, поскольку вы, как и в случае с покупкой акций, разделяете все риски с владельцами компаний. Но зато вам не нужно самостоятельно разбираться в рынке и следить за котировками ценных бумаг», – подчеркнул эксперт.

Между тем Алексей Петров из Инвестпалаты считает сомнительным достоинством ПИФов наличие законодательных ограничений УК в свободе принятия решения по инвестированию денежных средств. «Конечно, опека государства не позволяет управляющим попросту воровать деньги у инвесторов, но и значительно ограничивает их в получении доходов», – отметил господин Петров. – Например, если какая-то акция начала бурно расти и составила в оценке больше 35% портфеля, УК должна ее продать. В результате управление в ПИФах очень пассивное, как в трамвае: и вагоновожатый есть, а с рельсов – ни в право, ни в лево. Посмотрите статистику – из нескольких сотен ПИФов индекс РТС опережают, как правило, не больше десяти, да и то в пределах статистической погрешности. И не забывайте, что с вкладчика будет удержан процент – порядка 5% от доходов (для сравнения: брокерская комиссия – 0,045%, а комиссия по фьючерсам – около 50 копеек за контракт). Впрочем, господин Солабуто настаивает на том, что даже в таких услови-



Бумаги, которые недооценены рынком, имеют большой потенциал роста. На них можно неплохо заработать ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕНКО

ях рост стоимости паев на 50, 100 и более процентов за год отнюдь не редкость.

Воронежцы предпочитают естественные монополии

Агенты, присутствующие на местном рынке, утверждают, что прошлый год, несмотря на неблагоприятную ситуацию на рынке, все же показал приличную динамику по количеству привлеченных инвесторов. Николай Солабуто из «Финама» заметил, что в среднем за год объемы вложений жителей области в ПИФы возросли почти на 30%. По словам начальника сектора клиентского обслуживания воронежского филиала Банка Москвы Ольги Красновой, прирост по числу привлеченных инвесторов в филиале составил 130%. А Игорь Гольцев, директор воронежского офиса «Брокеркредитсервиса», отметил, что количество клиентов филиала возросло в пять раз.

Аналитик «Атона» Ирина Скворцова пояснила, что в минувшем году наибольшей

популярностью пользовались отраслевые фонды. «В начале прошлого года в лидерах были фонды электроэнергетики – и по доходности, и по привлечению средств. Они принесли инвесторам в среднем 23% за год. Наиболее эффективно сработали ПИФы, делающие ставки на металлургию, – их доходность за 2007 год оказалась в среднем чуть менее 40%. С начала 2008-го они продолжают показывать динамику лучше рынка, неплохо чувствуют себя и ПИФы телекоммуникационного сектора», – заметила она. А господин Солабуто из «Финама» признал, что воронежцы, не очень хорошо знакомые с обстановкой на фондовом рынке, наибольший интерес «по старинке» проявляют к ПИФам нефтегазового и банковского сектора, динамика которых в прошлом году оставляла желать лучшего ввиду сложной ситуации в мировой экономике. «Но если учесть, что вложения в ПИФы наиболее эффективны на длительных периодах, определенная логика в

таком поведении есть. Ведь те бумаги, которые сейчас недооценены рынком, имеют наибольший потенциал роста», – добавил он. Как рассказала Ольга Краснова, представляющая воронежский филиал Банка Москвы, большинство местных пайщиков предпочитают высокодоходным фондам более стабильные, в которых сосредоточены компании с участием государства. Хотя, по ее информации, 25-30% пайщиков вкладываются в более рискованные ПИФы, требующие внимательного отношения к фондовому рынку. «Как ни странно, большую часть такой категории составляют пенсионеры, постоянно следящие за ситуацией на биржах, хотя сейчас ПИФаами интересуются и студенты, поскольку у нас нижнего предела по фондам не существует, и лишь один фонд ограничен 1 тыс. рублей», – пояснила она.

По мнению агентов, предпочтения воронежцев далеко не всегда оправдываются ситуацией на рынке. Евгений Козлов,

ФИНАНСОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

Открытие

ПРИБРЕТИ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПАЙ ИЛИ ОТКРОЙ БРОКЕРСКИЙ СЧЕТ

**НА СУММУ ОТ 50 000 РУБ. —
И ТЫ СТАНЕШЬ УЧАСТНИКОМ ОПЕРАЦИИ!!!**

**ОПЕРАЦИЯ
«АНТИИНФЛЯЦИЯ»**
1-31 МАРТА В г.ВОРОНЕЖ

ВСЕМ УЧАСТНИКАМ
FLASH 1GB В ПОДАРОК!

Воронеж

399-093

www.openmoney.ru

Операцию проводит ОАО «Брокерский дом «ОТКРЫТИЕ»:
представительство в г. Воронеж, ул. Героев Красной Армии, дом 7, офис 304

Лицензия на осуществление брокерской деятельности № 177-06097-100000, выдана ФСФР России 28.06.2002 г. (без ограничения срока действия)

ВТБ: всегда рядом с клиентом



– Алексей Александрович, какие изменения происходят сейчас в работе ВТБ в Липецке?

– ВТБ в Липецке постоянно развивается. Мы стараемся сделать так, чтобы наши возможности максимально соответствовали интересам и потребностям клиентов. На сегодняшний день приоритетным направлением развития мы приняли поддержку среднего и крупного бизнеса. Во-первых, этот сегмент стабильно развивается. Во-вторых, средний бизнес очень динамичен, у него постоянно возникают потребности в новых банковских продуктах.

Исходя из этого была выработана новая стратегия работы с клиентами. Сегодня мы уже не ждем, когда компании обратятся к нам сами. Приходится за клиентом погонять.

Сотрудники банка регулярно проводят исследования, анализируют деятельность потенциальных клиентов, определяют возможные потребности. Потом на основе проделанной работы составляется предложение наших услуг под конкретное предприятие. Такой подход оправдывает себя, так как позволяет определить индивидуальные потребности клиента, найти то, что ему действительно необходимо.

Кроме того, каждому клиенту в нашем филиале предоставляется индивидуальный клиентский менеджер и продуктовый специалист. Сотрудники всегда готовы не только проконсультировать по тому или иному вопросу, но и грамотно подобрать банковский продукт, который идеально подойдет конкретному клиенту, и ему не придется переплачивать или заполнять лишние бумаги.

– А есть ли новые продукты, которые филиал предлагает именно среднему бизнесу?

Филиал ОАО Банк ВТБ в городе Липецке давно стал одним из ведущих банков на местном рынке. Оперативное решение вопросов, широкая линейка предлагаемых продуктов, индивидуальный подход к каждому клиенту и сплоченная команда профессионалов – вот что является визитной карточкой филиала ВТБ в Липецке. Стараясь идти в ногу со временем и стремясь отвечать растущим требованиям клиентов, ВТБ постоянно предлагает новые продукты и услуги.

О том, как строится работа филиала, и о новых продуктах, предложенных на местном рынке, управляющий Филиалом Банка ВТБ в Липецке Алексей Киселев.

– Конечно, есть. Всем известно, что любое предприятие, которое планирует активное развитие, испытывает потребность в финансировании. Некоторые компании делают ставку на собственные средства в виде прибыли, реже – средства акционеров. Но большая часть предприятий развивается за счет банковских кредитов.

Понимая это, мы стараемся улучшить систему кредитования – базовую услугу, на которой строятся взаимоотношения со многими клиентами. Так, на сегодняшний день нашим новым продуктом является "Долгосрочное кредитование сроком до 7 лет".

Этот продукт идеально подходит в том случае, если у компании есть потребности в финансировании приобретения оборудования, транспортных средств, строительной и самоходной техники, реконструкции, расширении мощностей. В зависимости от структуры сделки в рамках долгосрочного кредитования Банк может предоставить кредит, кредитную линию, открыть непокрытый аккредитив.

Максимальная сумма лимита кредитования определяется на основании оценки кредитоспособности клиента и его правоспособности. Также учитывается кредитная история клиента в Банке, специфика кредитуемого проекта и т.д. В качестве обеспечения по кредитам на срок до 7 лет Банком принимается залог имущества, в том числе объекты недвижимости и основные средства (техника и оборудование). Возможны и иные формы обеспечения, что делает данный вид кредита более привлекательным.

– Но кредитование – далеко не единственная услуга, которой пользуются клиенты банка.

– Да, это действительно так. Поэтому мы стремимся развиваться во всех направлениях. Сейчас Банк предлагает своим клиентам еще один новый продукт – "Депозит с возможностью пополнения и частичного снятия", который позволяет клиентам пополнять депозит и частично снимать денежные средства при сохранении минимально установленного остатка в течение оговоренного срока.

Главными плюсами данного про-

дукта являются оперативное оформление; минимизация рисков в связи с надежностью ВТБ; возможность пополнения и частичного снятия; уплата процентов в день окончания срока депозита; возможность пролонгации на тот же срок на условиях, действующих в Банке на день окончания срока депозита. Кроме того, данный продукт обладает сравнительно высокими ставками по сравнению с другими инструментами.

Срок депозита составляет не менее 61 дня, но не более 365 дней. Это очень удобно, так как клиент может вкладывать деньги на небольшой срок, контролировать их состояние и снимать или пополнять практически в любой удобный для него момент.

Также стоит отметить выгодную сумму первоначального взноса, которая составляет от 5 млн руб., 500 тыс. долларов США или евро.

– Безусловно, эти продукты будут востребованы среди Ваших клиентов. Но ведь не только постоянное появление новых интересных предложений делает ВТБ в Липецке одним из ведущих банков.

– Возможно, одним из основополагающих факторов нашего конкурентного преимущества является то, что филиал предлагает на местном рынке все большие возможности крупного федерального банка с учетом региональных потребностей. Наш филиал старается не только улавливать изменения в пожеланиях клиентов, но и, проводя собственные исследования, предвосхищать их. Кроме того, ВТБ – это банк, который обладает солидной историей, большим количеством успешно реализованных проектов, а это не может не вызывать доверия у настоящих и потенциальных клиентов.



г. Липецк, ул. Первомайская, 1, тел: (4742) 22-28-53, 22-13-11

г. Воронеж, пр. Революции, 58, тел: (4732) 39-06-90, 54-44-80

реклама

главный экономист казначейской группы филиала «Уралсиба» в Воронеже, отметил, что прирост индекса РТС в 2007 году оказался намного ниже, чем ожидалось: «Облигации также не оправдали надежд из-за глобального кредитного кризиса. Наиболее доходными по итогам прошлого года оказались фонды недвижимости, которые не зависят от колебаний рынка, либо депозит в каком-нибудь банке со ставкой 12-14% годовых, что привело к уменьшению вложений в паевые фонды в 2007 году».

По словам господина Козлова, в 2008 году Россия вступила в период развития с избытком свободных денег и не слишком дорогими акциями. Однако проблемы мировых рынков могут вновь ограничить доходность по отечественным активам. «На российских акциях еще можно хорошо заработать, для чего понадобится особый профессионализм в выборе отраслей, эмитентов и оптимальных моментов для реструктуризации портфеля», – пояснил Евгений Козлов, подчеркнув, что выбор наиболее перспективных отраслей может обеспечить повышение доходности портфеля акций до 25-30%. «Благодаря реакции на снижение процентных ставок в США и Европе, прибыльность вложений в рублевые корпоративные облигации, вероятно, окажется выше уровня прошедшего года: около 11% годовых в рублях или 13% в долларовом выражении. Ключевыми рисками остаются слишком резкое замедление роста мировой экономики либо перегрев товарных рынков и неконтролируемый взлет инфляции в России», – отметил господин Козлов. Между тем Алексей Петров из воронежской Инвестпалаты полагает, что прогнозировать доходность тех или иных ПИФов совершенно бесполезно. Кроме того, по мнению господина Петрова, обыватели все равно отдадут свое предпочтение фондам, которые лучше всего рекламируются в федеральных СМИ.

Они еще придут

Усиление позиций ПИФов в российских регионах, а также интенсивная работа по их продвижению среди населения – вот две основные задачи, которые поставили перед собой большинство УК. Связаны они и с замедлением роста рынка ПИФов, который в 2006 году, по информации Алексея Петрова из Инвестпалаты, составлял 70-80%, а в прошлом едва достиг 20%. Однако эксперт дает весьма оптимистичную оценку развитию регионального рынка ПИФов, предполагая его пятикратный рост за десятилетний период, к 2018 году.

Впрочем, в продвижении коллективных инвестиций Алексей Петров усматривает принципиальную ошибку. «Сейчас фондовым рынком интересуется та категория населения, которая в классическом маркетинге называется новаторы. Для них основным стимулом принятия решений является мотивация по принципу – „ново, увлекательно, интересно, модно“. А слоган ПИФов – „безопасно, надежно“, что ведет к дисбалансу между потребностями и попыткой их удовлетворения», – пояснил господин Петров.

Ирина Скворцова из «Атона», в свою очередь, отметила, что большинство УК за минувший год увеличили свою дистрибуторскую сеть в разы, в основном за счет заключения договоров с новыми агентами. «Все чаще в качестве агентов выступают банки, имеющие разветвленную сеть по всей России. Недавно крупным агентом стал Сбербанк. Но в России зреет новый проект – работа ПИФов через ФГУП „Почта России“, у которого более 40 тыс. точек в стране», – резюмировала госпожа Скворцова.

Ольга Александрова

Мал золотник, да дорог

По данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства, на 1 июля 2007 года в России было зарегистрировано 1133,8 тыс. малых предприятий, обеспечивавших работой около 9 млн человек (18,5% всего занятого населения). На их долю приходится около 16% ВВП России. Данные по кредитованию малого и среднего бизнеса выглядят не столь впечатляюще.

Портрет заемщика

Кредитование малого бизнеса всегда считалось российскими властями одной из первоочередных задач, стоящих перед банковским сектором. Однако до недавнего времени дальше благих пожеланий дело не шло. Если по другим направлениям, объявленным «стратегическими», – ипотечному кредитованию, длинному кредитованию предприятий, даже экспресс-кредитованию – прогресс был налицо, то малому и среднему бизнесу доставались жалкие подаяния. В последнее время, кажется, дело сдвинулось с мертвой точки (и даже хорошо сдвинулось), однако кризис на долговых рынках вновь спутал предпринимателям все карты.

Та статистика, которую время от времени предоставляет Центробанк (надо признать, крайне нерегулярно), грешит, как правило, неточностями. В лучшем случае ее путают с кредитами среднему бизнесу, что вовсе не одно и то же. Но чаще всего (и именно такая статистика появляется регулярно) все кредиты соответствующего рода проходят под общим названием «кредиты нефинансовым организациям». На 1 января 2008 года цифра составляла около 8,5 трлн рублей. Между тем большая (а скорее даже подавляю-



Несмотря на обещания властей, банки пока не активно идут навстречу малому бизнесу

щая) часть от суммы приходится на крупный бизнес. По разным оценкам экспертов, портфель кредитов малому бизнесу к концу 2007 года составил всего около 140-180 млрд рублей, или 1,5-2% от общего объема корпоративных займов. На таком фоне гораздо веселее выглядят данные даже по индивидуальным предпринимателям, объем задолженности которых перед банками составлял на 1 октября 2007 года около 236 млрд рублей.

Сейчас, по оценкам Минэкономразвития, потребность малого и среднего бизнеса в кредитах оценивается в 750-800 млрд рублей. Соответственно, в России банки удовлетворяют их потребность не более чем на 20%. «Безусловно, за рубежом доля данных кредитов выше, чем в России, доля малого и среднего бизнеса в ВВП развитых стран составляет 75-80%, – утверждает директор департамента кредитования малого бизнеса Юниаструм Банка Дмитрий Голубков. – Но и в России, по разным прогнозам, в 2010 году половина работающего населения страны будет занята в секторе малых и средних предприятий, а их доля в ВВП достигнет 40%».

Российское законодательство относит к малым предприятиям те, где работает до 100 человек. На среднем – до 250 чело-

ВОЗМОЖНОСТЬ БЫТЬ ЛИДЕРОМ

Воронежская логистическая компания (ВЛК) совместно с НОМОС-БАНКом возводит первый логистический комплекс класса «А» в Центральной-Черноземном регионе. Общая площадь - 100 000 кв. м, расположен в 4 км от города на федеральной трассе М4 «Москва-Ростов». Открытие первого склада площадью 23 000 кв. м состоится летом 2008 года. Общая стоимость проекта - 100 млн евро.

Идея, обоснование, доказательство - так кратко можно обозначить предпосылки к принятию решения о реализации инвестиционного проекта. Обладая подготовленным бизнес-планом, раскрывающим инвестиционную привлекательность проекта, вашим следующим шагом должен быть поиск финансового партнера. НОМОС-БАНК предлагает воспользоваться возможностями проектного финансирования. Его преимущество заключается в том, что источником возврата привлеченных ресурсов выступают средства, генерируемые проектом. При этом собственное участие клиента может быть относительно небольшим.

Предложение выступить финансовым партнером строительства логистического склада класса «А» в Воронеже для многих банков прозвучало как вызов. Несмотря на данные маркетинговых исследований, подтвержден-

ных рост спроса на подобные услуги, страх перед новизной и смелостью планов оказался сильнее. В НОМОС-БАНКе проект расценили иначе, его признали перспективным, и после досконального изучения бизнес-плана, проверки предложенных обоснований было принято положительное решение.

«Опыт возведения логистических складов класса «А» в городах-миллионниках показывает, что западные поставщики готовы платить за европейский уровень сервиса и при первой возможности переходят из допотопных складов и переоборудованных овощехранилищ в современные логистические комплексы. Здесь за разумные деньги они получают тот уровень сервиса, к которому привыкли у себя дома. Вопрос о востребованности этих услуг не стоит. Сейчас на рынке активно ведут себя ритейлеры, и они за-

интересованы в максимальном сокращении посреднической цепочки. Для них идеальная транспортная схема выглядит так: производитель (или эксклюзивный дистрибьютор) - продавец. Естественно, при подобном подходе должна быть возможность для складирования и своевременной отгрузки нужного объема товара в строго оговоренные сроки, то есть необходима транспортная близость склада от места продажи», - говорит Александр Лысых, проектный менеджер ВЛК. С пуском нового логистического комплекса эта задача будет решена полностью.

По прогнозам экспертов, среднегодовые темпы роста рынка транспортно-логистических услуг в России в течение ближайших четырех лет составят 6-7%, а емкость рынка увеличится в 1,3 раза - с \$25,5 до 34,4 млрд в 2010 г. При этом отдельные сегменты рынка будут развиваться весьма неравномерно. Наиболее высокие темпы роста (до 30%) ожидаются в сегменте комплексной логистики (хранение и дистрибуция товаров), что определяется исходно низким уровнем развития услуг этого типа.

Максимальная пропускная способность первого склада ВЛК - шестнадцать 20-тонных фуры в час. По оценкам специалистов, этого должно быть достаточно для обеспечения Воронежа и близлежащих районов. Однако в перспективе руководство компании ставит своей задачей охватить и соседние - Липецкую, Тамбовскую, Белгородскую - области, поскольку удобное расположение на Московской трассе, позволяющее избежать многочасовых пробок на городских улицах, дает возможность использовать комплекс как универсальный распределительный центр.

Строительство первого склада завершено, сейчас проводятся работы по его инженерному обеспечению, заказ специального оборудования, мебели и техники. В общей сложности все этапы реализации проекта осуществляются в запланированные сроки, на полный цикл работ от начала финансирования до ввода объекта в строй потребует около года. Существенным преимуществом склада станет полностью автономная современная система коммуникаций, стел-



лажная 6-ярусная система хранения товаров, автоматизированный доступ сотрудников на территорию, компьютерный контроль за всеми процессами отгрузки-погрузки паллет, круглосуточный режим работы. Комплекс станет первым в регионе ЗРЛ-оператором, уже сейчас проходит описание бизнес-процессов, подбор и обучение персонала совместно с немецкими консультантами компанией Agiplan.

«Это качественный рывок на рынке коммерческой недвижимости не только нашей области, но и всего центрального Черноземья, - говорит Максим Воронков, управляющий воронежского филиала НОМОС-БАНКа. - Для нас очень важно, что проект осуществляется с помощью НОМОС-БАНКа и успешно продвигается по намеченному плану. Сейчас важно завершить сдачу первого комплекса в срок и определить стратегию дальнейшего развития».

НОМОС-БАНК

Воронеж, пер. Алтайский, 22
тел. (4732) 39-55-77; www.nomos.ru

век. Однако для банков такой критерий не является определяющим при кредитовании, поэтому они устанавливали собственные стандарты МСБ. А потому и точной статистики ЦБ не ведет. По словам руководителя дирекции продуктового менеджмента малого бизнеса банка «Уралсиб» Дмитрия Мельникова, только принятый летом 2007 года закон «О развитии малого и среднего предпринимательства» установил такой показатель, как годовая выручка, предельный размер которой для МСП раз в пять лет будет устанавливаться правительством. «Законодательный акт будет способствовать унификации в стране понятия «малый бизнес» на уровне коммерческих банков, позволяя постепенно сближать их системы риск-менеджмента и продуктовые линейки, что в целом по стране обязательно выльется в рост прозрачности малого бизнеса как такового, а соответственно, и в рост его кредитования со стороны банков», – считает господин Мельников.

О прозрачности банкиры говорят не случайно. Основным критерием для выдачи ссуд юридическим лицам является их отчетность. Вместе с тем многие малые предприятия не слишком сильно «утруждаются» бухгалтерией, не говоря о прохождении аудита. Поэтому неудивительно и то, что у различных банков совершенно разные подходы к отбору заемщиков, а ставки по кредитам, которые для малого бизнеса являются определяющим фактором, остаются высокими. Так, у запущенной недавно программы кредитования малого и среднего бизнеса банка «КИТ Финанс» базовая ставка – 16%. Приблизительно такую же стоимость заемных средств декларировали до последнего времени и другие банки. Однако проблема для заемщиков заключается в том, что соответствовать банковским требованиям очень нелегко, а гибкость кредитных программ подразумевает изменение ставки только в сторону повышения. По словам замначальника управления по работе с корпоративными клиентами Московского кредитного банка (МКБ) Евгения Ельского, «таково следствие менее ликвидного залога и более высоких рисков невозврата».

Дорогое удовольствие

И крупным предприятиям, и физическим лицам (если не брать экспресс-кредиты) заемные средства обходятся дешево. Так, в декабре средневзвешенная ставка по кредитам нефинансовым организациям составляла 11%. Для граждан средний размер ставки по жилищным кредитам – 13%. Именно поэтому многие владельцы предприятий часто предпочитают брать кредиты в качестве физического лица. Кроме того, по словам Дмитрия Мельникова, часто предприниматели в небольших населенных пунктах хотят таким образом сэкономить на открытии расчетного счета и плате за его ведение в последующем.

Часто банки предлагают специальные программы для таких руководителей предприятий, облегчая процесс получения кредита. По словам Дмитрия Голубкова, в их банке собственники субъектов малого бизнеса могут воспользоваться таким продуктом, как нецелевое потребительское кредитование на основании финансового анализа деятельности их организаций. Однако есть в таком подходе и свои минусы. «Компаниям выгодно иметь хорошую кредитную историю, что помогает в дальнейшем более активно привлекать кредитные ресурсы. Многие банки сегодня предлагают сниженные процентные ставки и более длительные сроки кредитования при наличии положительной кредит-



Представителям малого бизнеса, как правило, нечего заложить под банковский кредит ФОТО АСИ ВОСТРИКОВОЙ

ной истории», – говорит Евгений Ельский из МКБ. Соответственно, если предприятию могут в дальнейшем потребоваться дополнительные средства (а так происходит почти всегда), то лучше все-таки идти традиционным путем.

Конечно, есть у банков и своя «ложка меда» для небольших предприятий. «Сам подход к анализу предприятий малого бизнеса другой, в отличие от классического кредитования. В основном анализируется управленческая отчетность, используются современные скоринговые методики – как следствие, сроки рассмотрения заявки и принятия решения значительно сокращены, что является неоспоримым плюсом», – отметил директор департамента кредитования корпоративных клиентов Бинбанка Ринат Шабакеев. Кроме того, государство хоть и не в требуемом объеме, но поддерживает малый бизнес путем создания специализированных фондов поддержки малого предпринимательства. «Государством созданы фонды по поддержке предприятий малого и среднего бизнеса, которые оказывают поддержку в получении кредита, выступают гарантами, в случае нехватки обеспечения компенсируют банкам часть процентной ставки, а также берут на себя часть риска на случай невыплаты кредита», – сообщил Евгений Ельский.

Недавно к поддержке кредитования малого и среднего бизнеса подключился и Банк России. В декабре он подготовил документ, упрощающий для банков процедуру выдачи кредита небольшим предприятиям. По словам заместителя директора департамента банковского регулирования и надзора ЦБ Владимира Чистюхина, банки при кредитовании юридических лиц, не имеющих залога необходимого качества, вынуждены создавать под такие займы повышенные резервы. Теперь ЦБ позволит банкам снижать размер расчетного резерва при наличии гарантии или поручительства фондов поддержки малого предпринимательства при субъектах РФ.

Издержки кризиса

Вместе с тем помощи государства на всех вряд ли хватит, особенно в период кризиса. А то, что сейчас происходит на мировых финансовых рынках, другим словом назвать нельзя. В результате проблем с выплатами по высокорискованной ипотеке в США с августа прошлого года крупнейшие международные банки начали нести миллиардные потери, что немедленно отразилось на рынках капитала: выпустить облигации или получить заем стало возможно только организациям с высоким рейтингом, и то под повышенный процент. Многие российские банки сразу лишились важных источников привлечения средств, необходимых для выдачи кредитов. Дополнительно ситуацию усугубило то, что на российский рынок вернулись самые крупные из корпоративных заемщиков: они тоже не могли занять денег за рубежом. Внутренний спрос на кредиты вырос, а фонды банков – уменьшились, что привело к росту процентных ставок.

Поэтому, как ни парадоксально, больше всего от международного кризиса пострадали заемщики из числа отечественных малых предприятий. В большие банки (в первую очередь Сбербанк и ВТБ) выстроилась очередь из первоклассных клиентов. И несмотря на то что оба монстра в первой половине прошлого года провели размещения своих акций и имели свободные средства, даже средние по размеру предприятия не могли получить у них заем. В сентябре минувшего года новый премьер-министр Виктор Зубков на заседании правительства поручил разбраться с ВТБ, поднявшим ставки одному из деревообрабатывающих предприятий на 2%, но проблемы его поручение не решило. Практически все банки из первой сотни столкнулись с наплывом заемщиков, которым отказали в госбанках. К осени большинство из них начали испытывать дефицит длинных ресурсов, а кредиты выдавались только крупным проверенным клиентам.

В итоге, если в среднем по банковской системе процентные ставки выросли во втором полугодии 2007 года на 1-1,5%, то для малого и среднего бизнеса стоимость заемных средств увеличилась на 2-3%. Ужесточились и требования к надежности заемщиков. Однако банки все равно не прекращают кредитовать. Главное, что удерживает их в сегменте МСБ и заставляет развивать его, – высокая доходность. «В настоящее время кредитовать малые и средние предприятия выгодно, и поэтому все большее число крупных банков выходит на рынок. Ежегодные темпы прироста портфеля кредитов малому и среднему бизнесу в ближайшие пять лет прогнозируются на уровне от 30 до 40%, что повлечет ужесточение конкуренции, и в перспективе кредиты для малого бизнеса станут более выгодными и доступными», – успокаивает Дмитрий Голубков.

Вместе с тем банкиры понимают, что в дальнейшем с вступлением России в ВТО средние банки не смогут выдерживать конкуренцию за крупных клиентов, и заранее начинают осваивать сегмент кредитов МСБ. «Небольшим кредитным организациям очень выгодно данное направление, так как, в отличие от кредитования крупных корпоративных клиентов, не требуется значительных объемов ресурсов, причем кредитный портфель будет доходнее и более диверсифицированный», – говорит Ринат Шабакеев. Но озаботились тем же самым и крупные банки. Так, одним из первых шагов Германа Грефа после его прихода в Сбербанк стало создание подразделения по работе с малым и средним бизнесом. «Рынок крупных клиентов уже распределен между банками, и переманить их от конкурентов сложно. Поэтому сейчас большинство банков, ранее ориентированных на крупных корпоративных клиентов, предлагают или разрабатывают программы по кредитованию малого бизнеса», – резюмировал Евгений Ельский из МКБ.

Георгий Мантулин

«Есть компании, о которых никто ничего не слышал»

Гендиректор ООО «Инвестиционная палата» – о создании фонда прямых инвестиций

В интервью „Ъ“ гендиректор воронежского ООО «Инвестиционная палата» Владислав Кузьмин рассказал о развитии нового направления деятельности организации – создании фонда прямых инвестиций, рассчитанного в первую очередь на малый и средний бизнес. Инвестпалата интересна тем, что является единственной в Центральном федеральном округе структурой, основанной не в Москве, которая занимается оказанием брокерских услуг и банковской деятельностью (ей принадлежит ОАО «Орловский социальный банк»).

— За последнее время у «Инвестпалаты» в регионах (прежде всего в Воронеже) появилось много конкурентов. Насколько конкуренция сказалась на результатах вашей работы?

— Основное направление нашей деятельности – фондовый рынок – развивается динамично. Поэтому серьезной конкуренции мы не ощущаем. По крайней мере, если говорить о Воронеже, наша компания присутствует тут с 1993 года и не прекращала своей деятельности даже во времена дефолта. Я уверен, что на местном рынке специалистов, которые работают у нас, просто нет. Не такая большая конкуренция и в тех регионах, где мы в прошлом году открыли филиалы. Попадая на новый

рынок, мы, по сути, оказываемся в равных с другими компаниями условиях – по уровню квалификации сотрудников уж точно. Во всяком случае, открытие в прошлом году 18 филиалов «Инвестиционной палаты» можно считать подтверждением того, что на данный момент конкуренция на рынке не так критична.

— Ваша организация давно специализируется на скупке акций тех или иных предприятий, иногда – под конкретного заказчика. Не ваших ли рук дело приобретение миноритарных пакетов воронежского «Рудгормаша» – как считается, в интересах нижегородской корпорации «Каскол»?





IBG[®]

Страховая
Бизнес
Группа





Страхование
имущества



Страхование
от несчастного
случая



Страхование
ответственности



Добровольное
медицинское
страхование



Страхование
строительных
рисков



Страхование
автомобилей

Воронеж, ул. Платонова, 16

☎ (4732) 59-7195

www.IBG.ru

Лицензия ФССН № 3229 от 14.03.07 г. ЗАО «Страховая бизнес группа». Реклама.

— Мы постоянно покупаем акции многих воронежских и инорегиональных компаний, участвовали в большом количестве сделок. Например, организовывали консолидацию пакета акций Воронежского завода железобетонных конструкций. А вот скупка акций «Рудгормаша» (специализируется на выпуске бурового и горнообогатительного оборудования. — „Ъ“), о которой вы говорите, пожалуй, была одной из немногих непрофильных операций, когда мы работали на заказ для иногороднего клиента, выступая в качестве брокера. Мы взяли его лишь потому, что изначально было понятно: само по себе предприятие нам неинтересно, но мы знали, где и как можно приобрести его акции. А около года тому назад мы приобрели у группы физлиц крупный пакет ОАО «Орловский социальный банк». Мы считаем, что наличие банка органически дополнит спектр наших финансовых услуг. В ближайшее время мы намерены открыть в Воронеже филиал кредитной организации, а в перспективе планируем открывать филиалы в других регионах.

— Кроме банковской деятельности и брокерских услуг, которые Инвестпалата оказывает уже давно, есть ли у компании специфические, нестандартные предложения клиентам?

— Сейчас мы создаем при палате отдельную структуру для прямых инвестиций. Фонд будет инвестировать средства в перспективные компании, где дополнительное привлечение капитала позволит существенно, а точнее в разы, ускорить темпы роста бизнеса как за счет органического роста, так и за счет сделок по слияниям и поглощениям. Инвестиции планируется осуществлять через входение в акционерный капитал — например, компания, нуждающаяся в средствах, проводит дополнительную эмиссию акций (чаще всего до 50%), которую покупает фонд. Фонд не участвует в оперативном управлении — оно осуществляется через участие в совете директоров и принятие стратегических решений.

— Почему компания решила заняться прямыми инвестициями? Не дает покоя слава фонда прямых

инвестиций Alfa Capital Partners, учрежденного «Альфа-групп», который до прошлого года являлся крупным акционером воронежского холдинга United Bakers?

— Не хотелось бы сравнений. Хотя да, сделка по приобретению, а затем продаже акций холдинга United Bakers (лидер российского рынка крекеров, в настоящее время принадлежит крупнейшему в мире производителю хлопьев — американской компании Kellogg's Company. — „Ъ“) фондом Alfa Capital Partners является классическим и для нашего региона наиболее ярким примером того, как своевременное и грамотное финансирование, а также некая помощь для менеджеров могут увеличить стоимость бизнеса в десятки раз. Основными потребителями нашей услуги станут компании, столкнувшиеся с недостатком финансовых ресурсов и невозможностью привлечь их через банковские кредиты. Для любого кредита требуется определенная залоговая масса. Но есть сегменты предпринимательской деятельности, которые не основаны на больших материальных ресурсах — телекоммуникации, медицина, интернет. Там есть интеллектуальный потенциал, налаженная система ведения бизнеса, команда управленцев. Но в банк они могут принести только бизнес-план, чего для получения кредита мало.

Проблемы с залогом есть у многих организаций, которые работают на быстрорастущих рынках. Но даже при его наличии иногда возникает необходимость привлечения дополнительных средств — темпы роста компании таковы, что одних кредитных ресурсов не хватает. Масштабы бизнеса увеличиваются в геометрической прогрессии. И компании не успевают находить адекватное финансирование. Фонд же инвестирует в уставный капитал. Соответственно, здесь нет требования платы за ресурсы. Средства получаются фактически бесплатными. Нет больших издержек (в виде процентов), которые тормозят развитие.

Кроме того, сейчас прямые инвестиции становятся более востребованными из-за сложившегося кризиса ликвид-

ности и ужесточения требований к заемщикам, повышения ставок по кредитам и установления кредитных лимитов (в особенности в регионах).

Финансовые средства нужны не только таким большим холдингам, как упоминавшийся United Bakers. Солидный бизнес может позволить себе работать с западными или крупными российскими фондами, которые инвестируют не менее \$20 млн. Однако есть более мелкий бизнес, который не дорос до вложений крупных фондов прямых инвестиций и у которого складывается похожая ситуация, а перспективы роста могут быть гораздо выше. Мы готовы закрыть свободную нишу по малому и среднему бизнесу, предлагая от \$1 млн.

— Какие секторы экономики вы считаете наиболее перспективными для прямых инвестиций?

— В принципе любые. Весь вопрос в масштабах и сегментации. В отличие от западных фондов, ориентирующихся на Москву и крупные города, мы рассматриваем в основном региональные проекты — компании, которые работают на быстрорастущем рынке (темпы роста от 20% в год) и могут вырасти до федеральных. Например, в сфере телекоммуникаций, медицине, торговле. Компании, которые уже зарекомендовали себя на локальном рынке, имеющие стабильные финансовые показатели, устойчивые конкурентные преимущества. Одним из главных критериев отбора проектов является наличие в компании сильной управленческой команды, которая имеет ясную стратегию развития.

— А вас не пугает непрозрачность малого и среднего бизнеса? Сейчас и банки ставят своей задачей ориентацию именно на малый и средний бизнес. Почему так происходит?

— А все просто. На сегодня клиентская база по крупным предприятиям давно поделена. А переманивать клиентов — дело неблагодарное. Но можно вырастить своего, лояльного банку клиента. Что касается непрозрачности предприятий малого и среднего бизнеса, то в отличие от западных и крупных российских фондов, которым требуется стан-

дартная международная отчетность, создаваемый нами фонд сможет работать с имеющейся отчетностью.

— Разве в Воронежской области есть проекты, которые стоит инвестировать? Насколько, по вашему мнению, изменилась инвестпривлекательность региона за последние годы?

— Судить о сложившейся инвестпривлекательности региона можно по публикациям газеты «Коммерсантъ» каждое утро. Но для нас было открытием, что в Воронежской области есть компании, о которых никто не знает, никто не слышал, но они обладают огромным потенциалом и уже начали или пытаются выходить за пределы региона. И такие структуры испытывают как раз подобные проблемы — взять кредит они не могут, а финансирование им нужно. У них есть толковая управленческая команда, технологии, доля рынка, четкие бизнес-планы, стратегия развития. Но не хватает финансовых ресурсов.

Такие предприятия имеются не только в Воронежской области. В том же Белгороде и Старом Осколе есть компании, которые прошли первоначальные этапы и им нужен какой-то толчок, который позволил бы им выйти на федеральный уровень. Например, возьмем старооскольскую торговую сеть «Шанс», специализирующуюся на продажах бытовой техники, которая сейчас активно развивается. Компании может не хватать банковских инвестиций, если проводить активную экспансию, открывая по два-три магазина бытовой техники в месяц. Но подобные сложности есть и у более мелких бизнес-структур.

— В чем заключается ваш финансовый интерес в прямых инвестициях?

— Выбирая объекты для вложений, мы прогнозируем, что в ближайшее время он покажет взрывной рост. А соответственно, через два-пять лет компания продемонстрирует итоги, которые не только снизят риски инвестиций в малый и средний бизнес, но и принесут доход выше того, что был бы получен, если бы средства были размещены как-то по-другому.

**Интервью взяла
Татьяна Карабут**



ул. Никитинская, 42

тел. 397-241

ЮНИАСТРУМ БАНК

Услуги корпоративным клиентам:
 Расчетно-кассовое обслуживание.
 Коммерческий Овердрафт.
 Кредитование под торговую выручку.
 Коммерческое кредитование.
 Лизинг недвижимости, оборудования и автотранспорта.
 Проектное финансирование.
 Кредитно-зарплатные проекты. Пластиковые карты.
 Банковские гарантии.
 Депозиты. Векселя.
 Кредитование предприятий и организаций
 в рамках исполнения государственного заказа.

www.uniastrum.ru

КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО). Генеральная лицензия Банка России №2771. Реклама

Банкиры поднимают ставки

Несмотря на кризис ликвидности, ударивший в прошлом году по мировой экономике, воронежских кредитных учреждений, по свидетельству местных банкиров, он почти не коснулся. Тем не менее некоторые банки вынуждены были пересмотреть процентные ставки по кредитам и ужесточить условия кредитования населения. Воронежские финансисты отмечают, что взамен потребкредитования, темпы роста которого в прошлом году значительно снизились, региональный финансовый рынок уже в нынешнем году выберет объектом для инвестиций малый и средний бизнес – в стремлении привлечь неохваченных до настоящего момента клиентов рискнуть готовы даже консерваторы.

Как считает управляющий воронежским филиалом ЗАО «Юникредит банк» (ранее – Международный московский банк) Виталий Минаков, в прошедшем году наблюдались бурный рост финансового рынка в первом полугодии и появление определенных кризисных явлений, связанных с кризисом банковской ликвидности, во втором полугодии. Вместе с тем пришел ряд новых региональных игроков, что сказалось на ужесточении конкуренции. По данным главного управления Центрального банка России по Воронежской области, в прошлом году здесь открыли филиалы десять кредитных организаций из других регионов – ОАО «Банк Восточно-европейской финансовой корпорации», ООО КБ «Западный», ООО КБ «Роспромбанк», ЗАО «Русстройбанк», ЗАО «Райффайзенбанк Австрия», ООО ИКБ «Совкомбанк», ОАО АКБ «Связь-банк», ЗАО КБ «Траст капитал банк», ОАО АКБ «Тверь», ЗАО «Эталонбанк». Кроме того, в 2007 году были открыты пять представительств банков, 16 кредитно-кассовых офисов, 13 операционных офисов.

Как следует из данных главного управления Центрального банка России, мировой кризис ликвидности обошел стороной воронежский финансовый рынок. В прошлом году кредитные учреждения региона наблюдали существенный рост практически по всем показателям – банки увеличили свои активы почти в 1,6 раза, задолженность по кредитам выросла в 1,5 раза (см. таблицу). Единственный показатель, по которому финансовые организации остались почти на уровне 2006 года, – объем потребительских кредитов (без учета автокредитов и кредитов на жилье). Таким образом, рост суммы кредитов, выданных физическим лицам (около 155%), получился в основном за счет автокредитования и ипотеки.

Президент Сбербанка России Герман Греф на своей недавней пресс-конференции в Воронеже пояснил, что его банк меньше других пострадал от кризиса в силу структуры пассивов банка – внешние привлеченные составляют менее 3%. Кредитный портфель только Центрально-Черноземного банка Сбербанка России составил к началу нынешнего года около 200 млрд рублей. Виталий Минаков утверждает, что благодаря поддержке акционеров Юникредит банк смог в прошлом году не снижать объемов предоставляемых кредитов. Более того, кредитование частных клиентов выросло в 4,3 раза по сравнению с началом 2007 года и достигло 1,1 млрд рублей.

Впрочем, кризис все-таки коснулся воронежского финансового рынка. Даже банки, не страдающие отсутствием собственного капитала, чья доля заемных зарубежных средств не превышает нескольких процентов, как минимум пересмотрели и ужесточили систему выдачи кредитов – например, подвергают более тщательной проверке платежеспособность заемщика. Как максимум – повысили про-



В связи с кризисом ликвидности некоторые банки все-таки были вынуждены пересмотреть процентные ставки ФОТО БОРИСА ВОЛХОНСКОГО

центные ставки на 1-1,5% годовых. Правда, управляющий филиалом «Уралсиба» Игорь Тарарыков объяснил увеличение процентных ставок не столько влиянием мировых тенденций, сколько желанием банкиров заработать больше на продукте. «Если на рынке востребован более дорогой продукт, почему его не продавать по высокой цене?» – заметил банкир.

Отчасти последствием ипотечного кризиса в США можно считать и охлаждение региональных банков к потребкредитам – в стремлении снизить риски финансисты обращаются к более надежным кредитным продуктам. «Когда широкими мазками на рынок начали выбрасывать потребительские продукты, он оказался не готов к такому повороту событий – в проценты зашивались риски, которые были восприняты клиентами неадекватно – население быстро набрало кредитов», – объяснил Игорь Тарарыков. Поэтому, по словам господина Тарарыкова, вполне логично, что рост потребкредитования в прошлом году существенно замедлился. Между тем, как считает управляющий «Уралсиба», сейчас кредитные организации пытаются скорректировать риски и доходность. «Не желая терять доходность, банки пытаются заменить свои продукты менее рискованными – автокредитами и ипотекой», – полагает Игорь Тарарыков.

Несмотря на напряженность в мировой экономике и стремление региональных банкиров минимизировать свои риски в прошлом году, в нынешнем воронежские банкиры ставят себе грандиозные задачи,

филиала составил около 60%. «Я не сторонник революций, поскольку подобные способы развития влекут за собой увеличение рисков», – признался Игорь Тарарыков. Виталий Минаков, в свою очередь, рассчитывает решить поставленные перед ним задачи, в частности, за счет клиентов других небольших банков, полагая, что они перейдут на обслуживание в Юникредит банк из-за проблем с ресурсами у мелких кредитных учреждений. «Что касается процентных ставок, то прогноз не самый утешительный – скорее всего, ставки по рынку продолжат плавный рост при условии нарастания конкуренции в банковском секторе», – уверен господин Минаков.

Аналогичного мнения придерживается и президент Сбербанка Герман Греф. «Очевидно, что в нынешнем году те процессы, которые происходили и продолжают происходить в США, внесут свои коррективы в рынок», – предположил господин Греф. По его мнению, темпы развития финансового сектора в 2008-м будут ниже, чем в прошлом году, что скажется на темпах роста экономики. Хотя, уверен президент Сбербанка, в России такое влияние будет значительно меньше, чем во многих других странах. Герман Греф считает, что удорожание привлеченных финансовых ресурсов из-за рубежа и более высокий инфляционный фон повлекут изменение ставок рефинансирования. «Все вместе приведет к тому, что мы скорректируем свою процентную политику», – признался он.

Игорь Тарарыков полагает, что кризис ликвидности может поставить под сомнения намерения некоторых банков, в том числе и «Уралсиба», привлечь стратегического партнера либо выйти на IPO. Впрочем, кредитные учреждения, по его мнению, все равно пойдут «дальше и глубже». Банкир уверен, что в нынешнем году продолжится экспансия в регионы западных банков и процессы укрупнения, слияния финансовых институтов.

Татьяна Карабут

связанные прежде всего с развитием кредитования малого и среднего бизнеса. Например, освоив в полной мере инвесткредитование крупного бизнеса (в первую очередь АПК), Центрально-Черноземный банк Сбербанка России в 2008 году намерен предложить практически целую программу кредитования начинающего бизнеса.

«Емкость рынка огромна», – объяснил интерес финансистов к малому и среднему бизнесу господин Тарарыков. Самому воронежскому филиалу «Уралсиба» поставлена задача по различным финансовым продуктам достичь роста от 70 до 120%. Хотя в прошлом году рост активов

Динамика отдельных показателей кредитных организаций			
ПОКАЗАТЕЛИ	01.01.2007	01.01.2008	Темп роста, %
Активы кредитных организаций, функционирующих в Воронежской области, млн рублей	94 708,8	150 854,2	159,3
Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам Воронежской области, млн рублей	20 408,4	31 643,4	155,1
Задолженность по потребительским кредитам (без учета кредитов на жилье и автокредитов), млн рублей	18 782,8	18 936,4	100,8
Задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам Воронежской области, млн рублей	43 399,3	65 842,5	151,7
Объем просроченных кредитов, млн рублей	770,5	1 099,5	142,7
Доля просроченных кредитов в общей сумме кредитов, предоставленных небанковскому сектору, %	1,1	1	
Вложения в ценные бумаги, млн рублей	771,3	943,5	122,3
Объем вкладов физических лиц, млн рублей	42 130,3	56071,4	133,1

ПО ДАННЫМ ГЛАВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ ПО ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ.

Розничная нарастающая

В развитии банковской розницы в России вполне отчетливо прослеживается тенденция замедления роста объемов кредитования – вследствие постепенного насыщения рынка данного вида банковских услуг населению. Кредитные организации вынуждены искать новые пути роста, используя в конкурентной борьбе современнейшие банковские инструменты и повышая доступность своей розницы. Центральное-Черноземный банк Сбербанка РФ почти вдвое снизил ставки по кредитам, а воронежский филиал «Русь-банка» увеличил максимальный размер кредита, выдаваемого без залога.

Развитие розничного банковского бизнеса в России происходит весьма стремительно. По данным Банка России, в 2007 году объем депозитов населения в коммерческих банках вырос на 35,4%, в то время как увеличение портфелей розничных кредитов еще более внушительно – 57%. Такие темпы роста банковского ритейла выглядят весьма весомо, особенно на фоне динамики банковских систем развитых стран Западной Европы, сопоставимой со значениями инфляции. В результате российский банковский сектор продолжает оставаться крайне привлекательным для экспансии со стороны иностранных банков.

Вместе с тем, если сравнивать нынешние темпы роста банковской розницы на российском финансовом рынке с аналогичными показателями прошлых лет, то они могут оказаться не столь впечатляющими. Например, только за позапрошлый год портфели кредитов населению банков выросли на 90,6%, а депозиты на 39,3%. В течение последнего года проявилась тенденция замедления роста розничного банковского бизнеса, связанная с насыщением рынка банковских услуг населению. Региональных игроков, впрочем, отмеченный тренд не смущает и тем более не заставляет отказываться от амбиций в розничном сегменте финансового рынка. По словам директора управления частных лиц Центрально-Черноземного банка Сбербанка РФ Александра Котукова, задача по наращиванию портфеля по рознице такова: на 1 января 2009 года он должен составить порядка 63 млрд рублей с темпом роста 156% (по итогам 2007 года – 43,8 млрд).

Советник управляющего по маркетингу воронежского филиала ОАО «Русь-банк» Андрей Карабут убежден, что рынок потребительского кредитования «далеко не вычерпан» – на сегодня кредитная история есть лишь у 3% населения РФ, тогда как в Китае, где на миллиард населения насчитывается лишь полторы сотни банков, – свыше 20%. По словам господина Карабута, «Русь-банк» намерен значительно активизироваться на развитии розничного направления в регионах.

Собственно, само насыщение происходит, прежде всего, вследствие географической экспансии розничных сетей банков, стремящихся выйти на новые территории с новыми продуктами. Так, если в 2002 году фронт банковской розницы проходил через главные российские мегаполисы Москву и Санкт-Петербург, а в 2004-м банки сражались за клиентуру крупнейших региональных центров (столиц краев и областей), то в настоящее время банки все активнее включаются в освоение малых городов и сел.

Действительно, численность и доходы населения в малых населенных пунктах, как правило, таковы, что исключают возможность работы подразделений нескольких банков. Приходя в «неосвоенную местность», банк открывает дополнительный офис, который должен окупиться за полтора-два года за счет активного предложения банковских продуктов по-

тенциальной клиентуре, которая весьма ограничена. Захватив таким образом населенный пункт, кредитная организация фактически исключает перспективу появления в нем дивизионов конкурентов, так как совместная работа двух конкурирующих допфилиалов с соответствующим разделом клиентуры в малом городе означает их фактическую нерентабельность.

Небольшие населенные пункты становятся последним оплотом для малых и средних российских банков, конкурирующих с крупными национальными и транснациональными кредитными организациями за розничного клиента. Именно здесь региональные банки могут занять сильные позиции и уйти от прямой конкуренции с ведущими финансовыми структурами, обеспечив себе стабильное будущее. Для крупных же банков малые населенные пункты становятся неинтересными, и их бизнес будет развиваться в крупных городах, где численность жителей вполне позволит еще несколько лет хорошими темпами наращивать клиентскую франшизу.

Географическая экспансия чревата экстенсивным тупиком, обострением конкуренции и, разумеется, вынуждает отечественные банки искать новые методы работы с клиентами, применять ранее не известные бизнес-модели, что может позволить некоторым банкам существенно расширить как собственную долю присутствия на рынке розничных банковских услуг, так и линейку оригинальных банковских продуктов.

Заметной инновацией на рынке российского банковского ритейла стала дистанционная розница. В качестве примера можно привести создание розничного банка «Тинькофф Кредитные Системы» (ТКС), развивающегося без классической сети продаж в виде филиалов и дополнительных офисов. Решение базируется исключительно на использовании дистанционных методов работы с клиентами. Уникальной особенностью такого проекта стала его монопродуктовость, что предполагает развитие исключительно за счет «пластикового» кредитования, без предложения других продуктов населению.

Выбор в качестве приоритетного направления имитирования кредитных карт объясняется тем, что данный сегмент рынка банковских услуг представляется одним из наиболее перспективных. На каждого россиянина приходится полторы карты, в то время как аналогичный показатель для жителей Западной Европы составляет три-четыре, а США – шесть-восемь карт. Вместе с тем низкая адресность дистанционной розницы, которая предполагает всеерные почтовые рассылки потенциальным клиентам, ведет к низкой эффективности. Так, по имеющимся данным, только на 1,5% от всех разосланных приглашений банк ТКС получил ответные согласия на выпуск кредитных карт, и лишь 0,25% респондентов в итоге активировали кредитные карты. А вот успех одного из лидеров банковского сообщества СНГ – казахстанского «Альянса» – основан

на использовании почты не только как канала распространения информации и сбора платежей. Прежде всего, с почтой было заключено соглашение, в соответствии с которым в каждом почтовом отделении выделялся сотрудник для работы с заемщиками банка. В таком случае взаимодействие с клиентами становится адресным, и у них возникает меньше вопросов по поводу того, что полученное по почте от банка приглашение не является мошенничеством.

В торговой сети «Мосмарт» появились точки продаж потребкредитов. В самом собою нет ничего удивительного, так как у большинства крупных ритейлеров уже давно арендуют площади российские банки, занимающиеся магазинным кредитованием. Уникальность же названного опыта в том, что кредиты выдаются под собственным брэндом, тогда как ни «Мосмарт», ни его «дочки» банковской лицензией не обладают.

Организация собственного банка требует слишком больших затрат, хотя такой путь и выбрали торговая сеть «Седьмой континент» и французский «Ашан», создавшие дочерние банки «Финсервис» и «Аккорд». Подобный вариант позволяет ритейлерам получить дополнительный доход и диверсифицировать общую структуру бизнеса за счет развития банковского направления, при том для сторонних банков такое веяние означает, что их могут в перспективе вытеснить из сектора магазинного кредитования.

«Мосмарт» предложил более щадящий для банков вариант развития – продавать под собственным брэндом кредиты других банков. В настоящее время в качестве такого банка-партнера выбран GE Many Bank. В целом подобная система франчайзинга вполне допускает возможность одновременной продажи под единым небанковским брэндом кредитных продуктов нескольких банков. Для них такая схема может оказаться также весьма выгодной, особенно в ситуации, когда собственный брэнд банка существенно уступает брэнду торговой сети. Малым и средним банкам такой путь продаж может позволить на равных конкурировать с крупнейшими российскими и транснациональными кредитными учреждениями.

Однако одним из основных аргументов в конкурентной борьбе остается повышение доступности банковской розницы. Директор управления кредитования частных лиц Центрально-Черноземного банка Сбербанка России Александр Котуков заметил, что, кроме популяризации среди населения потребкредитования, на протяжении последних двух лет банк идет на отдельные виды упрощения самих форм выдачи кредитов, в том числе снижение процентных ставок. Советник управляющего воронежского филиала ОАО «Русь-банк» Андрей Карабут сообщил, что многие банки идут на дифференцирование подхода к условиям кредитования населения в разных регионах. «Специфика Воронежской области, например, заключается в том, что по уровню доходов населения регион нельзя назвать

благополучным, но тут очень высока конкуренция финансовых организаций, – пояснил он. – Увеличение кредитного портфеля планируется за счет расширения целевой аудитории заемщиков, предоставления услуг кредитования, доступных не только людям с высоким достатком, но и бюджетникам, и другим категориям клиентов, чьи доходы не поднимаются выше среднего по региону уровня». Среди мер, направленных на решение такой задачи, господин Карабут назвал увеличение суммы необеспеченных потребительских кредитов со 100 тыс. до 250 тыс. рублей, возможность отсрочки в 6 месяцев по уплате основного долга по потребителю кредиту, а также дальнейшее упрощение процедуры выдачи кредита.

Банковская розница в России находится на том этапе, когда уже виден предел для простого экстенсивного развития банков. Подтверждение тому – данные банковской статистики, показывающей снижение темпов роста объемов розничного бизнеса. Заместитель председателя правления Московского банка реконструкции и развития Дмитрий Ладиков-Роев отмечает, что темпов роста 2007 года (70% рост объемов потребительского кредитования) в нынешнем году ожидать не приходится. Некоторые региональные банкиры к розничному сектору относятся со скепсисом. Как отметила управляющий воронежским филиалом банка «Тверь» Вера Иваненко, несмотря на то, что рынок розничного кредитования остается одним из перспективных направлений развития банковского бизнеса в области, нельзя не замечать нарастающие негативные тенденции – прежде всего рост дефолтных кредитов. «Только по линии судебных приставов в прошлом году было окончено в 45 раз больше производств по кредитам юридических и физических лиц, чем в 2006 году. Нельзя адекватно оценить усилия по возвратам ссуд, предпринимаемые банками и коллекторскими агентствами. В 2008 году ситуация будет ухудшаться, так как возникают большие сомнения по поводу повышения доходов основной массы населения и роста потребительской культуры», – пояснила она, добавив, что на первом этапе розничные программы банка будут являться фоном для работы корпоративного блока, а сначала потребкредиты станут выдаваться сотрудникам предприятий, входящих в группу «Гута», которой и принадлежит «Тверь», и работникам юрист, обслуживающихся в банке.

Вместе с тем ограниченность экспансии не означает приближения стационарного состояния банковского ритейла, предполагающего стабилизацию распределения рыночных долей между кредитными организациями. Совершенно очевидно, что перенасыщенность российского финансового рынка банковскими предложениями будет вести к обострению конкуренции между банками, которая переходит не только на новый уровень, но и в качественно иную плоскость, когда требуется освоение новых банковских инструментов.

Андрей Сокрустов

«Мы готовы к ипотечному буму»



СБЕРБАНК РОССИИ
ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНЫЙ БАНК



28 февраля состоялся брифинг председателя Центрально-Черноземного банка Сбербанка России Александра Соловьева. Брифинг был организован совместно Центрально-Черноземным банком Сбербанка России и газетой «Коммерсантъ в Черноземье». Финансист рассказал о результатах визита президента Сбербанка Германа Грефа, ближайших перспективах развития банка и наиболее актуальных финансовых продуктах.

– Александр Кириллович, недавно в Воронеже состоялось заседание Коллегии руководителей территориальных банков Сбербанка России с участием президента Германа Грефа. Какие задачи президент Сбербанка России поставил перед Центрально-Черноземным банком? Какие нововведения в связи с этим ждут банк в ближайшее время?

– В целом перед Сбербанком России стоит задача в течение этого года перейти на долгосрочное, трехлетнее планирование и разработать пятилетнюю стратегию развития. В течение этого года территориальным банкам, в том числе и Центрально-Черноземному, предстоит упрочить свои позиции на рынке, увеличить эффективность работы.

Каких-то кардинальных изменений в текущем году ожидать не следует. Я сейчас не говорю о процентной политике банка – эти изменения диктуются развитием и состоянием российской и мировой экономики. Но новых форм работы, организационно-структурных изменений в этом году не планируется. Сбербанк России приступает к разработке долгосрочной программы развития. Уже проводятся консультации с международными организациями, которые будут участвовать в конкурсе по выработке стратегических направлений работы банка. Понятно, что в мировой финансовой системе все апробировано. Но Россия находится в такой интенсивной стадии развития экономики, при которой просто перенести опыт работы мировых банков на нашу площадку не реально. Мы должны этот опыт адаптировать к российской экономике. Поэтому предстоит серьезная работа, в которой Центрально-Черноземный банк тоже сыграет определенную роль. Ведь среди территориальных банков (и это было отмечено президентом Сбербанка России) наш тербанк является одним из прогрессивных подразделений по развитию передовых технологий.

– Как изменился финансовый рынок Воронежской области и Черноземья в прошлом году и по какой причине? Сказались ли каким-то образом мировые тенденции, события на региональном финансовом рынке?

– В прошлом году всех, безусловно, волновал ипотечный кризис в США и события, которые за ним последовали. Однако, они в меньшей степени затронули Россию. Еще в меньшей степени это может коснуться Сбербанка России, потому что мы не работаем на зарубежных заемных средствах – мы привлекаем только около 3% из-за рубежа. У нас достаточный собственный капитал плюс средства вкладчиков, которые мало подвержены влиянию извне. Но цена привлечения средств, конечно, увеличится. Поэтому у некоторых кредитных учреждений возникнут определенные сложности. Уже сейчас отдельные банки пошли на увеличение процентных ставок по кредитам. По этой же причине сегодня поднимают и ставки по вкладам населения. Комментарии подобных решений считаю некорректным. Могу только сказать, что речь идет о банках, которые не являются ключевыми для банковской системы.

– Как складывалась в прошлом году работа Центрально-Черноземного банка Сбербанка России с юридическими лицами?

– Кредитный портфель нашего банка превысил 200 млрд рублей. И это, безусловно, благодаря кредитованию корпоративной клиентуры (160 млрд рублей). Причем, 80 млрд приходится на долю инвестиционного кредитования, чем мы особенно гордимся. Ведь инвестиционные проекты – это результат работы банка на перспективу, наш вклад в развитие реальной экономики.

В области строительства мы перешли на финансирование крупных проектов. Сегодня сами строители начали активно привлекать наши ресурсы на строительство жилья. Это – следствие наведения порядка в сфере строительства, в том числе и со стороны властей. Кроме того, население стало предъявлять более жесткие требования по срокам строительства объектов.

Что касается приоритетов в кредитовании, то мы, как и прежде, отдаем предпочтение проектам в области промышленности и АПК, связанным с импортозамещением. Еще одно приоритетное направление – развитие кредитования малого и среднего бизнеса. Нужно поддерживать

людей, начинающих свою деятельность в бизнесе. Я мог бы долго рассказывать, как мы финансируем, например, оборонку или АПК. Но это уже отработанные технологии. А малый бизнес – одно из новых и, я бы сказал, патристических направлений.

– Сейчас принято говорить о буме ипотечного кредитования. Так ли это на самом деле?

– Ипотечный бум, действительно, наблюдается. Он связан с ростом доходов населения. Два-три года назад этот продукт не был востребован. Почему? Во-первых, необходимо наличие первичного капитала для получения кредита. Во-вторых, люди должны обеспечивать обслуживание этого кредита, а это значит – иметь устойчивые доходы и стабильную работу. В-третьих, необходима гарантия устойчивости экономики – уверенность в том, что завтра не произойдут изменения в условиях кредитования, не будут резко повышены ставки и человек не попадет в зависимость от этих условий. Я ожидаю резкого увеличения объемов ипотечного кредитования. До настоящего момента свои жилищные условия улучшали в основном люди, которые имели для этого достаточно собственных средств. Сегодня о решении жилищной проблемы задумался средний слой населения, который в растущей экономике имеет стабильную работу, но недостаточно средств, чтобы самостоятельно купить жилье. Все это в комплексе дает основания предполагать, что средства населения будут направлены на решение первоочередных проблем, одной из которых является приобретение жилья. Мы готовы к этому. Наши продукты отвечают требованиям всех слоев населения. И хотя сегодня идет дискуссия – повышать ли нам ставки по ипотеке или нет – я считаю, что финансовое положение банка позволяет нам работать на тех условиях, которые существуют сейчас.

– Вряд ли бы у банка значительно сократилось количество клиентов после повышения ставки по ипотечным кредитам. А чем выше ставка – тем больше доход банка. Чем в таком случае объясняется ваша позиция?

– Мы считаем, что ипотечное кредитование – это «социальное» кредитование. Приобретение жилья мотивирует человека к активному труду, сохранению рабочего места. Кредит мотивирует членов семьи сохранить то, что они приобрели. Пока ты не являешься собственником, ты можешь только завидовать. Как только ты стал собственником, ты стремишься обустроить свое жилище, а это, согласитесь, мощный фактор повышения инициативности и в целом качества труда. С этих позиций я лично отстаиваю идеологию не изменять процентную ставку по ипотечному кредитованию. Безусловно, ипотека – не социальная помощь, но возможность сегодня улучшить жилищные условия, не накапливая всю жизнь. Тем более, что уровень инфляции «съедает» определенную часть накоплений, а цены на жилье растут. Кстати, сегодня жить в кредит в разумных пределах во всех странах является прогрессивной формой образа жизни.

В то же время у нас есть серьезные опасения, что недостаточная экономическая грамотность населения может привести к тому, что желания у определенной части заемщиков могут превысить их возможности. Впечатление, что чуть ли не каждый может получить этот продукт – обманчиво. Так что нужно четко взвесить

свои желания и возможности, прежде чем брать долгосрочный кредит.

– В этой связи насколько остро в банке стоит проблема невозврата кредитов физических лиц?

– Удельный вес просроченных кредитов физическим лицам в Центрально-Черноземном банке Сбербанка России составляет всего 0,4%. Причем, это кредиты, которые люди брали два-три года назад, и большей частью они связаны с мошенническими действиями, когда в банк представляли поддельные документы. Поэтому на стадии выдачи кредита очень важна разъяснительная работа. У нас крайне редко возникают проблемы с клиентами, хотя кредитный портфель составляет уже 45 млрд рублей. Когда человек приходит к нам, он сразу получает распечатку по срокам и суммам, которые должен платить. Я бы сказал, что консервативность банка играет только на руку клиенту – обид на банк от заемщиков нет.

– До сих пор в отделениях банка, у банкоматов Сбербанка России наблюдаются очереди. Когда и каким образом вы намерены решить эту проблему?

– Очередь часто возникает в период получения пенсий, зарплат, в так называемые платежные дни. Это наша болевая точка. Однако я бы не стал утверждать, что все плохо. У нас внедрено штрих-кодирование коммунальных услуг, быстрыми темпами приобретаем кассовые электронные терминалы, только в четвертом квартале прошлого года установили 150 банкоматов. Еще пять лет назад мы ввели систему, благодаря которой вы можете обслуживать свой вклад в любом филиале, а не только в том, где открыт счет.

В дальнейшем мы будем вести работу по переводу платежей населения на безналичный расчет. Я считаю это государственной задачей. У нас около четырех с половиной тысяч терминалов установлено в торговых точках, чтобы люди могли не только снимать деньги в банкомате, но и расплачиваться пластиковой картой. В конечном итоге, внедрение различных форм безналичного расчета могут привести к тому, что площади, которые у нас есть сегодня, не будут загружены. И хотя в области автоматизации мы пока отстаем от западных банков, думаю, в течение ближайших двух-трех лет мы полностью автоматизируем нашу работу.

Вместе с тем, банк проводит и реконструкцию помещений. Может быть, мы и проигрываем филиалам коммерческих банков в оформлении. Но Сбербанк России – массовый банк, и пойти на то, чтобы сделать 2-3 филиала высокочастотными, а остальные оставить в прежнем состоянии, мы не можем. Мы создаем везде равные условия и равно движемся вперед. В будущем, скорее всего, будем больше средств направлять в сельскую местность и развивать там филиальную сеть, а областные центры – переводить на безналичное обслуживание.

Безналичный расчет, помимо удобства и технологичности, обеспечивает еще и контроль за движением средств и финансовой деятельностью предприятий, работающих с населением. В магазине, работающем с пластиковыми карточками, уже невозможно обмануть при расчете. Кроме того, это еще и налоги. К каждому предпринятию не приставишь налогового инспектора или милиционера. Но, создав условия для расчетов «пластиком», мы тем самым повышаем «прозрачность» экономики, способствуем развитию добросовестной конкуренции.

www.kommersant.ru