

FiNANCE

Коммерсантъ Воронеж №1-2 31 марта 2009 года



ОТЛОЖЕННАЯ ИПОТЕКА РЫНОК ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РАЗВАЛИВАЕТСЯ НА ГЛАЗАХ | 4

РЕАЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРУ БАНКИ НЕ СПЕШАТ ПОВОРАЧИВАТЬСЯ ЛИЦОМ К ПРОИЗВОДСТВУ | 8

ВЫШЕ, МЕНЬШЕ, КОРОЧЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ УЖЕСТОЧИЛИСЬ. КЛИЕНТ ДОЛЖЕН СТАТЬ ИДЕАЛЬНЫМ | 12

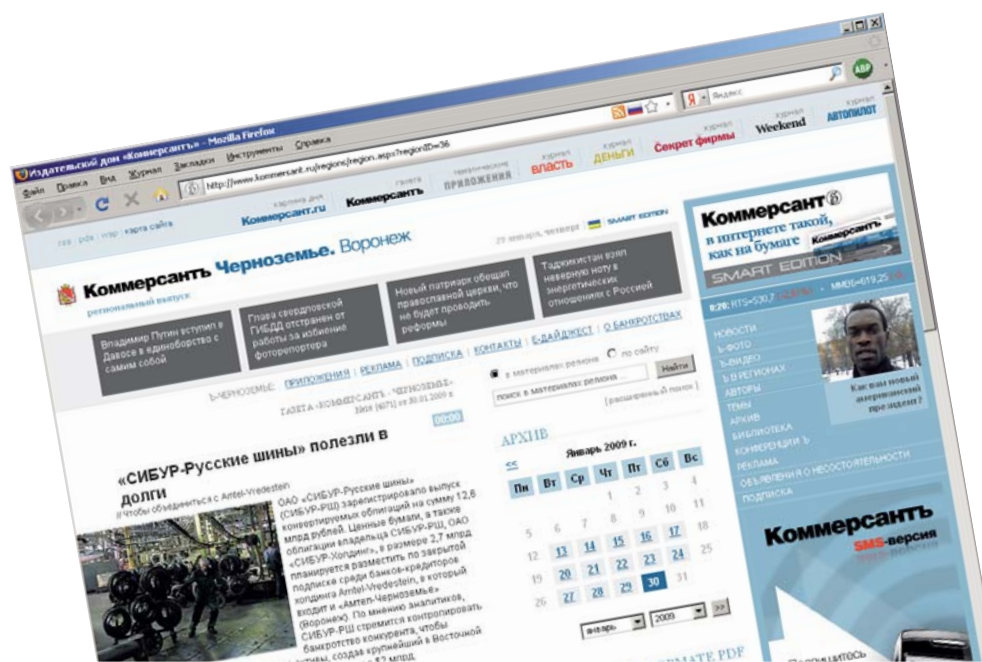
ВРЕМЯ ДИКТАТА ЦЕН ПРОДАВЦОМ ЗАКОНЧИЛОСЬ РИТЕЙЛ И ДЕВЕЛОПМЕНТ: НЕ ЖАДНИЧАЙ – ИЛИ ПРОИГРАЕШЬ | 16

Коммерсантъ online

А Вы знаете, что аудитории читателей online и печатной версии пересекаются не более чем на 25%?*

По вопросам размещения
online-рекламы обращайтесь
в службу рекламы
черноземной редакции:
(4732) 390 702

* оценочные данные экспертного заключения



FINANCE

Коммерсантъ Воронеж №1-2 31 марта 2009 года



ВИКТОР БЕККЕР
РЕДАКТОР FINANCE ВОРОНЕЖ

ВОЗВРАТ К РЕАЛЬНОСТИ

Кризис – штука неприятная. Банкротства, рост безработицы, снижение уровня доходов населения, затягивание поясов, депрессия. По мнению финансистов, кризисный пессимизм несет и позитивный заряд. Поэтому, что он возвращает нас к реальности. И предприятия, и обывателей он спускает с небес неумного потребления и наставляет на путь оптимизации, поиска новых нестандартных решений, предлагает новые продукты и раскрывает неожиданные углы зрения. Средства массовой информации переживают тяжелое время наравне со своими читателями. На смену гламуру и снобизму приходят прагматичность и мудрость. В первом номере Finance, и дай бог не последнем, мы попытаемся разобраться, насколько наш уже привычный пессимизм может быть конструктивен для нас же самих, рядовых потребителей финансовых услуг и потенциальных рекламодателей, ищущих простые пути навстречу друг другу.

В рубриках Cover Story, Trend, Analysis, Service мы будем рассказывать о методах выживания в непростых экономических условиях, основных тенденциях финансового рынка, анализировать на круглых столах с участием экспертов и игроков рынка текущую ситуацию, представлять новые кредитные и инвестиционные продукты. Другими словами, журнал Finance – ответ на финансовый кризис. Не только нас, журналистов, но и вас, рекламодателей. ■

COVER STORY

4

ОТЛОЖЕННАЯ ИПОТЕКА

СЕГОДНЯ ИПОТЕКА В ВОРОНЕЖЕ ПРАКТИЧЕСКИ ПРЕКРАТИЛА СУЩЕСТВОВАНИЕ: БОЛЬШИНСТВО КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ОТКАЗАЛОСЬ ОТ ИПОТЕЧНЫХ ПРОДУКТОВ, А СБЕРБАНК И ВТБ 24, В НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕМАХ ПРОДОЛЖАЮЩИЕ КРЕДИТОВАТЬ ПРИОБРЕТАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ, ВВЕЛИ ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЕ СТАВКИ И УЖЕСТОЧИЛИ УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА.

ANALYSIS

8

РЕАЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРУ

СЕЙЧАС ВСЕ – ОТ БИЗНЕСМЕНОВ ДО ЧИНОВНИКОВ – ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО НАКОНЕЦ-ТО НАСТУПИЛО ВРЕМЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ. ОДНАКО САМИ ЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГОВОРЯТ, ЧТО КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВО ВСЕ НЕ СПЕШАТ РАСКРЫВАТЬ ИМ СВОИ ОБЪЯТИЯ И ВЫДАВАТЬ КРЕДИТЫ.

SERVICE

12

ВЫШЕ, МЕНЬШЕ, КОРОЧЕ

ПОЛУЧЕНИЕ ПОТРЕБКРЕДИТА СЕЙЧАС ТРЕБУЕТ ОТ ЗАЕМЩИКА ГОРАЗДО БОЛЬШИХ УСИЛИЙ. ПРИ ЭТОМ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ВЫГОДНЕЕ НЕ СТАЛИ. ВМЕСТЕ СО СТАВКАМИ ВЫРОСЛИ И ТРЕБОВАНИЯ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ЗАЕМЩИКАМ. БАНКИ ТЕПЕРЬ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ПРИДИРЧИВО СТАЛИ ОЦЕНИВАТЬ СВОИХ КЛИЕНТОВ.

ANALYSIS

16

ВРЕМЯ ДИКТАТА ЦЕН ПРОДАВЦОМ ЗАКОНЧИЛОСЬ

РОССИЙСКИЕ РИТЕЙЛОВЫЕ СЕТИ, ОБРЕМЕНЕННЫЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКОЙ, ИНОГДА СТАРАЮТСЯ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ УВЕЛИЧИТЬ МАРЖУ С ЕДИНИЦЫ ТОВАРА И ПОПАДАЮТ В НЕКОНКУРЕНТНУЮ ЦЕНОВУЮ НИШУ.

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» – ВОРОНЕЖ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮРИЙ БЕЛОУСОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР КОНСТАНТИН ЧАПЛИН, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР ВИКТОР БЕККЕР, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ КАТЕРИНА ШМАКОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ ГАЛИНА БАШМАКОВА, ФОТОСЛУЖБА ОЛЕГ ХАРСЕЕВ.
«КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ, ШЕФ-РЕДАКТОР АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ, АРТ-ДИРЕКТОР АНАТОЛИЙ ГУСЕВ, ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ ЭДДИ ОПП, ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА АРСЕНИЙ БЛИНОВ.
УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68.
ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ» В ВОРОНЕЖЕ 394030, ВОРОНЕЖ, УЛ. СРЕДНМОСКОВСКАЯ, 31, (4732) 390-702.
СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (4732) 390-702. ОТПЕЧАТАНО В ОАО ПК «ОРИУС», ЛИПЕЦК, УЛ. МОСКОВСКАЯ, 83 (4742) 31-41-05.
ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБОЙ ПО НАДЗОРУ ЗА СОБЛЮЖДЕНИЕМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ МАССОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ И ОХРАНЕ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ В КАЧЕСТВЕ РЕКЛАМНОГО ИЗДАНИЯ. СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ ПИ №ФС 77-35216 ОТ 6 ФЕВРАЛЯ 2009 ГОДА.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» БЕСПЛАТНО. ТИРАЖ ПО РОССИИ 14300 ЭКЗ. ТИРАЖ В ВОРОНЕЖЕ 2300 ЭКЗ.

ОТЛОЖЕННАЯ ИПОТЕКА

К НАСТОЯЩЕМУ ВРЕМЕНИ ИПОТЕКА В ВОРОНЕЖЕ ПРАКТИЧЕСКИ ПРЕКРАТИЛА СУЩЕСТВОВАНИЕ: БОЛЬШИНСТВО КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ОТКАЗАЛОСЬ ОТ ИПОТЕЧНЫХ ПРОДУКТОВ, А СБЕРБАНК И ВТБ 24, В НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕМАХ ПРОДОЛЖАЮЩИЕ КРЕДИТОВАТЬ ПРИОБРЕТАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ, ВВЕЛИ ЗАГРАДИТЕЛЬНЫЕ СТАВКИ И УЖЕСТОЧИЛИ УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТА. НО, ВОПРОКИ ОЖИДАНИЯМ, КРИЗИСА НЕПЛАТЕЖЕЙ НЕ ПРОИЗОШЛО – К НАСТОЯЩЕМУ ВРЕМЕНИ ЛИШЬ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ ЗАЕМЩИКОВ ОБРАТИЛИСЬ В СТРУКТУРЫ АГЕНТСТВА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ДЛЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, А КОЛИЧЕСТВО ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ КВАРТИР ИЗМЕРЯЕТСЯ ЕДИНИЦАМИ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО В ТЕКУЩЕМ ГОДУ РЫНОК НЕ ВОССТАНОВИТСЯ. ЛЕОНИД ДИДЕНКО, АННА ЧЕРНИКОВА



СЕГОДНЯ ИПОТЕКА ВЫДАЕТСЯ ТОЛЬКО НА ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ, УЧАСТИЕ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ СЧИТАЕТСЯ РИСКОВАННЫМ

На 1 октября 2008 года в Воронежской области было выдано кредитов на приобретение жилья на 11,55 млрд рублей, суммарная задолженность по ним на эту дату составляла 9,2 млрд. В прошлом году по ипотечным программам проходило до 40% сделок с жилой недвижимостью, а среднерыночная ставка составила 12,9% (данные Центробанка). На местном рынке была представлена широкая линейка ипотечных продуктов: банки выдавали кредиты в рублях и валюте, на приобретение готового жилья и для участия в долевом строительстве, сумма первоначального взноса постоянно снижалась, а ряд кредитных организаций вообще от него отказался.

СТАВКИ УХОДЯТ В НЕБО

Рынок ипотеки пострадал от банковской паники одним из первых прошлой осенью. К настоящему времени ряд небольших банков просто ушел с рынка, а лидеры отрасли, активно работающие с ипотекой, уже подняли процентные ставки по своим ипотечным кредитным программам. В частности, в Сбербанке размер ставки погашения до регистрации залога недвижимости в пользу банка по программе «Ипотечный кредит» составляет 15-16% годовых, а по программе «Ипотечный+» – 14,75-15,75% (в рублях). Альфа-банк поднял минимальную и максимальную границы ставок в рублях по всем кредитным программам на 1,2 и 0,4% соответственно, и в настоящее время

ставки находятся в пределах 20,6-25,3%. Также среди повысивших ставки по ипотечному кредитованию – ВТБ 24, «Уралсиб» и ряд других банков. Сами банки объясняют удорожание заемных средств повышением ставки рефинансирования Центробанка и увеличившимся темпом роста инфляции в стране. «Это неизбежный процесс, который приводит к тому, что в итоге повышаются ставки по кредитам», – пояснял в своем недавнем интервью президент Сбербанка Герман Греф. Однако глава банка пообещал, что, по мере того как будет стабилизироваться экономика, падать инфляция и стоимость привлечения денег, начнет опускаться и ставка по ипотечным кредитам.

Однако удорожание кредита не единственное и даже не главное следствие кризиса. Многие кредитные продукты просто исчезли, например ипотечный кредит в долларах и евро, как из-за того, что девальвация сделала их непомерно дорогими, так и из-за общей неопределенности на валютном рынке. Банки резко увеличили и требования к первоначальному взносу по ипотеке. Так, Альфа-банк повысил размер первоначального взноса до 30% (ранее 20%) по кредитам на приобретение квартиры на вторичном рынке, до 40% (ранее 30%) – по кредитам на приобретение жилого дома (коттеджа). Практически во всех банках ужесточились требования к потенциальному заемщику, его доходам, наличию поручителей и т.д. Из-за проблем в строительной отрасли ипотека выдается только на готовое жилье, а участие в долевом строительстве обоснованно считается слишком рискованным (по данным воронежского правительства, на начало февраля в областном центре было заморожено до 60%строек).

В совокупности это привело к фактической недоступности ипотечных кредитов для потребителя. «Стоит признать, что ипотечного рынка в России больше нет, – считает аналитик «Финама» Сергей Фильченков. – Кредит реально получить только в Сбербанке или ВТБ, причем они очень внимательно относятся к анализу потенциала заемщика. А объем просроченной задолженности по ипотеке в целом по стране только за четвертый квартал прошлого года вырос в два раза». По оценкам эксперта, ипотечный рынок России в первом квартале 2009 года сократится в три-пять раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (по данным Ассоциации ипотечных компаний, общий объем выданных в первом квартале 2008 года кредитов составил 151 млрд рублей). «И мы не ожидаем, что в текущем году ипотека начнет восстанавливаться. Отрицательная динамика связана с общей экономической ситуацией в стране», – добавил господин Фильченков.

ВКЛАДЫ – РЕЦЕПТ ОТ ПРОМСВЯЗЬБАНКА



В условиях нестабильности на финансовых рынках оптимальным вариантом личных сбережений является банковский депозит – бесприигрышный по надежности. Об этом рассказывает заместитель управляющего Воронежским филиалом ОАО «Промсвязьбанк», кандидат экономических наук Константин Сергеевич СОКЛАКОВ.

Промсвязьбанк входит в число 15 крупнейших банков страны. Это универсальный банк, предоставляющий полный спектр услуг физическим и юридическим лицам. Сеть банка на территории России насчитывает 47 филиалов, около 170 дополнительных офисов и 1 представительство. За рубежом работают филиал банка на Кипре, представительства в Киргизии, на Украине, в Китае и Индии. В Воронеже филиал банка за №1 был открыт в 1998 году. Сейчас клиентов банка обслуживают 3 дополнительных офиса и 6 операционных касс в разных районах города.

- Константин Сергеевич, скажите, выгодно ли вообще в современных условиях держать вклады в банках?

- Если вы храните деньги дома, то последствия инфляции почувствуете гораздо быстрее и болезненнее. Рынок ценных бумаг нестабилен, доходность ПИФов постоянно снижается. Сегодня банковские вклады конкурируют в основном с металлическими счетами. Наш банк регулярно вводит новые продукты, которые высоко оценивают клиенты. Например, сезонные предложения с повышенными процентными ставками и возможностью расходных операций по вкладу. На вклад «Новогоднее настроение» за три месяца привлечено больше 8 млрд рублей. Сейчас готовим новый сезонный вклад.

- А как выбрать оптимальный вклад и при этом не прогадать?

- Важно определиться с главным – хотите ли вы получить максимально возможный доход или вам важнее свобода в управлении своим капиталом. В Промсвязьбанке клиентам предлагается несколько вариантов. Например, вклад «Моя выгода» – для клиентов, которые заинтересованы в получении высокого дохода на определенную сумму. Вклад «Мои накопления» – пополняемый вклад, его выберут те, кто стремится накопить нужную сумму к определенной дате. Вклад «Мой статус» – вклад для состоятельных клиентов.

- Будет ли Промсвязьбанк поднимать ставки по вкладам?

- Мы уже это сделали в начале февраля, когда ставки по рублевым вкладам выросли в среднем на 1-1,5 процентных пункта. А с 16 марта начал действовать еще ряд нововведений, которые касаются депозитной линейки. Теперь максимальная ставка по рублевым вкладам составляет 15,25% годовых, по валютным вкладам в долларах США и евро – 10,5% годовых. Разместить у нас вклады можно сроком от 31 до 731 дня.

- Застрахован ли в банке мой вклад? Как я могу узнать об этом?

- Ваш вклад в нашем банке застрахован – об этом обязательно есть запись в депозитном договоре. Промсвязьбанк входит в государственную систему страхования вкладов с 2004 года. Напомним, что на сегодняшний день сумма полного страхового возмещения составляет 700 тыс. рублей.

Не все знают, что застрахованы не только вклады, но и средства на счетах до востребования, банковских картах, а также те, которые поступают в качестве пенсий. Так что сразу снимать все деньги, например, с зарплатной карты не имеет смысла. Наши клиенты могут получать информацию по счетам и управлять ими по телефону, а также через систему интернет-банкинга PSB-Retail, которая считается одной из лучших в России.

- Дайте свой совет: в чем хранить деньги?

- В связи с неустойчивой экономической обстановкой, один из рациональных вариантов – вклад в трех валютах. Таким образом, вы не только не потеряете, но и реально нарастите свой капитал. Мы запустили такой продукт в декабре прошлого года, предусмотрев выгодные для клиентов условия. Такой вклад открывается в трех валютах одновременно, при этом вам нужно выбрать одну валюту как основную. Очень важно то, что клиент имеет возможность получить высокие проценты по основному, например в рублях, и дополнительно, например в долларах или евро, вкладам одновременно. А также может снять в любое время часть средств со вклада без ущерба для процентной ставки. Управлять своими средствами можно дистанционно, в том числе давая поручения на конвертацию.

- Какие возможности предлагает Промсвязьбанк для вкладчиков в отличие от других крупных банков?

- В целом гибкие условия позволяют каждому клиенту найти подходящий для себя вариант размещения средств. Линейка вкладов Промсвязьбанка предусматривает массу удобных для вкладчика опций. Наряду с высокими процентными ставками вы можете также использовать возможность частично снимать со вклада деньги без потери процентов, а также досрочно закрывать вклад при сохранении высокой процентной ставки.

Консультанты Промсвязьбанка ждут Вас в офисах по адресам:
г. Воронеж, ул. 20 лет Октября, 78;
Московский пр-т, 135;
пл. Ленина, 6а.

Тел. (4732) 60-10-10,
76-66-95. www.psbank.ru.

Мультивалютный вклад*

Управляйте вкладом в трех валютах!

Круглосуточный Контакт-Центр

8 800 555 20 20

звонок для регионов России бесплатный, в том числе с мобильных телефонов

www.psbank.ru



Промсвязьбанк

ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251, бессрочная.

Причем сами банки сегодня не заинтересованы в выдаче длинных кредитов. Так, за два месяца текущего года ВТБ 24 выдал в Воронежской области всего 21 ипотечный кредит на сумму 24 млн рублей. В банке признали значительное сокращение числа ипотечных кредитов, однако от конкретики уклонились. В Центрально-Черноземном банке Сбербанка также отказались сообщить свежие данные о реализации ипотечных программ, однако местные риелторы также отметили сокращение количества сделок с использованием ипотечных кредитов в три-пять раз. «Желающих кредитоваться стало меньше, – признала Анна Богомолова, директор агентства недвижимости «Фасад». – Люди не могут спрогнозировать свою платежеспособность в долгосрочной перспективе. Рынок ипотечного кредитования сейчас затих. Количество сделок с начала года в среднем сократилось в четыре-пять раз по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. И оживления пока не намечается». «В начале года на рынке наступил полный штиль», – согласилась с госпожой Богомоловой коммерческий директор агентства недвижимости «Трансферт» Галина Колокольникова.

ВРЕМЯ ПЛАТИТЬ

В Воронежской области до сих пор не нашли подтверждения многочисленные предсказания о кризисе неплатежей ипотечных заемщиков (на днях о такой опасности заявил во время визита в Воронеж первый вице-премьер Игорь Шувалов). В местных коллекторских агентствах говорят о двух-трех прецедентах, когда квартира была отчуждена у заемщика из-за невозможности выплаты кредита и выставлена на торги. Не спешат воронежцы и пользоваться возможностями по реструктуризации ипотеки. Напомним, в конце прошлого года правительство России одобрило программу господдержки заемщиков, испытывающих проблемы с обслуживанием долга. 31 декабря Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) опубликовало стандарты реструктуризации ипотечных кредитов. Чтобы попасть в программу, заемщик должен, в частности, подтвердить, что его ежемесячный доход упал ниже двух прожиточных минимумов с учетом выплат по кредиту. Основная схема реструктуризации – предоставление заемщику дополнительного кредита для погашения не менее 12 ежемесячных платежей по первому (проблемному) займу. Через год заемщик должен начать выплачивать взносы в полном объеме, а сумма кредита увеличивается на объем помощи, предоставленной АИЖК.

ОАО «Агентство жилищного ипотечного кредитования Воронежской области» (АЖИК), структура федерального АИЖК, готова договариваться с банками о годовой отсрочке, в течение которой сама возьмет на себя выплаты заемщиков или выкупит залоговые проблемные клиенты. Как объяснил гендиректор воронежского АЖИК Владимир Кузнецов, программа предполагает поддержку жителей региона, которые стали неплатежеспособными по ипотечным обязательствам, лишившись доходов из-за кризиса, например, в результате сокращения. «Мы будем работать напрямую с банками, в частности, для того, чтобы они предоставляли годовую отсрочку или шли на пролонгацию ипотечного договора с проблемными клиентами по выплатам», – пояснил он.



ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ ГОДОМ ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК СОКРАТИЛСЯ В ТРИ-ПЯТЬ РАЗ

> ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В РОССИИ БОЛЬШЕ НЕТ, А В СЕГОДНЯШНИХ УСЛОВИЯХ БАНКИ САМОСТОЯТЕЛЬНО НЕ СПОСОБНЫ ЕГО ОЖИВИТЬ. ДА ОНИ И НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ

Владимир Кузнецов отметил, что государственные меры включают и выкуп залоговых. «На соответствующие цели курирующее нас федеральное АИЖК предусмотрело 6 млрд рублей на всю страну», – уточнил он. По заверению господина Кузнецова, программа начнет осуществляться с апреля, а в настоящее время воронежское АЖИК ведет статистику потребностей рынка. «В Воронежской области, по моим ориентировочным расчетам, из 7 млрд рублей ипотечных кредитов, которые были взяты в 2008 году, по оптимистичным прогнозам 3% подпадут под нашу программу, по пессимистичным – 10%. Максимум выплат составит 700 млн рублей», – подчеркнул он.

Однако на конец марта в региональную структуру АИЖК обратились около 40 чело-

век. Поводы для обращения делятся поровну между критическим сокращением доходов и увольнением. «Ожидаемого нами ранее вала заявок пока нет, что можно объяснить новизной программы. Но в ближайшее время их количество начнет расти быстрыми темпами, так как сама схема реструктуризации ипотечных кредитов предельно проста», – рассказал Владимир Кузнецов. По его словам, программу тормозят сложности во взаимодействии с рядом банков, чьи головные офисы находятся в Москве. «При попытках сотрудничества мы сталкиваемся с тем, что у филиалов до сих пор нет схем реструктуризации ипотеки по стандартам агентства, что тормозит начало первых выплат». Назвать эти структуры Владимир Кузнецов отказался. Зато сообщил, с кем из банков удалось

установить сотрудничество в рамках программы реструктуризации ипотечных кредитов: Сбербанк, ВТБ 24, Московский индустриальный банк и Национальный резервный банк. «Люди приходят и из других банков, но помочь, к сожалению, удается не всегда в связи с тем, что при оформлении заемщиками кредитов не были предоставлены все необходимые документы, например – справки о доходах. Это вина не их, а банков, выдавших кредит. Но документы ведь обратной силы не имеют, из-за чего люди оказываются, мягко говоря, в неловкой ситуации».

Эксперты единогласно отмечают, что схема реструктуризации ипотечных кредитов востребована, поскольку речь идет о проблемных кредитах, погасить которые клиент фактически не может, а получение ставшего сейчас низколиквидным залога банкам вряд ли интересно. По их оценкам, возможностью реструктуризации в целом попытаются воспользоваться не более 5% заемщиков. «Со стороны заемщиков спрос на предложенную модель рефинансирования будет, но достаточно ограниченный – это крайний вариант, на который пойдут люди, у которых нет иного выбора», – пояснил Сергей Фильченков. По мнению эксперта, программа реструктуризации будет буксовать еще два-три месяца из-за консервативности банковской системы. Алексей Петров, замгендиректора ООО «Инвестиционная палата», рассказал, что крупные банки не заинтересованы в сотрудничестве с АИЖК и пока намерены решать вопросы с проблемными кредиторами самостоятельно, стремясь получить с них максимально возможные, с учетом финансового кризиса, выплаты. «Пока мы предлагаем клиентам, оказавшимся в трудной ситуации, собственную схему реструктуризации – увеличение срока кредита в целях снижения размера среднемесячного платежа», – сообщили Finance в представительстве Райффайзенбанка.

ЗАЕМЩИК БЕРЕТ ПАУЗУ

По мнению Сергея Фильченкова, в сегодняшних условиях банки самостоятельно не способны оживить ипотечный рынок. «И не за-

• ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

РЕСТРУКТУРИЗИРОВАЛИ

20 марта федеральное Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК) вынесло первое положительное заключение по заявке от жителя Воронежской области. 5 марта жительница Воронежа Ольга Т. обратилась в ОАО «АЖИК Воронежской области» с просьбой о реструктуризации ипотечного займа в связи с потерей работы. Федеральное АРИЖК сочло, что и заемщик, и кредит соответствуют требованиям, установленным Стандартом реструктуризации ипотечных кредитов. В течение года, начиная с апреля, агентство будет ежемесячно перечислять на счет кредитора (ВТБ 24) 17 тыс. рублей в счет погашения основного кредита заемщика. Размер годовой процентной ставки по реструктурированному ипотечному кредиту составит 12, 25% годовых (как и по основному займу).

— Я работала директором филиала одной из компаний по продаже мобильных телефонов, – рассказала Finance Ольга Т. – В конце 2007 года приобрела по ипотеке двухкомнатную квартиру со сроком кредитова-

ния на 20 лет. Наш с мужем совокупный семейный доход на тот момент составлял 50 тыс. рублей в месяц. Причем из них большую часть в семейный бюджет приносила я. Ежемесячно мы должны были выплачивать по кредиту 17 тыс. рублей. Оставшихся 33 тыс. на жизнь нам вполне хватало. Но, после того как начался кризис, в конце января наш филиал был ликвидирован, и я лишилась работы. Доходы мужа тоже сократились. Если мы теперь будем продолжать выплачивать кредит, то у нас на жизнь ничего не останется. А ведь у нас еще и маленький ребенок.

По словам Ольги Т., она и не надеялась, что в ОАО «АЖИК Воронежской области» ей смогут помочь. Но неожиданно для нее решение было положительным:

— Я уверена в том, что смогу найти работу в течение нескольких месяцев и восстановить платежеспособность нашей семьи.

Остается добавить, что на сегодняшний день это пока первый и единственный подобный случай в Воронеже. ■

интересованы в этом, – добавляет эксперт. – Даже при наличии существенных свободных ресурсов развивать ипотеку в текущих условиях – значит брать на себя существенные дополнительные риски. Государство делает все, чтобы проблемы в финансовом секторе не приобрели угрожающего характера. Специфика российского ипотечного рынка такова, что большего и не требуется. Конечно, можно компенсировать часть ставки по ипотечным кредитам и т.д., но зачем? Деньги государству нужны для других целей, а быстрое восстановление ипотеки – отнюдь не самоцель», – резюмировал эксперт. По мнению аналитиков, восстановление рынка ипотеки начнется не раньше, чем через полгода

после начала общего подъема экономики – и заемщикам, и кредитным организациям нужно будет «психологически восстановиться», чтобы строить планы на будущее.

Впрочем, в последние недели риелторы отмечают некоторый рост числа сделок. «Только на прошлой неделе за кредитами к нам обратились семь человек. Кредиты продолжают выдавать Газпромэнергобанк, ВТБ, Сбербанк», – сообщила Галина Колокольникова. По ее мнению, оживление в сфере покупки жилой недвижимости связано с падением курса доллара и тем, что потенциальные покупатели перестали ждать значительного падения цен. «Но, конечно, с докризисным временем сравнить нельзя», – признала риелтор. ■

Группа компаний «Основа»



394030, г. Воронеж,
ул. Революции 1905 года, 66
e-mail: info@basis-invest.ru

тел./факс: (4732) 61-00-82,
61-00-83, 61-00-84, 61-00-85
<http://www.gc-osnova.ru>

РЕАЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРУ

ПОСЛЕ ПЕРВЫХ КРИЗИСНЫХ МЕСЯЦЕВ НАСТУПИЛО ОТНОСИТЕЛЬНОЕ ЗАТИШЬЕ. СЕЙЧАС ВСЕ – ОТ БИЗНЕСМЕНОВ ДО ЧИНОВНИКОВ – ГОВОРЯТ О ТОМ, ЧТО НАКОНЕЦ-ТО НАСТУПИЛО ВРЕМЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ. ОДНАКО САМИ ЕГО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГОВОРЯТ, ЧТО КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ВО ВСЕ НЕ СПЕШАТ РАСКРЫВАТЬ ИМ СВОИ ОБЪЯТИЯ И ВЫДАВАТЬ КРЕДИТЫ. БАНКИРЫ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО ТЕПЕРЬ ПРИ ОЦЕНКЕ ЗАЕМЩИКА СМЕНИЛИ ДВУКРАТНОЕ УВЕЛИЧИТЕЛЬНОЕ СТЕКЛО НА ЧЕТЫРЕХКРАТНОЕ. В «КОНСИЛИУМЕ», ОРГАНИЗОВАННОМ FINANCE, БИЗНЕСМЕНЫ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСТАРАЛИСЬ, СИДЯ ЛИЦОМ К ЛИЦУ, РАЗРЕШИТЬ ВОЗНИКАЮЩИЕ МЕЖДУ НИМИ ПРОТИВОРЕЧИЯ.



ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ: «В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕСТРАХОВАЛИСЬ»



АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ: «ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ НОРМАЛЬНЫЕ, НО КРЕДИТОВ ДОБИТЬСЯ ТЯЖЕЛО»



ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ: «СТАВКА В 25% БУДЕТ ПО ПЛЕЧУ БИЗНЕСМЕНУ, ЕСЛИ ОН СОКРАТИТ ИЗДЕРЖКИ»

19 марта на «Консилиумъ» собрались депутат облдумы, гендиректор ОАО «Холод» Анатолий Шмыгалеv, управляющий воронежским филиалом банка «Уралсиб» Александр Донкарев, управляющий филиалом МДМ-банка Евгений Жуков, а также и.о. президента ЗАО «Управляющая горная машиностроительная компания „Рудгормаш“» Аркадий Можайтов. Вели встречу корреспондент «Коммерсантъ» в Черноземье Евгений Тимошин и редактор Finance Виктор Беккер.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. Президент России Дмитрий Медведев недавно заявил, что эгоизм отдельных банков не должен мешать развитию реального сектора экономики. Соответственно, первый вопрос обращаем к участникам круглого стола от бизнеса. Насколько правильно повели себя кредитные организации в условиях финкризиса, не было ли лишней перестраховки порой?

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Понятно, что в той ситуации, которая началась минувшей осенью, банки стали действовать так, как считали нужным для того, чтобы выжить. Условия ужесточились, это факт. А в итоге пострадали мы – реальный сектор экономики.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Такое мнение можно назвать верным лишь отчасти, потому что осенью стратегию выживания приняли все. Не только банки, но и бизнес, как крупный, так и средний и малый, стали перестраховываться.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕV. Я вообще не считаю, что со стороны банков с учетом кризиса стала применяться какая-то принципиально новая стратегия во взаимоотношениях с клиен-

тами. Я бы сформулировал по-другому: банки не пошли на неоправданные уступки своим клиентам и не стали обильно выдавать кредиты предпринимателям, у которых ухудшилась ситуация в бизнесе, якобы для их спасения.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕV. И скажите теперь, во сколько раз у вас объем выданных кредитов сократился?

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕV. Предлог «в» здесь вообще не подходит. Я бы даже не сказал, что на 50% упали.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕV. Держу пари, что у вас в три раза сократилась выдача кредитов юрлицам.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕV. Согласен на такое пари. На что спорим?

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕV. Да, но только исключим из условий перекредитовку. Потому что сейчас большинство кредитных организаций рапортует о стабильных показателях по объемам выданных кредитов. Но умалчивается, что зачастую речь идет о перекредитовании тех клиентов банка, которые оказались в сложной ситуации. Логика абсолютно правильная – дать должнику передышку, чтобы он остался на плаву и впоследствии, когда поутихнет кризис, смог расплатиться, ведь проблемы у всех временные, а клиентов надо беречь.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕV. Тогда спор будет нечестный. Я бы не сказал, что мы неохотно даем кредиты новым клиентам. Просто надо учитывать способ, каким бизнесмены добиваются выдачи займа. Сейчас многие предприниматели обращаются во все банки сразу – благо в Воронеже у нас кредитных организаций хватает, – а потом устраивают ненужную истерию, что им не дают кредитов. Се-

годня даже активизировались финансовые компании, которые специализируются на оказании услуг посредника между бизнесменом и банком. Ходят и пытаются договориться о кредите, заметьте, не для себя. Учитывая такой «рассылочный» способ сотрудничества с банками, неудивительно, что много отказов. Иногда предприниматели даже просто не доводят дело до конца: скинули в банк предложение, от них потребовали, допустим, дополнительной информации, а они начинают заявлять, что уже все, кредит не дали.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Ну да, почти любой бизнесмен обращается сразу в несколько кредитных организаций, когда ему нужен кредит, что же тут такого – абсолютно нормальное явление. Я тоже сейчас веду параллельно переговоры сразу с шестью банками о кредите. Кто быстрее даст или на более выгодных условиях, у того и возьму. Я на другой момент хочу обратить внимание. Все вы знаете, что промышленное предприятие в принципе не может работать без заемных средств. Взять конкретный пример «Рудгормаша»: у нас много продукции идет на экспорт, а по нему, как правило, предоплаты не бывает, она идет по факту поставки. Но чтобы поставить, нужно сначала произвести, а денег на это нет. Мы сейчас делаем опытный образец колтюбинговой машины для «Газпрома»: это установка, которая производит ремонт нефтяных скважин – очищает от парафина. В России их пока вообще не производят. И нам надо доделать сейчас опытный образец, сдать его на испытания в «Газпром», а потом участвовать в тендере компании на выпуск

десяти таких машин. Цена вопроса – порядка 350-400 млн рублей, не самые большие деньги, но для нашего завода – хороший заказ. Проект профильным для нас не назовешь, раньше мы такие не рассматривали, конечно, но сейчас в условиях кризиса считаем его перспективным. Однако для его реализации нужны деньги, а кредит пока взять не получается.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. А разве вам «Газпром» не может, например, 25% предоплаты сделать?

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. «Газпрому» это не нужно. Если мы станем у него деньги просить под будущие машины, он их за границей купит – у тех же белорусов, они сейчас колтюбинговые установки на совместном с американцами предприятии делают.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. В словах господина Можайтова есть определенный резон. «Газпром»

История кредитная тоже превосходная – ни одного предыдущего займа ни на день не просрочил. И что же? У него просят в залог его акции, ссылаясь на предписания центрального офиса.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. Действительно, такой способ защиты от просрочек и невозвратов сейчас активно применяется банками. А какие еще механизмы такой страховки сегодня действенны?

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Есть фраза: «Хороший заемщик – мертвый заемщик». (Общий смех.) А механизмов, конечно, много. Более энергично работают службы сопровождения кредитов и безопасности. Учащается регулярность проверки залогов, изменились их дисконты. По недвижимости, например, они выросли с 20-30 до 50% и выше. Личное поручительство, опять же, получило широкое распространение.



АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ: «БАНКИ НЕ ПОШЛИ НА НЕОПРАВДАННЫЕ УСТУПКИ КЛИЕНТАМ»



АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ: «БУМАГИ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ ЧЕРЕЗ ПАРУ ЛЕТ СИЛЬНО ВЫРАСТУТ В ЦЕНЕ»

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Я бы сравнил ситуацию с качелями, в этом Аркадий Можайтов прав. Но, конечно, относительное благополучие за счет высоких мировых цен на нефть нас успокоило. Многие бизнесмены находились в полной уверенности, что вот так все хорошо будет и дальше. Поэтому к кризису многие оказались не готовы. Почему, кстати, «Рудгормаш» не разработал колтюбинговую машину до кризиса, когда были деньги и, соответственно, возможности?

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. Так, похоже, что представители банковского сектора отбили атаку и перешли в наступление...

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Да, наконец-то мы хоть немного бизнес покритиковали, а то поначалу складывалось такое впечатление, что во всех бедах банки виноваты. Я математик и не хочу рассматривать проблему односторонне.



ВИКТОР БЕККЕР: «КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА МОЖЕТ ПОМОЧЬ»

вряд ли не расплатится за поставки, то есть заказ надежен. Почему ни один банк сейчас не согласится финансировать строительство с нуля элитного ЖК – это понятно, а здесь вроде бы надежный заказ...

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Когда «Рудгормаш» выиграет тендер – тогда, уверен, сразу несколько банков выразят готовность кредитовать, но мне-то сейчас деньги под реализацию проекта нужны.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Кстати, не факт, что, даже выиграв тендер и получив под него кредит, вы сможете реализовать проект – негативных примеров множество, так что с точки зрения банка все далеко не так просто и однозначно выглядит.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Давайте вспомним все-таки, что мы не по понятиям выдаем кредиты, а по закону. Вот приходит ко мне клиент и заявляет: я получил крупный заказ от надежного партнера. Что же, банк ему должен сразу деньги выложить? Да банки же одни из самых бюрократических организаций! А баланс какой у тебя, а оборотные средства, а кредитная история, залог какой опять же? В таких случаях от десятков деталей решение зависит, крупных и мелких, и перспективность бизнес-проекта не имеет абсолютно решающей роли.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. И все-таки порой вы не даете кредит, руководствуясь совершенно непонятными принципами. Другой вариант – предлагаете неприемлемые условия. Например, один знакомый промышленник пришел в крупный госбанк за кредитом. У него со всеми бюрократическими, как вы говорите, нюансами отлично все было.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Ничего удивительного, что в условиях кризиса оно является одним из надежных способов проверить благонадежность заемщика.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Конечно! Когда учредитель или совладелец предприятия заявляет, что не хочет давать личное поручительство под кредит, у меня сразу возникает резонный вопрос: а вы что же, не собираетесь его возвращать?

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Во многих ресторанах висит табличка: заведение может запретить вход любому посетителю без объяснения причин. То же самое правило, только без табличек, присутствует и в банковском секторе. Да и вообще, почему я должен заботиться о бизнесменах и выдавать кредиты, если им, допустим, не хватает имущества под залог? Нужно привыкать к новым условиям. Просто воронежские предприниматели были в свое время избалованы банками. В городе огромное количество филиалов кредитных организаций, уже больше 60, и не у каждой есть четкий и вменяемый план работы. Поэтому кредиты выдавались практически всем подряд, без разбора, что сильнейшим образом развратило воронежский бизнес. Управляющие банков буквально с авоськами коньяков бежали по предпринимателям и зазывали их к себе в клиенты. Абсолютно неадекватная ситуация была...

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Вам она, безусловно, не нравилась. Зато сейчас для банков отличное время наступило – теперь не вы, а мы бегаем к вам с авоськами. Хотя посмотрим, может, через пару лет опять очередь банков придет.

В том, как развивалась ситуация, отчасти виноваты и бизнес, и банковский сектор – каждый по-своему. А взять физлиц, которые открыли огромное количество депозитов в валюте и сейчас в буквальном смысле молятся Богу, чтобы евро еще больше подорожал. А как отразится такое развитие на ситуации в экономике, их не беспокоит. Еще один нюанс: у нас систематически проверяется баланс, нас жестко контролируют Центробанк, собственная служба внутреннего контроля, налоговики... Я даже активно борюсь с обналичкой, как рекомендует прокуратура. А все потому, что для банка попасть в какой-либо скандал сродни катастрофе. А теперь давайте посмотрим, насколько добросовестно и порядочно себя бизнес ведет? Вот много ли в воронежских банках сейчас белых зарплатных проектов, кто как думает?

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Они есть у всех крупных предприятий как минимум.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Согласен. Но никак не в малом и даже среднем бизнесе. Думаете, адекватно соотношении кредитных портфелей и объемов зарплатных проектов? Нет, конечно.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Коллега прав. Во многих воронежских компаниях зарплата конвертируемая, в том смысле что в конвертах выдается.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. В том то и дело, что кредиты брали все, но проекты вели нецивилизованно. На днях, например, судебные приставы накладывали арест на имущество одного из наших должников. Арестовали три личных машины: BMW X6, Range Rover и еще одну, я уже забыл модель, но тоже бизнес-класса. Пони-

маете, да? Ездили спокойно люди на очень дорогих машинах (не хочу даже подозревать, что часть кредита на покупку данных авто и была потрачена) и не переживали, что у них кредит просрочен. И главное – абсолютно уверены в своей правоте. Потому что, когда приставы их машины арестовали, самая мягкая фраза из ругани в наш адрес была о том, что они работать с нами больше не будут.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. Давайте поговорим о кредитных ставках. Вопрос банкирам: какие у вас сегодня ставки по кредитам для юрлиц?

ВИКТОР БЕККЕР. И насколько такой уровень ставок дает возможность бизнесу окупать вложения?

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. У нас для юрлиц действуют ставки в коридоре от 20 до 30% годовых.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Примерно так же, как у коллег. Может быть, чуть ниже верхняя планка – на уровне 28%.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Для нас рост ставок не стал большой проблемой. Мы же тоже повышаем цены на свою продукцию.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. В условиях кризиса участились ситуации, когда ко мне приходит бизнесмен и просит кредит под 19%. Я ему отвечаю, что под 19% не могу, предлагаю 20%. А он, в свою очередь, заявляет: нет, я еще один процент не вытяну. Ну как после таких слов ему деньги давать, если он на волоске висит, если у него еще один процент нагрузки – и бизнес уже ломается?

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Конечно, есть отрасли, которые сегодня могут выдержать ставки на уровне 45%, у них проблем нет сейчас. Но в целом сократилось количество предприятий, готовых взять сегодня кредит, после роста ставок.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Сейчас необычайную популярность получило слово «оптимизация». Думаю, в сегодняшних условиях высокой инфляции ставка в 25% легко будет по плечу бизнесмену, если он сократит издержки и повысит рентабельность бизнеса. Сейчас от любого предприятия требуется высокая эффективность.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Опять же, если говорить об окупаемости, то раньше семилетний срок в бизнес-плане вообще ни один клиент не писал. Все приходило с проектами с окупаемостью за три-пять лет. А сейчас, конечно, сроки увеличились. Но почему пугаться-то нужно этого? Ничего страшного не вижу в том, что проект, который раньше окупался за три года, теперь вернет вложения через десять лет. Главное, чтобы он стоящим был. Просто бизнесмены привыкли к быстрым деньгам, и отвыкнуть от хорошего, конечно, непросто.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Судя по тому, что инфляция по итогам года составит где-то 18-20%, процентные ставки в банках выглядят вполне нормальными. Другое дело, как добиться, чтобы они под них кредиты выдавали поактивнее.

ВИКТОР БЕККЕР. Насколько активное кредитование малого бизнеса может помочь сейчас стабилизации ситуации?

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Здесь все просто – один у тебя клиент с миллиардом рублей или десять по сто миллионов – какой вариант лучше? Конечно, второй. Вам любой банкир скажет, что кредитный портфель должен быть диверсифицированным. Потому что рисков меньше, не так зависишь от отдельных крупных клиентов.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Да, я тоже своим подчиненным всегда напоминаю: мне не нужен один розовый слон, лучше принесите двести серых мышек.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Когда я в областном правительстве работал, то курировал в том числе Фонд

поддержки малого предпринимательства. Активно кредитовали бизнесменов малыми кредитами, которыми банки никогда даже заниматься не будут, – там суммы были вплоть до 10 тыс. рублей. И там ставка еще два года назад до 60% доходила, а люди в очереди стояли! Так что малый бизнес всегда заинтересован в кредитах, другое дело, что их в банках порой воспринимают «мелочовкой» и не всегда считают нужным с ними возиться.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Кстати, не стоит забывать, что у нас в области субсидируется процентная ставка по кредитам для малого и среднего бизнеса – на две-третьи ставки рефинансирования Центробанка. Мы сейчас готовим документы, чтобы принять участие в данной программе и, соответственно, более активно кредитовать предпринимателей.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Да, мы по ней тоже работаем. Другое дело, что, как говорит господин Можайтов, банки не всегда хотят возиться с малыми предпринимателями. А вы спросите: они сами как сильно хотят кредиты получать? Некоторым из них говоришь – вот такая отличная программа есть, подготовь необходимые документы, войди в нее, и тебе, и нам лучше будет. А бизнесмен в ответ начинает рассуждать в таком ключе: у меня времени нет на оформление документов. Так что я бы и хотел сейчас активнее кредитовать малый бизнес, но не все получается, как хотелось бы.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Здесь главная проблема в надежности заемщика.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Согласен. Сегодня один из главных рисков – неблагоденность заемщика. Особенно почему-то распространяется среди сельхозпредпринимателей. Менталитет, может быть, виноват. А второй основной риск – если с заемщиком что-то случится, но здесь уже предугадать нельзя.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. Кстати, раз уж речь зашла о рисках, как сегодня у банков дела обстоят с просроченной задолженностью? Насколько быстрыми темпами растет и как с ней боретесь?

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Показателей я не буду озвучивать, поскольку информация является закрытой. Но она не вышла за критические рамки, могу заверить. И вообще, не считаю данную тему тревожной. Потому что, в первых, порядочный бизнесмен будет платить в любой ситуации. Пусть с небольшой задержкой, но будет – факт, на мой взгляд. А таких клиентов все-таки большинство.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Могу успокоить – мы с битами не ходим к клиентам.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Точно, мы не ходим, ходят подчиненные. (Общий смех.) Шутка! А так, конечно, стараемся работать в досудебном порядке, потом, если нет другого выхода, действуем через суд, приставов. Сотрудничаем и с коллекторами опять же.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Мы не стараемся выходить на распродажу залогов клиентов. Не профиль банка – торговать землей, машинами, станками. Но если год назад такой практики вообще почти не было, то сейчас подобных примеров все больше. Поэтому в ближайшее время нам, боюсь, придется более активно заниматься распродажей залогов.

ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ. Какие еще есть способы более активно нивелировать последствия, которые возникли у клиентов банков в условиях кризиса?

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Банки, которые прочно стоят на ногах, сейчас вообще стараются расши-

рять спектр услуг. Мы в ближайшие дни, например, вернемся к хорошо забытому старому – вексельному кредитованию.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Мы уже вернулись к векселям – выдаем под 6% годовых.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. А их кто-нибудь берет, лучше скажите?

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Берут. А в чем может быть проблема с ликвидным векселем крупного банка?

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. В реальной работе с партнерами ликвидными считаются векселя только двух банков – Сбербанка и ВТБ.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Вексель – полезная вещь. Особенно для крупных предприятий, которые нормально работают, производят продукцию, а свободных средств не хватает. Его банк прокредитовал векселями – оно ими, в свою очередь, расплатилось со своими поставщиками, до судов дело не дошло. А поставщики уже могут этими векселями со своими банками расплачиваться или еще как-то использовать. А вообще сейчас разные неожиданные схемы применяются, даже бартер возвращается.

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Уже вернулся! Нам вот предлагают щедрым расплачиваться, вопрос только – что с ним делать. И, кстати, насчет векселей остаюсь при своем мнении. С ними выгодно работать, только если у тебя есть несколько крупных кредиторов. А если у тебя сотня небольших поставщиков, то им деньги нужны, векселя они брать не хотят и уговорить их очень трудно.

ВИКТОР БЕККЕР. Последний вопрос: рискованные и, наоборот, перспективные отрасли для инвестиций, с вашей точки зрения, в условиях кризиса?

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Думаю, менее рискованные, чем остальные, сегодня пищевка, работа на экспорт...

АРКАДИЙ МОЖАЙТОВ. Насчет экспорта не согласен! Например, Монголия, Вьетнам, Индия – те страны, в которые «Рудгормаш» поставляет продукцию – сегодня испытывают не меньшие трудности. В Казахстане вообще очень серьезные проблемы. Так что никак не экспортоориентированные компании сегодня входят в зону малого риска! Я бы прежде всего оборонку назвал среди устойчивых отраслей.

АНАТОЛИЙ ШМЫГАЛЕВ. Для машиностроения, понятно, сейчас плохое время – никто перевооружать свои предприятия не хочет, года два-три все будут работать на старом оборудовании. Да, и останусь верен себе – в любом случае есть перспективность вложений в акции, хотя сейчас фондовый рынок переживает кризис доверия. Я уверен, что бумаги тех же нефтяных компаний через пару лет сильно вырастут в цене.

АЛЕКСАНДР ДОНКАРЕВ. Я считаю, что рискованный бизнес – безграмотный бизнес независимо от сектора. И наоборот.

ЕВГЕНИЙ ЖУКОВ. Высокие риски, конечно, в строительстве. Мы сейчас его вообще не финансируем. А среди тех отраслей, у которых в целом все нормально, конечно, первой приходит на ум торговля. Хотя банк будет работать с предприятием независимо от его отрасли. Главное, чтобы бизнес был прозрачен, устойчив и четко просматривалась перспектива, которую рисует себе сам предприниматель. Основное отличие от докризисного времени в том, что если раньше мы смотрели на своего заемщика через двукратное увеличение, то сейчас – сквозь четырехкратное. ■

Прибыль по расходам считают

Мировой экономический кризис вынудил многие российские компании перейти в режим жесткой экономии. Объявлено всеобщее сокращение - персонала, зарплат и премий, офисного пространства, рабочих дней в неделе, рекламных бюджетов, количества охранников и бутылок шампанского на корпоративе. Документы теперь распечатывают на бумаге с двух сторон, а свет включают не раньше наступления сумерек.

В «Экспресс-Волга банке», входящем в банковскую группу «Лайф», нашли антикризисное решение для бизнеса. «Любая оптимизация расходов должна производиться с умом. Всегда можно найти способ превратить расходы в доходы», - уверены специалисты банка.

Основная задача любого бизнеса - это получение прибыли. Ведение денежных операций важно доверить надежному и серьезно-му банку, который будет приумно-

жать, а не «съедать» заработанные вами деньги. Поэтому предлагаем Вам сравнить свои затраты на РКО с предложением «Экспресс-Волга банк» и лично убедиться в том, что высококласное банковское обслуживание может приносить Вам реальный доход.

Сегодня в банке действует несколько тарифных планов расчетно-кассового обслуживания юридических лиц в рублях и иностранной валюте. Это пакеты высокотехнологичных банковских услуг, предоставляющих максимум удобств для оперативного и конфиденциального управления денежными средствами. Открытие расчетного счета происходит в течение 1 часа. При этом каждый клиент получает бесплатное подключение к интернет-банку, а на остаток денежных средств на счете ежедневно начисляются проценты. Более того, наш банк готов в любое время предоставить по расчетному счету беззалоговый овердрафт в размере до 300 тыс. рублей. В случае, если клиент не открывал у

нас расчетный счет, мы можем предоставить ему овердрафт с лимитом до 4 млн рублей на основе справок об оборотах из любого другого банка, но при условии перехода на обслуживание в «Экспресс-Волгу». Вся процедура занимает не больше одного-двух дней.

Тарифы на абонентское обслуживание по РКО не изменялись с января 2008 года, и банк не планирует повышать их для бизнеса.

Расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц и индивидуальных предпринимателей «Экспресс-Волга» не менее надежно, чем у других банков. Но сервис и уровень предоставляемых услуг - на порядок выше, чем у конкурентов. Сегодня в банке обслуживаются около 15 000 юридических лиц - это как крупные, так и мелкие предприятия и индивидуальные предприниматели. За 2008 год кредитный портфель по юрлицам вырос на 32%, а объем размещенных на депозитах средств - на 55%.



Управляющий Воронежским филиалом ЗАО АКБ «Экспресс-Волга» Руслан Сахно:

«В условиях кризиса многие специалисты бухгалтерских и финансовых служб предприятий начали более тщательно считать свои расходы и анализировать, на что же в действительности идут заработанные деньги. Появилось много вопросов: почему я плачу за это столько и почему я вообще плачу за эту услугу? Очевидно, что в расходной части бюджета оказались и банковские услуги.

Сегодня многие банки в связи со сложной экономической ситуацией поднимают тарифы на расчетно-кассовое обслуживание. Мы, напротив, мало того нашли способ, как превратить расходную часть бюджета предприятий в доходную. Наш продукт - расчетно-кассовое обслуживание - действительно позволяет бизнесменам получать доходы. Да, наши клиенты, как и в любом другом банке, платят за открытие расчетного счета и расчетно-кассовое обслуживание, но если они заключат дополнительное соглашение о начислении процентов на остаток суммы на расчетном счете, а в нужный для себя момент используют наше финансовое «плечо» - овердрафт к расчетному счету, то итогом таких операций станет доход предпринимателя и купленная у банка услуга станет доходной, а наше партнерство будет приносить бизнесменам прибыль.

ВЫШЕ, МЕНЬШЕ, КОРОЧЕ

ПОЛУЧЕНИЕ ПОТРЕБКРЕДИТА, ТОГО САМОГО, КОТОРЫЙ ЕЩЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ АКТИВНО ПРЕДЛАГАЛИ ВСЕ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ БАНКИ, СЕЙЧАС ТРЕБУЕТ ОТ ЗАЕМЩИКА ГОРАЗДО БОЛЬШИХ УСИЛИЙ. И ЭТО ПРИ ВСЕМ ТОМ, ЧТО ВЫГОДНЕЕ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ НЕ СТАЛИ. НАПРИМЕР, В ВОРОНЕЖЕ СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ДЛЯ ФИЗЛИЦ ПО СРАВНЕНИЮ С СЕРЕДИНОЙ ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРОСЛИ НА 4,5%. ВМЕСТЕ СО СТАВКАМИ ВЫРОСЛИ И ТРЕБОВАНИЯ К ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ ЗАЕМЩИКАМ. БАНКИ ТЕПЕРЬ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ПРИДИРЧИВО СТАЛИ ОЦЕНИВАТЬ СВОИХ КЛИЕНТОВ. РОМАН ЖОЛУДЬ

Последние годы потребительское кредитование было одним из самых перспективных направлений в отечественной банковской деятельности. Банки соревновались друг с другом, заманивая потребителя привлекательными ставками, население постепенно привыкало жить в долг. Осенью прошлого года стало совершенно ясно, что мировой кризис неумолимо накрывает и российскую финансовую сферу.

Несмотря на то что спрос на потребкредитование у населения резко упал, многим еще трудно отказаться от привычки жить в расчете на будущие доходы. Однако теперь получить доступный кредит стало сложнее. Сегодня ряд банков не готов выдавать деньги слишком молодым клиентам, а также тем, кто в рамках общей нестабильной ситуации попадает в группу риска по профессиональному признаку: массовые сокращения в инвесткомпаниях, банках, промышленности и строительной отрасли сделали сотрудников таких компаний малопривлекательными заемщиками.

В то время как осенью 2008 года на сайте Центрально-Черноземного банка СБ РФ рекламировался беззалоговый кредит со ставкой в 16%, на практике он уже не выдавался. «Мы получили указание даже не оформлять такие заявки», — сообщили корреспонденту Finance в одном из отделений банка. К концу года ситуация стала еще более напряженной — некоторые банки в одностороннем порядке приняли решение поднять процентные ставки по уже существующим кредитам. Новые заявки или перестали рассматривать, или стали затягивать с решением. В конце декабря Сбербанк ввел мораторий на выдачу кредитов в валюте.

В начале этого года кредитные организации проанализировали ситуацию и выразили свое отношение к потребительскому кредитованию в условиях кризиса. Одни совсем перестали выдавать потребительские кредиты (как, например, Московский банк реконструкции и развития) или убрали валютные тарифы из списка предложений, всем оставшимся на рынке участникам пришлось изменить условия кредитования в сторону ужесточения.

СТАВКИ СДЕЛАНЫ

Потребительский кредит «На неотложные нужды», который Сбербанк выдавал в прошлом году под 16% годовых в рублях, теперь предлагается под 19%. Кроме того, банк ввел ограничение по сумме займа. «В Сбербанке раньше размер кредита на неотложные нужды ограничивался только платежеспособностью клиента и залоговым обеспечением, — рассказывает руководитель отдела кредитования Центрально-Черноземного банка Сбербанка Екатерина Харитоновна. — Теперь предел — 500 тыс. рублей». На практике, как говорят аналитики компании «Кредитмарт», сумма одобренного кредита сейчас редко



МНОГИМ ЕЩЕ ТРУДНО ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ПРИВЫЧКИ ЖИТЬ В РАСЧЕТЕ НА БУДУЩИЕ ДОХОДЫ

превышает 300 тыс. рублей. Лидер на рынке потребительского кредитования ВТБ 24 с тех же 16% поднял ставку на персональные кредиты до 21-24% при кредите до двух лет и до 25-28% — свыше двух лет.

«Минимальная процентная ставка по потребительским кредитам в рублях составляет сейчас 21%, максимальная — 35%, — рассказывает председатель генерального совета Союза заемщиков и вкладчиков России Владислав Кудинов. — В долларах США минимум — 15%, максимум — 21%». Правда, в связи с резким падением рубля тарифы в евро и долларах исчезли из предложений подавляющего большинства банков. А когда тот же Сбербанк снял мораторий на кредиты в валюте, это предложение никого не заинтересовало. «Никто не хочет брать», — жалуется Екатерина Харитоновна. Это понятно — потребителю, и так страдаю-

щему от задержек зарплат, сокращений и инфляции, не нужны дополнительные риски.

Однако валютные предложения существуют. Например, ВТБ 24 предлагает автокредиты на срок до пяти лет в евро и долларах под 18,5-21% годовых (в рублях кредит обойдется в 19,5-22%).

Банк «Сосьете Женераль Восток» (BSGV), активно сейчас осваивающий регионы, тоже предлагает валютные кредиты в тарифах «На ремонт» (18%), «На отдых» (16%), а также на покупку мотоцикла и автомобиля (от 12,5 до 16% годовых). Правда, заемщику предстоит дополнительно выплатить ряд комиссий, оплатить страхование, поэтому реальные расходы на кредитование будут гораздо выше.

Повышение ставок не могло не повлиять на спрос. «Количество заявок существенно сократилось», — говорит Екатерина Харитоновна. Однако эту тенденцию отмечают не везде.

«У нас количество заявок не снизилось, – уверяют в отделе потребительского кредитования воронежского филиала Альфа-банка. – Количество одобрений тоже особенно не изменилось – упало всего на 2%, что можно считать статистической погрешностью. Это связано с тем, что политика выдачи кредитов у нас и ранее была достаточно консервативной». То же самое со ссылкой на консервативность кредитной политики утверждают в BSGV.

Чтобы хоть как-то дополнительно мотивировать потребителя в условиях кризиса, банки ищут актуальные предложения. Например, Альфа-банк при оформлении «Персонального кредита» предлагает заемщику самостоятельно выбрать дату ежемесячного платежа, привязанную к получению зарплаты или какого-то другого дохода. Кроме этого, поддерживая государственную стратегию, банк запустил в марте новый автокредит – на покупку отечественного автомобиля. Правда, эксперты с сомнением относятся к его возможной популярности.

Однако уже в марте наметилась небольшая тенденция к снижению ставок. По данным компании «Кредитмарт», средневзвешенная рыночная ставка по кредитам в рублях уменьшилась на 0,77%, зато в долларах США выросла на 0,06%. Аналитики связывают это движение со стабилизацией рубля. В какую сторону будут изменяться ставки дальше, они не готовы прогнозировать – слишком непредсказуема ситуация на рынке.

ТОЛЬКО ПО ЗНАКОМСТВУ

Доля просрочки по платежам физических лиц на сегодня, по данным Банка России, составляет уже почти 2,5%, или около 4 млрд рублей. Это заставило многие финансовые организации пересмотреть политику кредитования. Поняв, что только большими ставками по новым кредитам себя не спасешь, некоторые банки ввели жесткие ограничения к заемщикам.

Практически все банки стали выдавать кредиты клиентам только с «чистой» кредитной историей. А кое-где перестали выдавать ссуды тем, кто не имеет ее вообще. Так, например, тариф «Новая формула» банка «Траст» (19% годовых, сумма до 150 тыс. рублей) выдается только тем клиентам, у которых уже есть положительная кредитная история в любом российском банке.

Промсвязьбанк пошел еще дальше: потребительские кредиты выдаются только постоянным клиентам – тем, кто уже пользовался услугами этого банка. Однако даже они, чтобы получить кредит под 22-23% годовых, должны иметь поручителя. Аналогичные меры ввел Росбанк: его нецелевыми кредитами могут пользоваться только сотрудники организаций – корпоративных клиентов банка и те, кто уже имеет в Росбанке положительную кредитную историю.

Русь-банк в феврале этого года представил антикризисный гибрид под названием «Программа потребительского кредитования „Вклад+кредит“». Он представляет собой льготное кредитование клиентов, имеющих в банке вклад. Максимальная сумма кредита – 80% от имеющегося вклада. При этом годовая ставка по кредиту рассчитывается прибавлением восьми пунктов к ставке по вкладу. Потребитель может выплачивать кредит как традиционно – равными частями, так и только набегаящие проценты, а основной долг погасить в конце срока.

Некоторые банки ужесточили требования к документам, предоставляемым заявителем. Например, Сбербанк теперь работает только

со справками о доходах по форме налоговой инспекции (2-НДФЛ). Раньше клиент мог воспользоваться формой банка, которая позволяла учитывать и дополнительные доходы. Кроме того, теперь придется предоставлять в банк копию трудовой книжки.

Есть еще некоторые детали современных кредитных тарифов, которые не озвучиваются официально. Касаются они, к примеру, «черного списка» профессий, обладателям которых кредиты сейчас выдаются крайне неохотно. «Как ни смешно, сейчас в него входят именно те, кому еще год назад кредиты давали без проблем: строители, металлурги, работники финансовых учреждений, в том числе банков», – сообщили в Альфа-банке. По-прежнему доверяют госслужащим и работникам бюджетных учреждений, но и им рассчитывать на крупные суммы не приходится.

КРИТИЧЕСКИЙ ЭКСПРЕСС

Кроме выраженной тенденции к уменьшению максимальных сумм кредитов до 200-300 тыс. рублей, банки демонстрируют интерес к еще более мелким продуктам – экспресс-кредитам. Их привлекательность как для финансовых организаций, так и для потреби-

Эксперты прогнозируют рост интереса к микрокредитам – малые суммы на малый срок с невысокой процентной ставкой. «Населению в любом случае потребуются деньги, – уверены кредитные эксперты в ВТБ 24. – Главное – найти условия, устраивающие всех».

О ЧЕМ НЕ ПИШУТ

В некоторых банках заговорили о возможности реструктуризации долгов для клиентов, уже получивших большие ссуды в валюте. На практике это будет означать конвертацию долга в рубли. О таких программах заявили Сбербанк, «Уралсиб», Банк Москвы и некоторые другие. В первую очередь реструктуризацию будут опробовать на ипотечных кредитах, но вполне возможно, что то же предложение поступит и другим заемщикам.

Право на реструктуризацию долга нужно доказать – скажем, предоставить документы, подтверждающие факт увольнения с работы по причине сокращения штатов. Однако, как показывают первые результаты, конвертация валютных кредитов все равно не выгодна ни банкам, ни потребителям. Некоторые банки брали деньги в долг за рубежом в евро и долларах, отдавать долги им придется так же. И превращать свои вы-

• СОЦИАЛЬНЫЙ СРЕЗ

ПОРТРЕТ ИДЕАЛЬНОГО ВОРОНЕЖСКОГО ЗАЕМЩИКА

Мужчина старше 25 лет с доходом от 30 тыс. рублей, из которых ежемесячные выплаты (мобильный телефон, коммунальные платежи, интернет и т.д.) не превышают 3 тыс. рублей. Заемщик имеет высшее образование. А еще лучше два, одно из которых — профильное. Работает в крупной федеральной структуре, например в госбанке или телекомпании на руководящей

должности, причем имеет непрерывный стаж не менее трех лет. Заемщику стоит иметь квартиру в собственности. Лучше в единоличной. И автомобиль, причем иностранного производства, купленный ранее в кредит, который был погашен более полугодом назад, причем погашен без единого дня просрочки, что сформировало позитивную кредитную историю заемщика. Не помешают заемщику и состоятельные родители или жена, также обеспеченные собственностью и готовые с радостью поручиться за него. ■

лей очевидна: суммы займов небольшие, сроки короткие, процедура выдачи простая. «На короткой дистанции риски уменьшаются, что выгодно обеим сторонам», – говорят в Русь-банке. Здесь с конца февраля действует новый экспресс-кредит, предусматривающий заем на срок от шести месяцев до трех лет на сумму от 15 тыс. до 150 тыс. рублей. Процентная ставка – от 15% (при страховании жизни и здоровья) до 20%. Надо сказать, что услуги страхования в обмен на более низкие процентные ставки или льготные комиссии предлагают и другие банки.

Те, кто и раньше агрессивно работал на рынке экспресс-кредитов, достаточно сильно подняли ставки. Так, «Русский стандарт» предоставляет кредиты в магазинах мобильных ритейлеров с процентной ставкой в 55-65% годовых (в прошлом году – около 40%). Привлекательности у потребителей банк добивается по-прежнему за счет разнообразных по длительности предложений: кредит под названием «3% в месяц» можно оформить на 6, 7, 8, 9 и 10 месяцев. Это выгодно отличает тарифы «Русского стандарта» от предложений других банков, где выбор обычно между полугодом, годом и двумя.

данные валютные кредиты в рублевые им совсем не с руки. Что касается потребителей,отягощенных валютными кредитами, то для них с увеличением процентных ставок и падением курса рубля ежемесячные платежи в отечественной валюте после перерасчета оказываются еще большими, чем прежние в долларах или евро.

«На рынке действуют пессимистические настроения, – констатирует Владислав Кудинов. – В этом году прироста объемов потребительского кредитования в России не будет». Зато будет расти задолженность по уже существующим обязательствам.

Тем не менее некоторые банкиры настроены оптимистично. «Безусловно, нынешние темпы роста потребительского кредитования нельзя сравнивать с докризисными, однако положительная динамика налицо, – уверяет управляющий банка «Сосьете Женераль Восток» в Воронеже Евгений Козлов. – В нынешнем году мы также ожидаем прироста кредитного портфеля в этом секторе». А «Уралсиб» в начале марта обнародовал данные по успешным продажам кредита «Удобный», созданного в начале октября прошлого года с оглядкой на кризис. За этот период банк заключил 13 тыс. кредитов на общую сумму 2 млрд рублей. ■

ТАБЛИЦА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ В БАНКАХ ЦЕНТРАЛЬНОГО ЧЕРНОЗЕМЬЯ										
БАНК	ВИД КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА, РУБЛИ/\$	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО КРЕДИТУ, ГОДОВЫХ	КОМИССИЯ ПРИ ВЫДАЧЕ	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА НА ПРОСРОЧЕННУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ	ШТРАФНАЯ НЕУСТОЙКА В ВИДЕ ПЕНИ	КОМИССИЯ ЗА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА	МИНИМАЛЬНЫЙ ВОЗРАСТ ПОЛУЧАТЕЛЯ КРЕДИТА	НАЛИЧИЕ НЕПРЕРЫВНОГО ТРУДОВОГО СТАЖА (ДА/НЕТ, КАКОЙ СРОК)	НЕОБХОДИМОСТЬ ЗАЛОГА (ДА-НЕТ, КАКАЯ СУММА)
БАНК «УРАЛСИБ»	Потребительский кредит «Удобный»	50 тыс. руб. – 300 тыс. руб.	19,9%	Нет	Нет	штраф 500 руб. за факт просрочки	Нет	25 лет	6 мес.	Нет
КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	Кредит наличными «Многоцелевой»	30-300 тыс. руб./ 1 тыс. – 10 тыс. долл. США	29-33% в руб./ 19,9% в долл. США	5%, min 3 тыс. руб. или 100 долл. США	3 ставки рефинансирования в руб., 28% в долл. США	0,2% в день	2%	21 год	не менее 4 мес. на последнем месте работы	Нет
НОМОС-БАНК	Потребительский кредит	45,5 тыс. руб./ 1,5 тыс. – 20 тыс. долл. США	22-24% в руб./ 20-22% в долл. США	Нет	42-44% в руб./ 42-44% в долл. США	Нет	1% от суммы досрочного погашения в течение первых трех мес. с момента выдачи кредита за каждый досрочный платеж	20 лет	6 мес.	Нет
	Кредит для приобретения автомобиля	60 тыс. – 6 млн руб./ 2 тыс. – 200 тыс. долл. США	21-23% в руб./ 19-21% в долл. США	6 тыс. руб. при кредитах в рублях/ 7 тыс. руб. при кредитах в долл. США	41-43% в руб./ 39-41% в долл. США	Нет	1% от суммы досрочного погашения в течение первых трех мес. с момента выдачи кредита за каждый досрочный платеж	20 лет	6 мес.	Да, стоимость транспортного средства
	Кредитная карта	15 тыс. – 750 тыс. руб./ 600 – 30 тыс. долл. США	24% в руб./ 22% в долл. США	800 руб. – Classic public, 2950 руб. – Gold public	Нет	600 руб.	Нет	20 лет	6 мес.	Нет
РУСЬ-БАНК	Нецелевое кредитование физических лиц	от 15 тыс. - 200 тыс. руб./ от 500 до 6 тыс. долл. США	от 22% в руб. / от 17% в долл. США	2% от суммы выданного кредита	От 22% в руб./ от 17% в долл. США	0,5% от суммы просроченного платежа за каждый день просрочки	Нет	25 лет	Да, 6 мес. на последнем месте работы	Нет
НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК	«Стандартный», «Целевой», «Рефинансирование», «На ремонт»	200 тыс. – 35 млн руб./ 15 тыс. – 1,5 млн долл. США	16-17% в руб./ 14-15% в долл. США	0,60%	Нет	0,5% за каждый день от суммы просроченного платежа (задолженность, проценты)	Нет	21 год	Да, на последнем месте работы – не менее 6 мес.	Да, приобретаемая или имеющаяся недвижимость (размер кредита равен не более 70% от оценочной стоимости)
РАЙФФАЙЗЕН-БАНК	Автокредит	100 тыс. – 3 млн руб./ 3,5 тыс. – 120 тыс. долл. США/ 3 тыс. – 90 тыс. евро	от 25,5% в руб./ от 15,5% в долл. США/ евро	5,5 тыс. руб./ 200 долл. США/евро	Нет	0,9% в день от суммы просроченного платежа	до 3 мес. – 4% от суммы частично-досрочного погашения. От 3 мес. до 6 мес. – 2% от суммы частично-досрочного погашения. После 6 мес. – без комиссий	23 года	4 мес. (1 мес. – для клиентов, имеющих положительную кредитную историю в ЗАО "Райффайзен-банк")	Да, залог приобретаемого автомобиля
	Кредитные карты	15 тыс. – 360 тыс. руб.	24-31%	Нет	От 600 руб. до 675 руб. за факт просрочки	Нет	Нет	25 лет	12 мес.	Нет
ЮНИАСТРУМ-БАНК	U-auto (автокредит)	50 тыс. руб. – 4 млн руб.	17-18%	8 тыс. руб.	Равна основной ставке по кредиту	0,5% в день + 1,5 тыс. руб. за факт просрочки	Нет	21 год	6 мес.	Приобретаемый автомобиль, требуется внесение аванса из собственных средств не менее 25% от стоимости автомобиля
	Ноте (кредит на неотложные нужды)	50 тыс. – 900 тыс. руб.	28,9%	3% от суммы кредита	Равна основной ставке по кредиту	1% в день	Нет	21 год	6 мес.	Нет
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	Потребительский	50 тыс. – 600 тыс. руб./ 2 тыс. – 22 тыс. долл. США	22-24% руб./ 15% в долл. США	Единовременно 2% от суммы (но не более 8 тыс. руб. / 300 долл. США); ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета 0,5% от суммы кредита	Равна процентной ставке по кредиту	1% в день от суммы просроченного платежа	Нет	23 года	Да – 3 года, на последнем месте работы – 6 мес.	Нет
ОРЛОВСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ БАНК	Нецелевой кредит физическим лицам	10 тыс. – 100 тыс. руб.	25% годовых +0,5% комиссия от суммы кредита ежемесячно	2 тыс. руб.	50%	0,02% в день от суммы просрочки	Нет	21 год	Не менее года, на последнем месте – не менее 6 мес.	Требуется 1 поручитель
	Нецелевой кредит физическим лицам	100,001 тыс. – 300 тыс. руб.	25% годовых +0,3% комиссия от суммы кредита ежемесячно	2 тыс. руб.	50%	0,02% от суммы просрочки ежедневно	Нет	21 год	Не менее года, на последнем месте – не менее 6 мес.	Требуется 2 поручителя
СБЕРБАНК	Ипотечный кредит	** может достигать 70% от стоимости кредитного объекта недвижимости	От 13,5% до 16% годовых в руб.	2% от суммы кредита по договору, min 15 тыс. руб., max 60 тыс. руб.	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Без залога кредитного объекта недвижимости
	Кредит «Ипотечный+»	** может достигать 70% от стоимости кредитного объекта недвижимости	От 13,25% до 15,75% годовых в руб.	2% от суммы кредита по договору, min 15 тыс. руб., max 60 тыс. руб.	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Обязателен залог кредитного объекта недвижимости
	Кредит на недвижимость	** может достигать 70% от стоимости кредитного объекта недвижимости	От 15,5% до 16% годовых в руб.	2% от суммы кредита по договору, min 15 тыс. руб., max 60 тыс. руб.	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Обязателен залог кредитного объекта недвижимости

БАНК	ВИД КРЕДИТА	СУММА КРЕДИТА, РУБЛИ/\$	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО КРЕДИТУ, ГОДОВЫХ	КОМИССИЯ ПРИ ВЫДАЧЕ	ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА НА ПРОСРОЧЕННУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ	ШТРАФНАЯ НЕУСТОЙКА В ВИДЕ ПЕНИ	КОМИССИЯ ЗА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТА	МИНИМАЛЬНЫЙ ВОЗРАСТ ПОЛУЧАТЕЛЯ КРЕДИТА	НАЛИЧИЕ НЕПРЕРЫВНОГО ТРУДОВОГО СТАЖА (ДА/НЕТ, КАКОЙ СРОК)	НЕОБХОДИМОСТЬ ЗАЛОГА (ДА-НЕТ, КАКАЯ СУММА)
СБЕРБАНК	«Молодая семья», предоставляется на условиях программ «Ипотечный кредит»; «Ипотечный+», «Кредит на недвижимость» с учетом особенностей	** может достигать 70% от стоимости кредитуемого объекта недвижимости для молодой семьи без детей и 80% – для молодой семьи с ребенком (детьми)	**** от 13,25% до 16% годовых в руб.	2% от суммы кредита по договору, min 10 тыс. руб., max 60 тыс. руб.	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	В зависимости от выбранной жилищной кредитной программы
	Автокредит на покупку нового транспортного средства	** может достигать 70% от стоимости приобретаемого транспортного средства	***** от 15% до 16% годовых в руб.	3% от суммы кредита по договору, max 15 тыс. руб.	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Обязателен залог приобретаемого транспортного средства
	Автокредит на покупку подержанного автомобиля	** может достигать 70% от стоимости приобретаемого транспортного средства	***** от 16% до 17% годовых в руб.	3% от суммы кредита по договору, max 15 тыс. руб.	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Обязателен залог приобретаемого транспортного средства
	Кредит «На неотложные нужды»	** может достигать 500 тыс. руб.	19% годовых в руб.	3% от суммы кредита по договору, max 1,5 тыс. руб.	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Нет
	Пенсионный кредит	** может достигать 500 тыс. руб.	19% годовых в руб.	3% от суммы кредита по договору, max 1,5 тыс. руб.	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Нет
	Доверительный кредит	** может достигать 500 тыс. руб.	20% годовых в руб.	4% от суммы кредита по договору	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Нет
	Корпоративный кредит	Не зависит от величины доходов заемщика и может достигать 3 млн руб.	***** от 16% до 17% годовых в руб.	3% от суммы кредита	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	При сроке кредитования свыше 3 лет – залог имущества, покрывающий не менее 40% суммы кредита и причитающихся процентов за период не менее одного года
	Образовательный кредит	** может достигать 90% от стоимости обучения в вузах и 100% от стоимости обучения в среднеспециальных учебных заведениях	12% годовых в руб.	3% от суммы кредита по договору, min 1,5 тыс. руб.	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Нет
	Кредит «На цели развития личных подсобных хозяйств»	Зависит от величины доходов заемщика, цели и срока кредитования, может достигать 700 тыс. руб.	15,5% годовых в руб.	1% от суммы кредита по договору	Нет	Двукратная процентная ставка по кредитному договору с суммы просроченного платежа	Нет	21 год	Обязательно, не менее 6 мес. на последнем месте работы	Нет
БАНК «УРАЛСИБ» (БЕЛГОРОД)	Потребительский кредит «Удобный»	От 50 тыс. руб. до 300 тыс. руб.	19,9%	Нет	19,9%	500 руб. за каждый факт просрочки платежа	Нет	25 лет	Да, 6 мес.	Нет
КУРСКПРОМ-БАНК	Потребительский кредит	От 10 тыс. руб. до 500 тыс. руб.	22% – на 1 год; 23% – на 2 года; 25% – на 3 года. Скидка 1% ***	1% от суммы кредита при сроке кредита 1 год; 2% от суммы кредита при сроке кредита 2 или 3 года	Нет	0,1% от несвоевременно уплаченной суммы задолженности, min 100 руб.	Нет	25 лет	Да (стаж заемщика на последнем месте работы не менее 1 года)	да (залог или поручительство)
	Кредитная карта (тип «Бизнес»)	От 5 тыс. до 50 тыс. руб.	23%	450 руб.	23%	0,1% от несвоевременно уплаченной суммы задолженности, min 20 руб.	Нет	25 лет	Да (стаж заемщика на последнем месте работы не менее 1 года)	Да (поручительство)
	Кредитная карта (тип «Бизнес плюс»)	От 5 тыс. до 50 тыс. руб.	28%	450 руб.	28%	0,1% от несвоевременно уплаченной суммы задолженности, min 20 руб.	Нет	25 лет	Да (стаж заемщика на последнем месте работы не менее 1 года)	Нет
	Автокредит-плюс	От 30 тыс. до 2 млн руб.	От 12 до 16% годовых. Спецпредложение – 10% годовых ***	3 тыс. руб.	Нет	0,1% от несвоевременно уплаченной задолженности, min 100 руб., 0,05% в день от суммы кредита за несвоевременно сданный ПТС	Нет	25 лет	Да (стаж заемщика на последнем месте работы не менее 1 года)	Да (залог)
	Овердрафт по картам Visa Electron, Union Card, MasterCard Standard, MasterCard Gold	От 1 тыс. до 300 тыс. руб.	21%	0,1% от суммы выданного кредита	25%	Нет	Нет	25 лет	Да (стаж заемщика на последнем месте работы не менее 1 года)	Нет
РОССИЙСКИЙ СЕЛЬСКОХО-ЗЯЙСТВЕННЫЙ БАНК	Потребительский кредит (целевой характер)	300 тыс. руб.	20%	1% от суммы кредита	20%	Двойная ставка рефинансирования	Нет	18 лет	6 мес.	Нет

* в зависимости от срока кредитования, величины первоначального взноса и предоставленного обеспечения
** зависит от величины доходов заемщика
*** скидка 1% заемщикам, получающим заработную плату на платежную карту банка, а также заемщикам, имеющим положительную кредитную историю
**** в зависимости от выбранной кредитной программы
***** в зависимости от срока кредитования

ВРЕМЯ ДИКТАТА ЦЕН ПРОДАВЦОМ ЗАКОНЧИЛОСЬ

РОССИЙСКИЕ РИТЕЙЛОВЫЕ СЕТИ, ОБРЕМЕНЕННЫЕ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКОЙ ИНОГДА СТАРАЮТСЯ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ УВЕЛИЧИТЬ МАРЖУ С ЕДИНИЦЫ ТОВАРА И ПОПАДАЮТ В НЕКОНКУРЕНТНУЮ ЦЕНОВУЮ НИШУ. В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ПЕРЕД РИТЕЙЛОМ И ДЕВЕЛОПМЕНТОМ, ТАК ЖЕ КАК И ПЕРЕД СТРОИТЕЛЬСТВОМ И МЕТАЛЛУРГИЕЙ ВСТАЛА ПРОБЛЕМА ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕСА. В КАКОМ НАПРАВЛЕНИИ ДОЛЖНЫ ДВИГАТЬСЯ УЧАСТНИКИ РЫНКА РИТЕЙЛА И ДЕВЕЛОПМЕНТА, ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ В НЫНЕШНИЙ ТРУДНЫЙ ПЕРИОД, ОБСУЖДАЛИ УЧАСТНИКИ ВИРТУАЛЬНОГО КРУГЛОГО СТОЛА, ОРГАНИЗАТОРОМ КОТОРОГО СТАЛ FINANCE.



АЛЕКСАНДР БАРАНОВ: «В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ ИМЕЮ ОЧЕНЬ НЕПЛОХИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ»



МАКСИМ КЛЯГИН: «МОТИВАЦИИ ДЕЙСТВИЙ СОБСТВЕННИКА ИНОГДА ДАЛЕКИ ОТ РАЗМЫШЛЕНИЙ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ»



АЛЕКСАНДР МАРКОВ: «УСЛОВИЯ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ УЖЕСТОЧИЛИСЬ ДО ЗАПРЕТНЫХ»

Ситуация с состоянием на рынке ритейла и девелопмента в Черноземье может привести к тому, что в скором времени ритейлеры российского происхождения уступят место своим западным конкурентам.

По крайней мере, многие эксперты и участники рынка не могут исключить такой возможности. Ведь, несмотря на то что местные и федеральные ритейлеры официально на разных уровнях заявляют, что у них все хорошо, реальное состояние дел во многих из этих компаний, мягко говоря, далеко от идеального. Это неудивительно. Практически никто из российских ритейлеров не может сегодня существовать без кредитов. Но мало того что сейчас кредиты стало гораздо труднее получить, кредитные ставки уже зашкалили за 20% годовых. Общее снижение платежеспособности населения также привело к резкому падению прибылей – от 10 до 30% за последние полгода. В то же время у западных ритейлеров, таких как Real, Auchan и др., цены на реализуемую ими продукцию остаются стабильными, а кое-где и снижаются, ассортимент не оскудевает, зарплата, по имеющейся информации, выплачивается без задержек.

Сейчас ритейлеры с мировыми брендами еще не в полной мере представлены в Черноземье. Пока можно назвать лишь Metro в Воронеже, Real в Липецке (обе компании входят в Metro Group AG), а также несколько супермаркетов Billa (Rewe Group) в Курске. Но, судя по имеющейся тенденции, очень скоро магазинов, принадлежащих западным ритейлерам, в регионе станет гораздо больше. Billa намерена прийти в Воронеж. Британская сеть DIY-магазинов Castorama также начала в сто-

лице Черноземья строительство гипермаркета. Не исключено, что скоро здесь появится французский Auchan, немецкий Media Markt (еще один бренд, входящий в Metro Group AG), а также шведский TPC «Мега» (IKEA). Местным и федеральным закрежденным ритейлерам будет нелегко соперничать с именитыми мировыми конкурентами.

Положение девелоперов в областях Черноземья напрямую зависит от того, сотрудничеством с какими ритейлерскими сетями им удалось заручиться. Понятно, что если среди партнеров девелопера есть всемирно известные, надежно себя зарекомендовавшие марки, то, несмотря на взлетевшие кредитные ставки, он будет себя чувствовать гораздо спокойнее своих коллег, связавших себя с российскими ритейлерскими фирмами.

Итак, снова «заграница нам поможет»? Не исключено. Но при том условии, что финансово-экономический кризис на Западе не усугубится. А со стопроцентной гарантией на это рассчитывать нельзя. Поэтому, перефразируя известную поговорку, «на Запад надейся, а сам не плошай».

FINANCE. Какие банки пока еще готовы выдавать кредиты девелоперам под строительство ТЦ и ритейлерам для запуска их проектов?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. До последнего времени кредиты девелоперам и ритейлерам активно выдавали следующие банковские организации: Сбербанк РФ, ВТБ, ЮниКредит, Альфа-банк, «Уралсиб», Банк Москвы, Райффайзенбанк. В последние полгода девелоперы, ритейлеры и финансовый сектор попали в группу риска, в

наибольшей степени пострадавшую от структурного экономического кризиса. Это привело к сокращению кредитных лимитов на данную группу заемщиков. Насколько я знаю, перечисленные банки продолжают кредитовать и девелоперов, и ритейлеров в рамках уже существующих кредитных линий, однако объемы выделяемых средств существенно сокращены.

Новые проекты фактически перенесены на неопределенный срок. Выделение кредитных средств на новые проекты находится под большим вопросом. На повестке дня стоит вопрос о реструктуризации уже существующих долгов.

МАКСИМ КЛЯГИН. Несмотря на негативные последствия глобального финансового кризиса, подобные финорганизации, безусловно, есть. Можно насчитать не менее нескольких десятков банковских организаций, как российских, так и западных, которые в настоящий момент готовы инвестировать средства в такие проекты. Речь, конечно, идет прежде всего о крупных структурах, ситуация с ликвидностью в которых постепенно улучшается. Вместе с тем в целом доступность заемных средств для девелоперов и ритейла сейчас очень существенно снизилась, а стоимость таких денег, в свою очередь, резко выросла.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. Сегодня новый кредит ни в одном банке под новый девелоперский проект получить невозможно. Если даже они афишируют, что готовы выдать, то их условия настолько жесткие, что их не обеспечит ни один проект. У Сбербанка, например, минимальная ставка сейчас 20% годовых. При ней окупаемость никоим образом не сможет уложиться даже в семь-восемь

лет. А максимум кредит дается на семь лет. Таким образом, они не могут выдать кредит под проект, который по их бизнес-планам не окупается.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Есть банки, которые утверждают, что продолжают выдавать кредиты. Но и у них есть тенденция к тому, чтобы минимизировать риски. А строительство как бизнес-центров, так и чего-либо другого считается видом деятельности с повышенным риском. Отсюда требования банков либо предоставления высоколиквидных залогов, либо высоких гарантий реализации проекта. Например, в виде соглашения с арендатором на большую часть площадей, которые будут построены. Другой вариант, когда государство каким-то образом дает гарантии, например, что в бизнес-центре разместятся его структуры, это вообще идеально. О том,



АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ: «ТОТ, КТО В КРИЗИС ХОЧЕТ СОХРАНИТЬ СОБСТВЕННОЕ „Я“, НЕ ИДЯ НА КОМПРОМИССЫ, РИСКУЕТ ЕГО ПОТЕРЯТЬ»

что, когда государство выступает в роли заказчика и вступает с девелопером в государственное коммерческое партнерство, крайне желательно для успешной реализации инвестиционных проектов, много говорили на последней международной выставке коммерческой недвижимости МИГИМ-2009, которая проходила во Франции.

Если говорить конкретно о нас, мы достаточно гибкая компания и стараемся диверсифицировать наши продукты. У нас есть бизнес-центр, который мы строим, и торговый центр, который пока находится на «бумажной» стадии, и готовим предложения ритейлерам, под кого это наиболее правильно было бы делать. Мы также занимаемся ленд-девелопментом – сознательно со своими финансовыми партнерами выходим в регионы и подыскиваем стартовые площадки, где можно было бы через какое-то время начинать что-то строить. Так вот, на сегодняшний день мы ведем переговоры об условиях финансирования наших проектов с двумя банками – Сбербанком, где размещены все наши основные счета, и МДМ-банком.

FINANCE. Насколько ужесточилась процедура выдачи кредитов под ритейлерские и девелоперские проекты, как изменились условия?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. В последние годы и девелоперы, и ритейлеры активно выходили на рынок долговых ценных бумаг, эмитируя рублевые и валютные долговые обязательства. В настоящее время данный сектор фондового рынка представляет собой некоторый ценовой навес над ритейлерами и девелоперами. В последние полгода наблюдался существен-

ный провал цен по облигациям ряда девелоперов и ритейлеров, рост доходности, а также дефолты по облигациям ряда эмитентов данного сегмента экономики. Все это создает очень плохие предпосылки для удешевления заимствования со стороны этой группы заемщиков и не способствует привлечению нового финансирования. Если доходность рублевых облигаций по тому или иному эмитенту превышает 30-40% годовых, то вряд ли этому эмитенту удастся привлечь банковский кредит под более низкую ставку. Сейчас рынок облигаций является дамочным мечом, висящим над девелоперами и ритейлерами. Так что волей или неволей им придется решать проблемы, связанные с реструктуризацией кредиторской задолженности, без этого их выживание просто очень сомнительно.

МАКСИМ КЛЯГИН. Критерии оценки банками потенциальных заемщиков существенно ужесточились прежде всего в части обеспечения займов. Ставки для средних и мелких по масштабам бизнеса компаний, как правило, сейчас превышают 30%, для более крупных – на уровне 20-30%.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. Условия ужесточились до запретных.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Выдачи кредитов ужесточились. Вне зависимости от того, что ставки значительно выросли – до 25%, самое главное условие – минимизация рисков. Если вы показываете, что у вас либо есть конечный потребитель, либо очень высоколиквидный залог, который банк может без проблем реализовать и покрыть сумму кредита.

FINANCE. Имеет ли смысл девелоперам продолжать в период кризиса строить крупные проекты типа центров выходного дня и ТЦ премиум-класса? Или им лучше пока перейти на проекты, направленные на размещение дискаунтеров и других сетей низкой и средней ценовой категорий?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Я бы не стал говорить, что сейчас назрела тема смены ориентиров со строительства торговых центров, ориентированных на средний класс, в сторону строительства торговых центров-дискаунтеров. Конечно, в условиях экономических кризисов услуги сетей-дискаунтеров более востребованы, но смена ориентиров и планов, на мой взгляд, должна быть сугубо индивидуальной. Это зависит от конкретного места, покупательной способности его жителей и существующей конкурентной среды.

Безусловно, строительство новых торговых центров премиум-класса сейчас неактуально. На мой взгляд, сейчас актуально говорить о сочетании в одном торговом центре ряда ценовых ниш. Это позволит и сохранить присутствие в широком спектре по ценам по ряду товаров, и ускорить окупаемость существующих площадей.

МАКСИМ КЛЯГИН. Это зависит от большого количества различных факторов, в том числе стратегии собственников, предполагаемых сроков реализации проектов и, конечно, дальнейшего развития общей ситуации в экономике. С одной стороны, платежеспособный спрос сейчас снижается и частично смещается в пользу товаров и продуктов низкой и средней ценовых категорий, что, действительно, подразумевает более устойчивое положение максимально демократичных концепций розничной торговли. Поэтому в среднесрочной перспективе акцент на данном сегменте может оказаться оправдан-

ным. С другой стороны, фундаментально на рынке существует дефицит, прежде всего, качественных торговых площадей, предложение которых в период кризиса будет снижаться в результате падения объемов нового строительства, что в перспективе может привести к существенному росту спроса на них по мере восстановления рынка в целом.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. Весь вопрос, в какой степени готовности находится объект. Если мы говорим о вновь начинаемых объектах, то я думаю, что смысл есть. Рынок все равно когда-то стабилизируется, кризис, хоть и долго будет длиться, все равно временный. Поэтому к тому моменту, когда он пойдет на спад, готовых девелоперских предложений на рынке будет очень мало и создастся дефицит.

А вот если проект, скажем, уже готов на 80%, то дело другое. Если арендаторы не находятся, то лучше не ждать их, не пытаться на них давить, а найти какой-то компромиссный вариант.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Строительство на сегодняшний день вообще не лучший способ развития. Существуют дистрессовые активы, которые можно купить с очень большим дисконтом. И получается, что если вы что-то будете строить, то вкладываете гораздо больше денег, чем те, которые можете получить. С другой стороны, все зависит от тактических решений каждой компании в отдельности. Если есть у компании ресурсы и она уверена в том, что ее проект проходной и будет востребован через полтора-два года, то выйти на рынок тогда, когда все останавливается, значит сыграть против рынка и получить максимальную прибыль. Если исходить из таких соображений, это абсолютно правильная тактика – войти в нишу первым.

Но здесь надо понимать, что все строят с каким-то кредитным плечом. Вот в этом камень преткновения. Поэтому я считаю, что на сегодняшний день не надо строить. А строящиеся крупные дорогостоящие проекты нужно останавливать и замораживать. Но и строить эконом-класс, я думаю, тоже не имеет смысла. Рынок отыграет назад и свое вернет. Поэтому, может быть, вместо того чтобы переориентироваться и строить супермаркеты эконом-класса, имеет смысл, не меняя класса магазинов, увеличить предложение за счет экономичных товаров.

FINANCE. Девелоперы поднимают арендные ставки, мотивируя это тем, что банки не пересматривают их бизнес-планы, а муниципалитеты увеличивают стоимость аренды земли. В таких случаях происходит массовый отток ритейлеров. Где выход для тех и для других? Возможен ли компромисс? Насколько вообще остра на рынке проблема в отношениях девелоперов и арендаторов?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Российские девелоперы еще не осознали, что стоимость товаров и услуг не есть беспрерывно растущая величина. «Деревья не растут до небес». Сейчас во всем мире наблюдается эффект снижения стоимости товаров и услуг. Связано это в первую очередь с падением платежеспособного спроса и жесточайшей конкуренцией за потребителя. В России девелоперы в последние годы привыкли диктовать условия потребителю. Но сейчас цену диктует потребитель, тот, кто обладает свободными денежными ресурсами. Время диктата цен продавцом закончилось. Те из российских девелоперов, которые раньше других осознают смену тарифно-

ценовой политики, реально смогут подняться на кризисе. Я думаю, что попытка девелоперов выжать все через рост маржи (рост аренды и продаж) во время кризиса, скорее всего, будет обречена на неудачу.

Вероятно, и муниципалитеты со временем тоже осознают, что нельзя получать деньги с роста стоимости аренды земли, где нет платежеспособного спроса на аренду или он очень ограничен.

В условиях циклического кризиса платежеспособного спроса попытка повышения цен услуг имеет высокую вероятность быть обреченной на провал.

МАКСИМ КЛЯГИН. Конечно, последствия кризиса привели к заметному росту числа конфликтных ситуаций в данной сфере. Тем не менее практика показывает, что во многих случаях партнерам удается найти удовлетворяющие требованиям обеих сторон условия дальнейшего сотрудничества, что выражается прежде всего во взаимных уступках. Как правило, возможность достижения компромисса прямо пропорциональна объему арендуемых площадей и эффективности арендатора, с одной стороны (в условиях сужающегося рынка, снижения спроса арендодателю, очевидно, выгоднее «удержать» крупного арендатора, генерирующего существенную часть трафика), и популярности собственно ТЦ – с другой. От занимаемых площадей в ТЦ с низким уровнем посещаемости, собственники которого к тому же не готовы идти на снижение ставки аренды, арендатор может отказаться из соображений оптимизации бизнес-процессов.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. Это в начале кризиса была такая волна, когда и ритейлеры, и девелоперы начинали выпендриваться. А сейчас уже все осознали, что новые арендаторы в очереди не стоят. И поэтому повсеместного поднимания ставок не происходит. Наоборот, девелоперы идут сейчас если не на скидки, то на какие-то преференции в сторону арендаторов, работающих с какой-то перспективой.

Но я не слышал, чтобы муниципалитеты поднимали ставки аренды земли... Ну, пусть даже так. Но если кто-то из девелоперов вам говорит, что именно из-за этого повышает свои арендные ставки, то отвечу фразой из известного анекдота: «И вы тоже так говорите». Ставка аренды земли может быть для ларьков существенна. А для комплекса типа нашей «Армады», где мы сдаем в аренду 15 тыс. кв. м, ставка земельного налога будет колебаться в пределах плюс-минус 2-3 млн рублей в год. Допустим, сейчас ставка 3-4 млн рублей в квартал. Ну, пусть подняли на 50%. Это всего лишь 6 млн рублей в квартал, что в общем объеме валовой выручки составит 3-4%. Это несущественно.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Мы поддерживаем связь с риелторами, которые отслеживают ситуацию в городе. По этим данным, по сравнению с тем всплеском, который был осенью, арендные ставки сейчас снизились на 15-20%. И я не думаю, что в ближайшее время что-то повысится. Потому что то самое «дно», о котором так много говорят, еще не наступило. Другое дело, что, в отличие от кризиса 1998 года, подъем рынка будет происходить гораздо быстрее. Этот старт должен быть

созвучен с развитием компании, когда надо будет вновь начинать строить и выходить с предложениями на рынок.

FINANCE. Прогнозируется ли увеличение законных и криминальных сделок M&A в ритейлерском и девелоперском бизнесе в связи с кризисом?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Сейчас, скорее, стоит вопрос не об увеличении сделок слияний и поглощений в секторе ритейла и девелопмента, сколько об очищении зерен от плевел. Многие компании данного сектора рынка, бизнес которых был сильно закредитован, возможно, прекратят свое существование или будут вынуждены реализовывать незавершенные проекты в пользу более удачливых коллег по цеху и своих кредиторов. Так что значительная часть сделок M&A в момент текущего кризиса будет носить вынужденный характер.

МАКСИМ КЛЯГИН. Да, мы полагаем, что одним из результатов кризиса может стать усиление в среднесрочной перспективе тенденции к консолидации ритейла и рынка торговой недвижимости за счет активизации крупнейших игроков в сфере M&A. Вероятно, что наиболее стабильные в финансовом отношении лидеры рынка будут приобретать активы конкурентов с существенным дисконтом к «докризисным» уровням.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. Я думаю, да. Будут проводить какие-то взаимозачеты, требовать за задолженности отдавать часть бизнеса и т.д. К сожалению, это возможно.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Скорее да, чем нет. Когда творится хаос и правила игры стерты, такие вещи всегда происходят.

Как не сократить жизнь бизнесу, сокращая расходы

Сокращением расходов сегодня не заняты разве что ленивые. «Резать косты» и поднимать эффективность бизнеса стало не просто модным. Это жизненная необходимость, которую осознают и принимают все, кто намерен сохранить свой бизнес, несмотря на кризис. При этом под горячую руку попадает все, без чего раньше компании не мыслили своего существования: мобильная связь, командировки, просторные офисы, льготы и бонусы сотрудникам, нередко и сами сотрудники, которых еще недавно было очень сложно найти на перегретом рынке труда. Однако, сокращая плановые расходы, будет фатальной ошибкой забыть о непредвиденных.

Именно во время нестабильности на финансовых рынках любой форс-мажор может стать последним в жизни компании. Ведь доступ к кредитам для покрытия убытков, связанных, например, с порчей груза, заливом склада или поломкой оборудования, закрыт. «Остаться на плаву в таком случае можно, только заранее переложив эти риски на плечи страховой компании», — считает **директор Воронежского филиала группы Ренессанс страхования Михаил Перевозников.**

— Почему именно страхование, а не другие способы спасения бизнеса, например — аварийный фонд?

— По статистике, форс-мажорные обстоятельства происходят с каждым предприя-

тием, по крайней мере, раз в пять лет. В результате из-за существенных материальных потерь порядка 40% организаций вынуждены уйти с рынка. Для малого бизнеса отвлечение денег из оборота для создания «аварийных фондов» неприемлемо (лишних денег просто нет), а доступ к кредитам сейчас очень затруднен. В результате остается только страхование — самый дешевый (до 0,3% стоимости страхуемого имущества) и надежный инструмент защиты от непредвиденных убытков.

— Что и от каких рисков можно защитить на предприятии?

— В основном страхуют имущество (товары, оборудование, помещения) от пожара,



повреждения водой, аварий, краж и стихийных бедствий. При этом в зависимости от специфики деятельности предприятия полис может предусматривать возмещение упущенной прибыли из-за перерыва в деятельности и вреда, нанесенного здоровью или имуществу третьих лиц. Если деятельность компании связана с перевозками, можно застраховать груз.

— А если за несколько лет страхования предприятие так и не столкнулось с кризисной ситуацией, какие аргументы заставят его продлить договор?

— Если компании избегала форс-мажора в течение

нескольких лет, это не означает, что ничего не случится в будущем. При этом даже 20 лет страхования обойдутся дешевле, чем один год обслуживания кредита. Например, из-за прорыва трубы отопительной системы пострадал склад готовой продукции известной полиграфической компании. Ютовый к отправке тираж рекламной продукции погиб. Выплата по полису стоимостью в 10 000 рублей составила 315 000 рублей. То есть объем возмещения в 31,5 раза превысил стоимость страховки.

— Как финансовый кризис повлиял на надежность самих страховщиков?

— Все зависит от того, насколько страховая компания точно следует требованиям Минфина по обеспечению надежности. Например, Ренессанс страхование использует только консервативные низкодоходные инструменты, такие как долларо-

вые депозиты в надежных банках с государственным участием. Также большую роль играет диверсификация портфеля и независимость от узкого круга крупных клиентов. Это говорит о том, что кризис переживут крупные розничные федеральные компании. Пока в целом по итогам года за счет первых трех кварталов страховой рынок показал рост около 15%. Но, например, объем нашего бизнеса увеличился на 50% и достиг 13,2 млрд рублей страховых сборов. Объем премий Южного Дивизиона, объединяющего филиалы в Волгограде, Ростове-на-Дону, Краснодаре, Ставрополе, Липецке и Воронеже, составил 635,1 млн рублей (прирост 109%). 2009 год мы расцениваем как год возможностей для укрепления своих позиций и увеличения доли рынка. В то же время это год, который прояснит истинные ценности страхования для клиентов.

000 «Группа Ренессанс страхование» учреждено в 1997 году инвестиционной Группой Спутник. Уставный капитал компании — 2,2 млрд рублей. Финансовая стабильность «Ренессанс страхование» подтверждена высшим рейтингом надежности «А++» агентства «Эксперт РА». По итогам 2008 года Компания вошла в топ-10 крупнейших российских страховщиков.

FINANCE. Имеет ли смысл игрокам, чувствующим неспособность противостоять кризису, пытаться соединиться с более успешными, в том числе и зарубежными?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Рынок слияний и поглощений функционирует всегда: и во времена роста экономики, и во времена спада. Впередсмотрящие бизнесмены вовремя выходят из тех или иных секторов бизнеса на комфортных условиях. Во время кризиса продажа бизнеса или его части происходит для продавца на не очень комфортных условиях. Сейчас ряд бизнесов в области ритейла или девелопмента оценивается близким к нулю. Основная проблема таких бизнесов – большая закредитованность. Высокий уровень кредитного левериджа (кредитного плеча) лишает ряд бизнесов конкурентоспособности.

Между тем любая сделка слияния и поглощения является индивидуальной. С точки зрения любого здравомыслящего владельца бизнеса, сейчас не стоит вопрос сохранить контроль над ним любой ценой вплоть до разорения самого бизнеса. Важно уметь находить различные возможности для развития, в том числе и во время кризиса. Возможно, стоит поступиться личными амбициями для развития и укрупнения.

Однако следует отметить еще раз, что далеко не все продавцы бизнесов смогут найти в условиях кризиса покупателя, так как ритейловый бизнес с большой долговой нагрузкой может быть просто нежизнеспособен и неинтересен потенциальному покупателю. Ситуация в области девелопмента еще хуже.

Что касается возможности объединения с иностранными ритейлерами и девелоперами, то эти участники потенциально могли бы быть заинтересованы в развитии своего бизнеса в России и упрочении присутствия в тех или иных интересных для себя регионах. Однако, как показывает опыт, иногда при наличии раскрученного бренда и дешевых денежных ресурсов легче начинать новый проект с нуля, чем покупать обремененный долгами, теряющий свои позиции уже работающий бизнес.

МАКСИМ КЛЯГИН. Да, в подобных решениях, безусловно, присутствует логика. Понятно, что уж лучше сохранить бизнес даже ценой, например, потери контроля за счет продажи существенной его части внешнему инвестору или в результате слияния с крупным конкурентом. Но выбор стратегии в любом случае остается за собственниками, а мотивации действий в этом случае часто весьма различны и иногда даже очень далеки от теоретических размышлений об экономической целесообразности.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. Имеет. Но я сомневаюсь, что зарубежные игроки будут объединяться. Они просто станут скупать по дешевке наших

неудачливых субъектов рынка. Чтобы Auchan, например, с кем-то объединялся? Такого в России точно нет.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Тот, кто не желает поступаться принципами и хочет сохранить в условиях кризиса собственное «я», не идя ни на какие компромиссы, в конце концов рискует прочитать в СМИ о том, что его «я» умерло, не справившись с собственными финансовыми проблемами. Зато, пойдя на компромисс, можно будет говорить о том, что компания нашла надежного партнера. А если он еще и зарубежный, это покажет, что компания привлекательна на рынке.

В ходе наших переговоров с зарубежными партнерами на МИПИМе, мы увидели, что у них четко просматривается тенденция к сближению с российскими партнерами на российском рынке. И если даже зарубежные компании заявляют, что пришли в наш город самостоятельно, без партнера, то это говорит только о том, что они не хотят его афишировать. При всей любви к родному городу приходится признать, что без партнера, обладающего определенным административным ресурсом, войти к нам на рынок так просто не получится.

FINANCE. Должны ли ритейлеры снижать ценовой уровень своих предприятий (например, переделывать супермаркеты среднего класса в эконом-класс и т.д.)?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. В городах-миллионниках, наверное, имеет смысл говорить о сохранении всей ценовой ниши в торговых центрах от премиум-класса до дискаунтеров. Однако все зависит от конкретного региона, платежеспособности спроса его населения и конкурентной среды.

Скорее, стоит поставить вопрос не о переходе из одной ценовой ниши в другую в торговом центре, а об увеличении оборачиваемости товара и снижении маржи с единицы товара. Ведь окупаемость конкретных торговых площадей может происходить не только за счет роста цен, но и от увеличения прибыли с оборота при снижении маржи. Вопрос финансового планирования очень индивидуален для каждой ритейловой компании, и тут нет общих на все случаи жизни единых правильных советов.

Любопытные возможности сейчас получили предприятия малого бизнеса, занимающиеся реализацией потребительских и продовольственных товаров. Так, например, неправильная маркетинговая политика ряда российских ритейловых сетей создала уникальную возможность для компаний малого бизнеса. Последние в текущих условиях получили возможность, покупая мелким оптом товар в сетях с иностранным брендом, создавать ценовую конкуренцию российским, которые, обремененные долгой нагрузкой, иногда стараются любой ценой увеличить маржу

с единицы товара и попадают в неконкурентную ценовую нишу.

МАКСИМ КЛЯГИН. Это зависит от каждого конкретного случая. Понятно, что, например, для сети премиальных супермаркетов со сложившейся аудиторией подобный ребрендинг, переход в низкую ценовую нишу, вряд ли можно назвать актуальной стратегией. Логичнее ограничиться определенными изменениями в ценовой и ассортиментной политике, отвечающими новой конъюнктуре рынка. Но, в принципе, для небольших по масштабу бизнеса компаний подобный шаг с определенными оговорками, конечно, возможен.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. Я думаю, что они в любом случае это делают и будут делать, официально не афишируя снижения ценового класса.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Людям сложно менять привычки. Переходить из одного класса в другой смысла нет. Лучше расширить линейку продукции.

FINANCE. Почему у ритейлеров, имеющих иностранное происхождение, положение на российском рынке сейчас намного лучше, чем у чисто российских?

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Я бы не стал говорить, что сейчас есть инвестиционный бум у иностранных ритейлеров и девелоперов, у зарубежных бизнесменов хватает своих проблем в условиях мирового кризиса. Однако ряд иностранных компаний, которые уже начали свой бизнес в России раньше, такие как Auchan, Leroy Merlin, OBI, IKEA, и которые не пускались во все тяжкие в области развития в кредитные ресурсы, сейчас имеют очень неплохие перспективы в текущих условиях.

МАКСИМ КЛЯГИН. На российском рынке иностранные розничные сети, как правило, представлены крупными транснациональными компаниями с большими финансовыми возможностями. При этом большинство из них уже заняли здесь весьма прочные позиции, контролируя существенную долю рынка в разных сегментах розничной торговли.

АЛЕКСАНДР МАРКОВ. За счет хорошего кредитования извне. У них очень много собственных средств, средств материнских компаний. Кроме того, у них сильные гарантии как за рубежом, так и здесь. Они без проблем могут кредитоваться где угодно.

АЛЕКСАНДР КАЛТЫКОВ. Во-первых, у них все же больше финансовый ресурс, что позволяет им более устойчиво двигаться к намеченным целям. Но есть и другая причина. Когда я еще учился в институте, наш преподаватель по экономике всегда говорил: «Когда ваш бизнес приносит 120% доходности, то у вас не очень хороший бизнес, потому что он скоро кончится. А когда у вас доходность, как и везде за границей, 10-12%, то ваш бизнес если не вечен, то долгосрочен». Теперь я даже утверждаю, что он был прав. ■

ADDRESS

РОССИЙСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ БАНК	Воронеж, пл. Ленина, д. 12, (4732) 598 138
ОРЛОВСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ БАНК	Воронеж, ул. Пушкинская, 1, (4732) 644 101
ЮНИАСТРУМБАНК	Воронеж, ул. Никитинская, 42, (4732) 397 248
БАНК «УРАЛСИБ»	Воронеж, ул. Кирова, 8, (4732) 205 311
БАНК «УРАЛСИБ»	Белгород, Соборная площадь, д. 1-а, (4722) 322 368
СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ БАНК	Воронеж, ул. 9 Января, 28, (4732) 609 560
РУСЬ-БАНК	Воронеж, ул. Комиссаржевской, д. 15, (4732) 397 640

БАНКИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

РАЙФФАЙЗЕНБАНК	Воронеж, ул. Свободы, 14, (4732) 630 863
НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК	Воронеж, 394006, ул. Челюскинцев, 149, (4732) 712 180
НОМОС-БАНК	Воронеж, пер. Алтайский, 22, (4732) 395 577
МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК	Воронеж, ул. Кольцовская, 56, (4732) 619 770
КУРСПРОМБАНК	305004, Курск, ул. Ленина, 83, (4712) 567 613
КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	Воронеж, пр. Революции, д. 23, (4732) 398 505

