

FINANCE

Коммерсантъ Воронеж №3-4 МАЙ-ИЮНЬ 2009 года



ОФИЦЕРЫ ЗАПАСА СТАНОВЯТСЯ ВЫГОДНЫМИ
КЛИЕНТАМИ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ | **4**

СТРАХИ И СТРАХОВАНИЕ НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ | **7**

ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ ВЕКСЕЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ВОЗВРАЩАЕТСЯ | **12**

БОЛЬШОЙ ШАНС ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА БАНКИ ИДУТ НАВСТРЕЧУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ | **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 №3-4 май-июнь 2009 года



ВИКТОР БЕККЕР
РЕДАКТОР FINANCE ВОРОНЕЖ

ЭКОНОМИКА ПО ЭЙНШТЕЙНУ

Теория относительности, как известно, - раздел теоретической физики, но она применима ко всем сферам нашей жизни.

Что такое кризис для воронежцев? Масовые сокращения, сворачивание строительства, повышение цен - одним словом, заметное снижение уровня жизни.

...Я часто бываю в Германии, в городе, расположенном на территории бывшей ГДР. Во время последней поездки, в апреле, попытался сравнить их признаки кризиса с нашими. Что сказать? Массовых сокращений не наблюдается. Продукты подешевели в среднем на 5-10%, какие-то мелкие магазинчики закрылись, другие переехали в помещения подешевле. Зато полным ходом идет ремонт социальных домов. Но особой разницы по сравнению с тем, что было полгода или год назад, я не обнаружил. Спросил у знакомой российской немки, которая работает медсестрой, как на них сказались кризис. Ужас, говорит, у нас в больнице список бесплатных лекарств сократился на одну треть! Интересуюсь, а самих-то не сокращают. Что ты, отвечает, у нас и так медперсонала не хватает. Смеюсь, говорю, что правильная поговорка: «Что русскому хорошо, то немцу смерть». То, что у нас зовется кризисом, то для вас конец света.

Выходит, и у нас кризис, и у них кризис. Но отличаются они друг от друга как небо от земли. А главное - у нас цены растут, у них падают. У нас инфляция, у них дефляция. Ну разве что с господдержкой социального строительства в России какая-то перспектива наметилась. Вот так. А вы говорите, мировой финансово-экономический кризис. Кому супчик жидковат, а кому жемчуг мелковат. Все относительно. ■

COVER STORY

4 БЮДЖЕТНЫЙ ВАРИАНТ

СТРОИТЕЛИ СТАЛИ УДЕЛЯТЬ СЕРЬЕЗНОЕ ВНИМАНИЕ ВОЗВЕДЕНИЮ СОЦИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ, РАССЧИТЫВАЯ НА БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА.

TREND

7 СТРАХИ И СТРАХОВАНИЕ

ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОМ РЕГИОНЕ НА 15-20%. А СТРАХОВЩИКИ ДИФФЕРЕНЦИРУЮТ СВОИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

TREND

10 ПРОЦЕНТЫ С КУРСОВОЙ РАБОТЫ

В УСЛОВИЯХ РЕЗКОГО РОСТА КУРСА ВАЛЮТЫ, СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИЕЙ СМОГЛИ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТОЛЬКО ТЕ, КТО ВОВРЕМЯ ПОЛОЖИЛ СВОИ ДЕНЬГИ НА МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ.

SERVICE

12 ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

ИЗ-ЗА НАСТУПИВШЕГО КРИЗИСА НЕПЛАТЕЖЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬ НАБИРАЕТ СХЕМА ВЕКСЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ОБЪЕМ ВЫПУЩЕННЫХ БАНКАМИ ВОРОНЕЖА ВЕКСЕЛЕЙ ЗА ПЕРВЫЕ ТРИ МЕСЯЦА ВЫРОС В 1,8 РАЗА.

TREND

14 СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ КРИЗИСА

В РОССИИ ОТМЕЧЕНО СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ. ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ КАЗАХСТАНА, ТО ЖЕ САМОЕ ПРОИСХОДИТ ВО ВСЕХ СТРАНАХ СНГ.

ANALYSIS

16 БОЛЬШОЙ ШАНС ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

УЧАСТНИКИ «КОНСИЛИУМА» НАЗВАЛИ НАИБОЛЕЕ ОСТРЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА, ОБСУДИЛИ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ, А ТАКЖЕ ВОПРОСЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И БАНКОВ.

«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 СОБЛЮДЕНИЕМ 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 16300 ЭКЗ. ТИРАЖ В ВОРОНЕЖЕ 2300 ЭКЗ.

БЮДЖЕТНЫЙ ВАРИАНТ

СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ, ЗНАЧИТЕЛЬНО УМЕНЬШИВШИЕ ОБЪЕМЫ РАБОТ И ПРОДАЖ, В НОВЫХ УСЛОВИЯХ СЕРЬЕЗНОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЮТ ВОЗВЕДЕНИЮ СОЦИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ, РАССЧИТЫВАЯ НА БЮДЖЕТНЫЕ СРЕДСТВА. ИХ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТ ДАЖЕ ТО, ЧТО УСЛОВИЕМ ВЫКУПА ЯВЛЯЕТСЯ ПРОДАЖА КВАРТИР ПО ЦЕНЕ НА УРОВНЕ СЕБЕСТОИМОСТИ. ПОЭТОМУ БОРЬБА ЗА ГОСЗАКАЗ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ ЗАГРУЗИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ МОЩНОСТИ И ПЕРЕЖДАТЬ СПАД НА РЫНКЕ, СЕЙЧАС УСИЛИВАЕТСЯ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, В ТЕКУЩЕМ ГОДУ СРЕДИ НОВОСЕЛОВ ЯВНО БУДЕТ БОЛЬШЕЕ ЧИСЛО ТЕХ, КОМУ ГОСУДАРСТВО ОБЯЗАЛОСЬ ПОМОЧЬ РЕШИТЬ КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС И ПОМОГЛО. ЛЕОНИД ДИДЕНКО



СТРОИТЕЛИ ГОТОВЫ ПРОДАВАТЬ ЖИЛЬЕ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ

СМЕНА АКЦЕНТОВ

До кризиса основным способом решения проблемы обеспечения жильем считалась ипотека и большинство госпрограмм сводились к частичной компенсации процентов. На пике жилищного бума на первичном рынке в кредит покупалось, по разным оценкам, от 50 до 80% квартир. В первом квартале текущего года количество выданных ипотечных кредитов сократилось в пять раз по сравнению с аналогичным периодом 2008-го, а продажи квартир сократились в 2,5-3 раза по новостройкам и в четыре-пять раз в целом. Даже лидеры региональных рынков, например, воронежский Домостроительный комбинат, признают снижение выручки на 35-40%. Отчасти компенсировать потери и загрузить мощности строительные компании рассчитывают за счет госзаказа.

Согласно вступившему в силу в 2005 году Жилищному кодексу, право на получение жилья за счет госбюджета имеют только ветераны Великой Отечественной войны. Но многие категории имеют право на льготы при приобретении жилья, то есть частичную или полную компенсацию. Основным инструментом для реализации льгот – государственный жилищный сертифи-

кат (ГЖС). Субсидии по ГЖС рассчитываются исходя из нормы в 33 кв. м для одного человека, в 42 – для семьи из двух человек, для семьи из трех и более человек – по 18 кв. м на члена семьи. Доля рыночной стоимости жилья, покрываемая субсидией, может значительно различаться для разных категорий льготников.

На протяжении ряда лет программы ГЖС продвигались крайне медленно как от недостатка финансирования, так и из-за отставания сумм компенсации от цен на рынке недвижимости (при том, что стоимость квадратного метра индексировалось Минрегионом каждый квартал, разница между установленной ценой и рыночной могла отличаться в два-четыре раза). Фактически, чтобы приобрести недвижимость с помощью ГЖС, было необходимо либо доплачивать значительные суммы и покрыть разницу собственными средствами (а льготники в большинстве случаев такого сделать не могут), либо обменивать сертификат на жилье, построенное по госзаказу. Поэтому очереди граждан, имеющих право на получение бесплатного жилья или субсидий на его приобретение, продолжали расти. В Курске, по данным областного управления соцзащиты, за последние годы улучшить жилищ-

ные условия смогли около 6% от общего числа нуждающихся, стоящих на официальном учете. А в Белгороде и Старом Осколе в течение ряда лет регулярно проходили акции протеста и голодовки ликвидаторов катастрофы на Чернобыльской АЭС. Прокуратуры практически всех областей «подстегивали» местные власти, пытаясь заставить их предоставить жилье сиротам – выпускникам интернатов.

ПОТЯНУЛО НА БЕСПЛАТНОЕ

В стремлении поддержать строительный сектор, дающий значительную часть регионального валового продукта, областные власти активно конкурируют за участие в федеральных программах. Правда, часть их уже подверглась сокращению из-за секвестрирования бюджетов всех уровней и никто не возьмется сказать, чего ждать в будущем. Однако нет сомнений, что программа обеспечения жильем ветеранов Великой Отечественной войны будет профинансирована полностью: она является одной из первых инициатив Дмитрия Медведева в должности президента РФ. Согласно его указу, программа должна быть полностью реализована к маю 2010 года, однако в Минрегионе обещают сдать все запланированные 52 тыс. квартир (около 2 млн кв. м) до конца текущего года – почти в восемь раз больше, чем за три предыдущих года. Ветеранская норма увеличена с 22 до 32 кв. м на человека (квартир меньшей площади сейчас попросту не строят). А в федеральном бюджете на соответствующие цели заложено 56 млрд рублей.

Регионы демонстрируют готовность освоить госфинансирование. По данным на начало мая, в Белгородской области 253 ветерана нуждаются в улучшении жилищных условий, большинство из них проживают в Белгороде и Старом Осколе. В текущем году регион получил из госбюджета 40 млн рублей (примерно на 35 квартир). В Курской области в реестре очередников 213 человек, в том числе 124 жителя Курска. Федеральных средств регион пока не получил, поэтому органы соцзащиты предлагают ветеранам либо получить из местного бюджета компенсацию в 500 тыс. рублей и отказаться от квартиры, либо подождать начала финансирования и проведения тендеров на покупку жилья. Однако на такую замену согласились около 20 человек. А в Тамбове в конце апреля на улице Мичуринской началось строительство дома на 140 квартир, предназначенных для ветеранов (в реестре очередников – 119 жителей областного центра). Заказчиком выступает областная администрация. Дом планируют сдать к маю следующего года.

Представляя проект полпреду президента в Центральном федеральном округе Георгию Полтавченко, тамбовский губернатор Олег Бетин особо подчеркнул, что дом планируется оборудовать специальными лифтами и пандусами для удобства пожилых людей и инвалидов. В Воронеже, где участниками программы являются около 450 ветеранов, мэрия провела тендер на строительство пяти домов с малогабаритными квартирами. «У застройщиков есть только квартиры по 100 кв. м. Без материальной поддержки ветеранам покупку такой жилплощади не осилить. А в бюджете средств нет. Поэтому мы будем строить малогабаритное жилье», – пояснил глава города Сергей Колиух.

В целом по регионам Центрального Черноземья в течение года будет построено и выкуплено около 1,3 тыс. квартир для льготников, а общие вливания в строительную отрасль из федерального бюджета превысят 1,5 млрд рублей. Раньше ветеранская очередь продвигалась практически во всех областных центрах не более чем на 10-20 человек в год.

РЕГИОНЫ ПРОСЯТ СУБСИДИЙ

По данным Минрегиона, наиболее многочисленные категории федеральных льготников – уволенные в запас военнослужащие (186 тыс. человек) и граждане, выезжающие из регионов Крайнего Севера (более 214 тыс.). Отставные офицеры и северяне могут выбирать регион, в котором они намерены реализовать ГЖС. Большинство регионов Черноземья пользуется популярностью у льготников (в меньшей степени – Орловская и Тамбовская области). Известно, что за последние несколько лет в Воронежскую область переселились несколько сот семей с Сахалина, а в Курскую – около двухсот семей с Чукотки, которые приобрели жилье при помощи ГЖС. А на финансирование переселенцев по линии Минрегиона в текущем году в целом предусмотрено около 100 млрд рублей. В стремлении привлечь северян на «свою» территорию и приобрести здесь жилье строительные компании начали открывать офисы продаж в регионах Крайнего Севера, ожидая найти там и платежеспособного покупателя и держателей ГЖС. По сообщениям «Росвоентрострой», в 2009 года будет выдано 6,4 тыс. жилищных сертификатов. Причем расчет размера выплат производится из стоимости 1 кв. м в 26,5 тыс. рублей, что опять же ниже современной себестоимости возведения жилых домов эконом-класса (по данным Ассоциации строителей России, она составляет 28-29 тыс. рублей).

Однако, по мнению Натальи Зубаревич, директора региональных программ Независимого института социальной политики, к настоящему времени стоимость ГЖС уже достигла уровня рентабельности для строительства. «Себестоимость в жилищном строительстве непрозрачна и определяется самим строителями. К тому же в ней велика коррупционная составляющая, естественно, заложенная в другие статьи расходов. В целом себестоимость, за исключением коррупционной составляющей, ощутимо снизилась и ГЖС стали куда более платежеспособными», – считает эксперт. А Инесса Минаева, специалист воронежского риэлтерского агентства «Адвекс», считает, что ГЖС для военнослужащих отстают от рыночной цены жилья на 20%: «Уволенный в запас офицер с женой и ребенком получит ГЖС на 2 млн ру-



КВАРТИРЫ ДЛЯ ВЕТЕРАНОВ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ
ГОСУДАРСТВО ПРИОБРЕТЕТ В ТЕЧЕНИЕ ГОДА

блей, в то время как стоимость двухкомнатной квартиры того же метража, на который они вправе рассчитывать, составляет около 2,5 млн. Впрочем, в современных условиях цены диктует покупатель, который может добиться скидки на 15-20%». Инесса Минаева отметила, что риэлтеры охотно работают с держателями сертификатов. Как отмечают риэлтеры, выдача ГЖС обычно приходится на конец года и реализуется в течение первых месяцев следующего. Таким образом, деньги, выделенные льготникам в 2009 году, придут к строителям в середине 2010 года.

Другой способ привлечения денег на строительство – участие в государственных тендерах по выборам подрядчиков на строительство. Так, Минобороны в текущем году на строительство жилья для увольняющихся в запас выделило 70 млрд рублей. Летом ведомство намерено проводить в регионах аукционы по выбору генподрядчиков. Учитывая, что в Воронеже, Курске и Белгороде последние несколько лет активно идет строительство домов по заказам Минобороны, они имеют неплохие шансы на привлечение средств. Активизацию строительства для военных связывают с проводимой реформой воору-

ПОГОЛОДАЛ – ПОЛУЧИ ЖИЛЬЕ

В конце прошлого года получили квартиры десять семей ликвидаторов последствий аварии на Чернобыльской АЭС в Белгороде, в частности семья 59-летнего Александра Бабанского. В апреле 2008 года они проводили голодовку. Причиной акции протеста стало то, что выданные им сертификаты на жилье не позволяли приобрести новые квартиры.

Они были рассчитаны из стоимости жилого помещения 23 тыс. рублей за 1 кв. м, в то время как рыночная цена в Белгороде превышала 35 тыс. Несколько человек в ходе двухнедельной голодовки были госпитализированы с обострением хронических заболеваний. В итоге муниципалитет заключил с ними соглашение, предусматривающее реализацию ликвидаторам квартир из свободного муниципального фонда. ■



ЗАО АБ «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»

ВСЕ СЛОЖИТСЯ

КРЕДИТЫ

Вашему бизнесу

- решение за 1 день
- минимум документов

Лайф Бизнес

62-24-62

ул. Кольцовская, 44



ЭКСПРЕСС-ВОЛГА БАНК

женных сил, предполагающей значительное сокращение числа офицеров.

Регионы пытаются привлечь федеральные деньги, демонстрируя успехи в подготовке инженерной и транспортной инфраструктуры, скорость оформления документации, а главное – возможность снизить себестоимость. Во время недавнего визита главы Минрегиона России Виктора Басаргина в Воронеж ему первым делом продемонстрировали коттеджный поселок Александровка (фактически – пригород областного центра), который в течение последних трех лет является «выставочным стендом», призванным продемонстрировать успехи в реализации нацпроекта «Доступное жилье». Министры заверили, что стоимость жилья там не превышает 20 тыс. рублей благодаря применению новых технологий малоэтажного строительства. В Белгородской области рассчитывают снизить себестоимость строительства за счет запуска ряда заложенных за год-два до финансового кризиса предприятий по производству стройматериалов, главным образом – по производству сборных индивидуальных домов.

Сами строители подтверждают повышенную заинтересованность в госзаказах на фоне стагнации свободного рынка. «Для Домостроительного комбината (ДСК, Воронеж) основными задачами на период кризиса будут сохранение производственных мощностей и трудового коллектива, а также участие в федеральных программах как основном источнике пополнения оборотных средств, – заявил председатель совета директоров ДСК Сергей Лукин. В начале апреля ДСК выиграло запрос котировок на заключение госконтракта на покупку квартир для переселения граждан из ветхого и аварийного жилья. Его сумма составляет 325,75 млн рублей, из них 221,72 млн – средства госкорпорации «Фонд содействия реформированию ЖКХ» и более 104 млн – облбюджета. Жилье по госконтракту будет приобретаться по фиксированной цене – 23,6

РЕШИЛИ ПО-ВОЕННОМУ

В текущем году начала приносить результаты новая схема финансирования жилья для военнослужащих. Все происходит через ФГУ «Федеральное управление накопительно-ипотечной системы жилищного обеспечения военнослужащих» («Росвоенжилье»). Бюджетные средства поступают на именные накопитель-

ные счета военнослужащих, после трех лет участия в программе они получают право на целевой жилищный займ. В середине мая первые семь военнослужащих – участников накопительно-ипотечной системы, приобрели квартиры, из них четверо – в Курске. Займы в сумме 2 млн рублей были получены в ОАО «Курское областное ипотечное агентство». ■

курения между строителями. По его мнению, в регионе действует ряд сильных компаний, но нет явно доминирующего лидера, что повышает привлекательность региона для ведомств, намеренных разместить госзаказы.

ПРОДАЖИ ПОТЕСНИТ АРЕНДА

Не рассчитывая на скорое восстановление платежеспособного спроса, региональные власти ищут и другие способы заинтересовать строителей. В конце прошлого года в первом чтении был принят закон «Об арендных домах на территории Белгородской области». Согласно документу, под арендным домом понимается принадлежащий одному собственнику многоквартирный жилой дом или часть дома (корпус, подъезд, секция), в котором жилые помещения предоставляются по договорам коммерческого найма гражданам, нуждающимся в жилье, либо юридическим лицам для последующего их предоставления гражданам. Срок аренды неограничен, плата не должна превышать 10% от совокупного дохода семьи. Арендатора можно выселить только по двум причинам – систематическая задолженность и умышленная порча имущества.

Окончательному утверждению закона препятствует несовершенство в федеральном за-

депутата Госдумы Андрея Скоча, заложило восемь домов общей площадью около 25 тыс. кв. м в разных районах области, которые рассчитывают сдать до конца года, надеясь, что к тому времени закон об арендном жилье будет принят. По словам гендиректора «Домов Белогорья» Николая Незнамова, сумма инвестиций составит около 700 млн рублей. Интересно, что господин Незнамов расходится с облправительством в оценке сроков окупаемости проекта. Власти надеются, что арендные дома окупятся за шесть-семь лет, а Николай Незнамов считает, что потребуются около 25 лет. Тем не менее он уверен, что годовая арендная плата с одного дома будет достаточна для того, чтобы заложить следующий, таким образом, каждый объект станет «саморазвивающимся». «Проект не связан с решением проблемы очередников – многодетных семей, инвалидов, других льготников, – подчеркнул Николай Незнамов. – В наши дома станут заселяться в основном работники бюджетной сферы по представлению органов местного самоуправления. Предполагается, что в некоторых случаях квартиры будет оплачивать работодатель». Учитывая неопределенность с окупаемостью арендного жилья, очевидно, что единственным крупным заказчиком может выступать только государство.

Тем временем идея арендного жилья заинтересовала и другие компании. К настоящему времени сдан первый дом в Белгороде (застройщик – ЖБК-1). Вероятно, строители вынужденно пошли на такой шаг: большинство арендаторов – семьи работников самого предприятия. Видимо, в условиях падения продаж и падения цен компания решила придержать построенное жилье, а чтобы не нести убытков из-за простоя, сдала его в аренду своим сотрудникам по льготной цене. По утверждению самого ЖБК-1, от 3 тыс. рублей в месяц за однокомнатную квартиру, то есть вдвое ниже среднерыночной для Белгорода. Однако чиновники рассчитывают, что строительство арендных домов получит широкое распространение: по планам областного департамента строительства, не менее 50% вводимого в строй в текущем году многоэтажного жилья должно быть арендным.

Не исключено, что проекты, осуществляемые при бюджетном финансировании, станут единственными новыми многоквартирными домами, заложенными в текущем году. Но с большей гарантией квартиры получают офицеры запаса и ветераны Великой Отечественной войны. Что касается бизнеса в целом, то в условиях стагнации на рынке строительные и девелоперские компании в основном завершают проекты, находящиеся в высокой степени готовности, или допродают то, что ввели раньше. Только на Белгородчине, по оценке областного правительства, заморожены стройки общей площадью 100 тыс. кв. м. А неосвоенные площадки активно изымаются региональными властями, в частности – в Воронежской и Тамбовской областях, для возведения именно социального жилья. ■

> ПРОЕКТЫ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫЕ ПРИ БЮДЖЕТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ, МОГУТ СТАТЬ ЕДИНСТВЕННЫМИ НОВЫМИ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ, ЗАЛОЖЕННЫМИ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ

тыс. рублей за 1 кв. м. Кроме того, в конце прошлого года ДСК начал переговоры с представителями Минобороны РФ о том, чтобы его структуры приобретали квартиры у компании.

«Строительный комплекс всегда искал себе работу, – отметил Сергей Журавлев, гендиректор финансовой компании «Аксиома», ведущей ряд крупных проектов по строительству жилья в Воронеже. – Сейчас программы поддержки жилищного строительства стали более целевыми, более адресными, приоритеты утверждаются на уровне региона и защищаются на уровне федерации». Господин Журавлев сообщил о намерении «Аксиомы» принять участие в ряде государственных тендеров на строительство, однако от подробностей воздержался. Он заметил, что в Воронежской области самая жесткая кон-

конодательстве. Как пояснил спикер Белгородского горсовета Евгений Егоров, в российском законодательстве нет такого понятия как доходное жилье. Поэтому, в частности, непонятны вопросы налогообложения. Также необходимо разработать системы гарантий, как для владельцев жилья, так и для самих жильцов. К примеру, действующее законодательство не препятствует арендатору приватизировать такую квартиру. Белгородские законодатели внесли предложения по решению проблемы в Госдуму. В настоящее время вопрос изучается и другими региональными заксобраними.

Несмотря на несовершенство правовой базы, на Белгородчине уже приступили к практической реализации проекта. ООО «Дома Белогорья», финансируемое фондом «Покорение»

СТРАХИ И СТРАХОВАНИЕ

РЫНОК СТРАХОВЫХ УСЛУГ В ЦЕНТРАЛЬНОМ ЧЕРНОЗЕМЬЕ, КАК И МНОГИЕ ДРУГИЕ ОТРАСЛИ, ШТОРМИТ. РЯД ЭКСПЕРТОВ ПРОГНОЗИРУЮТ СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ РЫНКА НА 15-20%. ОДНАКО СТРАХОВЩИКИ НЕ УНЫВАЮТ, А ДИФФЕРЕНЦИРУЮТ СВОИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА. РОМАН ЖОЛУДЬ

О кризисе на рынке страхования заговорили одновременно с появлением проблем во всем финансовом секторе – осенью прошлого года. Тогда игроки не делали длительных прогнозов, а краткосрочные ожидания были достаточно оптимистичными. Но уже в то время эксперты предсказывали снижение прибыли у страховых компаний, зависящих от крупных холдингов, автомобильного и строительного рынка. Один из ведущих игроков, ОАО «Росно», уже в ноябре прошлого года говорил о сокращении в 2009 году сектора добровольного медицинского страхования (ДМС) на 10% и о почти полном исчезновении прироста сбора премий по страхованию имущества юридических лиц. Уменьшение ожидалось и в секторе страхования кредитных продуктов – по простой причине резкого сокращения выдачи кредитов банками. Зато большие надежды возлагались на автокаско и ОСАГО (ожидаемый прирост премий в 5-10%) и страхование имущества физических лиц (прирост премий до 15%).

Надежды на относительно благополучное прохождение кризиса связывались с диверсификацией страховых предложений и инвестированием в «правильные» финансовые организации. Страховщиков еще успокаивал тот факт, что в первом полугодии 2008 года рост рынка шел опережающими темпами, поэтому снижение показателей в конце года нивелировалось.

ВНУТРЕННИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ

Сейчас прогнозы звучат определеннее, но не оптимистичнее. Согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА», сборы отечественных страховщиков по итогам 2009 года уменьшатся на 100 млрд рублей, или на 17,9% – с 555 млрд за прошлый год до 455,4 млрд рублей за нынешний (без учета обязательного медстрахования). Сборы упадут почти во всех видах страхования. И дело не только в том, что уменьшается активность потребителей. У страхователей есть свои собственные проблемы.

СМЕНА РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЙ

В 2006-2008 годах российское страхование активно развивалось, рынок увеличился на 35-40% в год – во многом за счет банковского сектора. Кредитные организации заставляли клиентов страховать, тем самым развивая рынок страхования. Однако с приходом кризиса сначала сошла на нет недавно появившаяся ипотека. Затем значительно сократился сегмент автокредитования, обвалив за собой соответствующую долю страхового рынка. Впрочем, те клиенты, которые еще выплачивают автомобильные и ипотечные займы, для страховых компаний в некотором смысле гарантия денежных поступлений. Ведь обычно такие кредиты долгосрочные.

Но российские страховщики привыкли работать при постоянно растущем рынке, кото-



СТРАХОВЩИКИ ГОТОВЫ НАЙТИ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

рый позволял конкурировать: демпинговать, увеличивать агентское вознаграждение и не особо заботиться об оптимизации бизнес-процессов. Выплаты по страховым случаям покрывались поступлениями от заключения новых договоров. В случае, если рост портфелей страховых компаний прекратится, а страховку придется выплачивать, проявится реальная убыточность страхового бизнеса, которая может достигнуть показателей в 60-70%.

Возникли проблемы с инвестированием. Деньги, полученные от своих клиентов, страховые компании инвестируют. По требованиям госрегулятора – Федеральной службы страхового надзора (ФССН) – большую часть средств страховщики должны хранить в бан-

ковских депозитных вкладах, что дает недостаточную гарантию надежности. Остальные средства компании вольны инвестировать, например, в ценные бумаги или строительство. Названные рынки были наиболее привлекательными для инвестиций – в докризисной России они показывали уверенный рост. Поэтому некоторые компании, пользуясь не очень строгим контролем со стороны ФССН, вкладывали в акции и облигации больше дозволенного госрегулятором средств.

«Банковские депозиты, как известно, и так прибыли практически не дают, хорошо, если покрывают инфляцию, – жалуются в лицезом представительстве крупной страховой компании. – А после падения биржевых

Кредиты для малого и среднего бизнеса



**Не вешайте нос!
Поднимайте бизнес!**

г. Воронеж, ул. 20 лет Октября, 78
(4732) 77 21 51
www.psbank.ru



Промсвязьбанк

Подробную информацию об условиях предоставления, пользования и погашения кредита, размере неустойки, требованиях к Заложникам и другим условиям кредитования Вы можете узнать в Контакт-Центре по телефонам 8 800 555 20 20 (круглосуточно, звонок для регионов России бесплатный), (495) 787-33-34 и на сайте Банка www.psbank.ru. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251, Бессрочная.



МЕДИЦИНА СПОКОЙНА: КОЛИЧЕСТВО КОНТРАКТОВ ПО ОМС НЕ СНИЗИТСЯ

индексов мы получили убытки по средствам, вложенным в акции и облигации. Рынок строительства тоже не радуется, хотя дела там обстоят пока несколько получше». Следует отметить, что многие страховщики потеряли и на банках, срочно переключаясь в них средства из проблемных сфер или меняя ненадежный коммерческий банк на более стабильный, поддерживаемый государством.

Парадоксально, но в нынешней ситуации меньше пострадали от рискованных инвестиций небольшие страховые компании: они были вынуждены вкладывать средства в депозиты тех банков, которые поставляли им клиентов. В результате у них не было возможности вкладывать значительные суммы в сферы, которые еще недавно обладали инвестиционной привлекательностью.

Назвать точные цифры инвестиционных потерь российские страховщики пока не готовы, да и с учетом не всегда корректного выполнения предписаний ФССН вряд ли смогут. По сведениям «Эксперта РА», усредненная рентабельность инвестированного капитала отечественной страховой компании за 2008 год составила 4%, конкретно за последний квартал прошлого года – 0,9% в годовом выражении.

Есть и другая банковская проблема на рынке страхования. Ведущие страховые компании страны чуть ли ни в половине случаев аффилированы с банками. То, что было хоро-

шо в обычное время, в кризис, наоборот, создает трудности – у банков сейчас немало собственных проблем. И их груз ляжет на плечи в том числе и «родных» страховых компаний. Ситуация ни в коем случае не значит, что последние обязательно зачахнут или разорятся, но на политику страховых выплат такой симбиоз может оказать влияние.

Еще один стрессовый фактор для российского страхования – изменение тарифов. В первом квартале текущего года заметно выросла ценовая конкуренция на рынке. Демпинг набирает обороты в страхо-

вании автокаско, имущества предприятий, ответственности. В течение года убыточность демпингующих компаний резко возрастет, после чего, как полагают эксперты, произойдет резкий скачок тарифов.

В сложившейся ситуации страховые компании ведут себя по-разному. «Некоторые пытаются сократить долю убыточных операций в портфеле, – поясняет директор филиала „Росно-Черноземье“ Владимир Солдатов. – Другие не оставляют надежду найти стратегического инвестора и стараются максимально нарастить портфель за счет демпинга. Есть и такие примеры, когда сегодняшние акционеры, испытывающие острый дефицит ликвидности, выводят из страховой компании денежные средства».

РОБКИЕ НАДЕЖДЫ

«Крупные страховщики в период кризиса все равно получили новых клиентов, которые предпочли в нестабильные времена оформить полисы в более надежных и финансово устойчивых компаниях, – утверждает Ирина Попова, директор регионального центра „Черноземье“ ОСАО „Ингосстрах“. – Наша компания, например, получила новых клиентов по каско, ДМС». Так же оптимистично настроен директор компании «Росгосстрах» в Воронеже Евгений Пахомов. Возглавляемый им филиал в первом квартале 2009 года застраховал почти в два раза больше квартир, чем за аналогичный период прошлого года. Положительную динамику показывает и работа «Росно-Черноземье» – количество контрактов по сравнению с прошлым годом увеличилось на 2,8%. В то же время страховщики смотрят на вещи трезво: «Для Росгосстраха хорошим результатом будет сохранение сборов на уровне 2008 года, – говорит Евгений Пахомов. – Итоги первого квартала 2009 года показывают, что задачу мы пока успешно выполняем».

> ОТ РИСКОВАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ МЕНЬШЕ ПОСТРАДАЛИ НЕБОЛЬШИЕ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ: ОНИ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В ДЕПОЗИТЫ ТЕХ БАНКОВ, КОТОРЫЕ ПОСТАВЛЯЛИ ИМ КЛИЕНТОВ

Кризис, по сути, смена экономической ситуации, а значит, и появления новых возможностей для привлечения клиентов. Конечно, некоторые направления вряд ли можно назвать перспективными. Например, давно замечено, что в периоды экономической нестабильности резко падает интерес к страхованию жизни. Ожидается значительное снижение – более 20% – страховых премий по автокаско в связи со снижением продаж новых автомобилей. Скорее всего, изменится в худшую сторону сфера сельхозстрахования – государство сократило субсидии агропромышленному комплексу более чем в два раза.

СТРАХОВКА ОТ КРИЗИСА

Тем не менее страховщики пытаются сделать новые, антикризисные предложения. «Страхования от кризиса в его разгар быть не может по определению, – полагает руководитель управления имущественного страхования ОАО „Первое российское страховое общество“ Михаил Баринов. – Ведь страховщику тоже надо управлять своими рисками. Однако мы предлагаем нашим клиентам предпринять определенные предупредительные меры. Еще в конце прошлого года мы разработали специальное предложение по автострахованию „Автофьючерс“. Аналогичную схему можно использовать и в других видах страхования». Суть автофьючерса в защите клиента от возможных инфляционных скачков. Потребителю предлагалось застраховать иномарку по ценам, существовавшим на тот момент, причем срок действия полиса начинался только после окончания срока предыдущей страховки. То есть страхователь получал новую страховку по «старым» ценам.

«Альфастрахование», в свою очередь, активно предлагает своим корпоративным клиентам застраховать финансовые риски. В пресс-службе компании заявляют, что один из самых востребованных вариантов предложения – страхование торговых кредитов.

Эксперты говорят о том, что во время кризиса увеличивается число экономических преступлений. Для рынка страхования появился серьезный повод обратить внимание как физических, так и юридических лиц на предложения в сфере страхования имущества. Тем более что поле для развития большое – в среднем по Центральному федеральному округу застраховано около 5% частной недвижимости. И тут виновно не столько тяжелое экономическое положение, сколько менталитет россиян. Например, в Прибалтике, где кризис ощущается тоже весьма остро, доля застрахованных квартир колеблется на уровне 85-90%.

Пытаются воздействовать на систему страхования и властные структуры. Например, Аман Тулеев в феврале предложил страховать россиян от безработицы. В письме, которое губернатор Кузбасса отправил в российское правительство, Совет федерации и Госдуму, предлагается принять закон о введении обязательного страхования на случай потери работы в результате реорганизации предприятия. Господин Тулеев предложил компенсировать бывшим работникам не менее 70% зарплаты в течение не менее девяти месяцев после увольнения. Такие условия предлагались для тех сотрудников, чья зарплата не превышала 30 тыс. рублей. Более высокооплачиваемым работникам предлагалось пропорционально снижать страховые выплаты. Российские власти инициативу губернатора, впрочем, проигнорировали.

Зато в ближайшем будущем, возможно, будут внесены изменения в статью 45 Гражданско-процессуального кодекса РФ. Она разрешает прокурором обращаться в суд в интересах граждан только в случае, если те по состоянию здоровья или иным причинам не способны сделать то же самое самостоятельно. Ожидается, что в статью будут добавлены исключения из правила, в том числе прокурор сможет обращаться в суд, защищая интересы граждан в социально-страховых спорах.

Свою лепту в создание новых рынков страхования внес Роспотребнадзор. Им создан законопроект «Об обязательном санитарно-

> МНОГИЕ КОМПАНИИ ПРОЯВЛЯЮТ ИНТЕРЕС К ПРОГРАММАМ ДМС, РАСЦЕНИВАЯ ИХ В КАЧЕСТВЕ ДОСТУПНОГО ИНСТРУМЕНТА МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ В НЕПРОСТОЙ ПЕРИОД КРИЗИСА

эпидемиологическом страховании». Он вводит для производителей и продавцов потребительской продукции обязательное санитарно-эпидемиологическое страхование. При заключении договора предприниматель обязан будет представить страховщику документы, «характеризующие степень принимаемого на страхование риска», – заявление-анкету и заключение санитарно-эпидемиологической экспертизы, а в случае его отсутствия – декларацию безопасности или сертификат соответствия. Авторы проекта выгоды для производителей считают очевидными: контроль будет осуществлять не столько сам Роспотребнадзор, сколько страховые компании, заинтересованные в минимизации выплат.

Несмотря на то что более 50% в общей прибыли российских страховщиков составляет розница, сами страховщики и бизнес смотрят друг на друга с большим интересом. Конечно, никакое страхование не поможет обезопаситься от таких проблем современного российского бизнеса, как рейдерские захваты или прессинг со стороны властей. Но среди юридических лиц по популярности по-прежнему лидирует страхование имущества. «Если с имуществом что-то случится, в кризис намного труднее восполнить потери самостоятельно или заняв деньги в банке: выросли ставки по кредитам, да и сам кредит взять гораздо сложнее, – объясняет Евгений Пахомов из „Росгосстраха“. – Поэтому предприниматели и сейчас не экономят на страховании имущества».

Однако, кроме привычного страхования имущества, автомобилей, грузов, здоровья работников, нынешнему бизнесу делают и специфические предложения. Так, можно застраховать профответственность. Объектом договора в таком случае будет выступать ответственность сотрудника предприятия перед третьими лицами, а страховым случаем – причинение ущерба клиенту. Так, «Росно» в начале апреля представило новую программу «Под охраной», ее целевая аудитория – частные охранные предприятия. Кроме обязательного страхования сотрудников ЧОП от несчастного случая, она предусматривает страхование имущества юрлиц и профессиональной ответственности при осуществлении частной охранной и детективной деятельности.

Страхование ответственности – направление, которое предлагают сейчас большинство крупных игроков, работающих с юрлицами. Можно застраховаться при проведении производственных работ, опасных для окружающих, а можно – от ошибочных решений. Такое предложение будет актуальным для адвокатских контор и медицинских клиник. Соответствующие услуги предлагают «Альфастрахование», «Жасо», «Росгосстрах», «Росно» и другие. «Ингосстрах»

выделил отдельную программу «Страхование рисков информационных систем и ответственности в сфере IT». В период кризиса довольно привлекательным выглядит страхование предприятия от перерыва в работе. Компания может временно лишиться офиса, не получать товар со склада или от поставщика, что приводит к простоям и как следствие финансовым потерям. Подобную услугу предлагает «Росно».

Страхование можно использовать и как HR-инструмент. «Многие компании проявляют интерес к программам ДМС, расценивая их в качестве доступного инструмента мотивации работников в непростой период кризиса», – заметила Ирина Попова.

Как правило, для бизнеса страховщики предлагают комплексные программы, включающие разные виды страхования. В Центрально-Черноземном регионе наиболее часто предприниматели покупают полисы, включающие в себя защиту имущества от рисков, связанных с повреждением огнем, утверждает Ирина Попова. – Если компания приобретает страховую программу с максимальным охватом рисков, то в договоре указываются только те риски, которые страховка не покрывает. Такой полис на 10-20% дороже, однако в условиях кризиса он пользуется популярностью у юрлиц».

Самим страховщикам тоже в пору страховаться от кризиса. Агентство «Эксперт РА» ожидает роста концентрации рынка. В 2009 году в условиях снижения общего уровня финансовой устойчивости российских страховщиков спрос на услуги крупных высоконадежных компаний должен повыситься. Кроме того, следует ожидать череды банкротств средних и небольших компаний и продаж некоторых кэптивных страховщиков. Напомним, кэптивная страховая компания – акционерная страховая компания, обслуживающая целиком или преимущественно корпоративные страховые интересы учредителей, а также самостоятельных хозяйствующих субъектов, входящих в структуру многопрофильных концернов или крупных финансово-промышленных групп.

В результате доля пятерки лидеров рынка (в нее включены «Росгосстрах», «Ингосстрах», «СОГАЗ», «РЕСО-Гарантия» и «Росно») может увеличиться с 35,81% в 2008 году до 45% в 2009-м, а крупнейшей двадцатки – с 64,9 до 80%. На региональном рынке ситуация аналогичная. «Клиенты чувствуют себя не очень уютно с небольшими страховыми компаниями, у которых теоретически риск банкротства выше», – жалуются работники небольшой воронежской страховой компании. По их оценкам, количество игроков на региональном рынке может сократиться в течение года на 10-15%. Речь идет не столько о банкротствах, сколько о слияниях и поглощениях. Поэтому клиентам волноваться не стоит. ■

ПРОЦЕНТЫ С КУРСОВОЙ РАБОТЫ

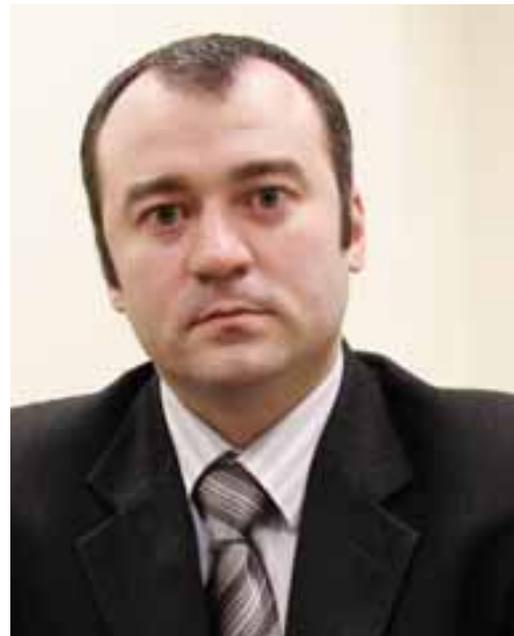
С КОНЦА ПРОШЛОГО ГОДА РУБЛЬ РЕЗКО ПОШЕЛ ВНИЗ, А ВЛАДЕЛЬЦЫ ВКЛАДОВ В ЕВРО И ДОЛЛАРАХ ПОЛУЧИЛИ НЕВИДАННЫЕ ПО НЫНЕШНИМ ВРЕМЕНАМ ДИВИДЕНДЫ. В ПОЛНОЙ МЕРЕ СЛОЖИВШЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ СМОГЛИ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ТОЛЬКО ТЕ, КТО ВОВРЕМЯ ПОЛОЖИЛ СВОИ ДЕНЬГИ НА МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ. КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВ



АННА КАМИНСКАЯ, НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА МАРКЕТИНГА И ПОДДЕРЖКИ ПРОДАЖ РУССКОГО БАНКА РАЗВИТИЯ: «ПОМИМО ФИКСИРОВАННЫХ ПРОЦЕНТОВ УСЛОВИЯ ВКЛАДА ПОЗВОЛЯЮТ ПОЛУЧИТЬ ПРИБЫЛЬ ЗА СЧЕТ РАЗНИЦЫ В КУРСЕ ВАЛЮТ»



ИЛЬЯ ФИЛАТОВ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «УРАЛСИБ»: «В НОЯБРЕ ПРОШЛОГО ГОДА ИНТЕРЕС КЛИЕНТОВ К МУЛЬТИВАЛЮТНЫМ ВКЛАДАМ ВЫРОС, И МЫ ВОЗБОДНИЛИ ПРИЕМ СРЕДСТВ НА ЭТОТ ДЕПОЗИТ»



ВЯЧЕСЛАВ ГУБКИН, ЗАМЕСТИТЕЛЬ НАЧАЛЬНИКА УПРАВЛЕНИЯ РОЗНИЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ БАНКА «ВОЗРОЖДЕНИЕ»: «В СВЯЗИ С ПРОШЕДШЕЙ ДЕВАЛЬВАЦИЕЙ РУБЛЯ В ПЕРСПЕКТИВЕ, СКОРЕЕ ВСЕГО, СОХРАНИТСЯ ВЫСОКИЙ СПРОС НА МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ»

МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ

Традиционным и одновременно самым массовым способом хранения и накопления денег всегда являлись банковские депозиты. Разместив средства на определенный срок, вкладчик четко представляет, сколько денег и когда он получит обратно. А учитывая, что гарантом возврата денег с депозитов (в пределах 700 тыс. рублей) выступает государство, банковский вклад до этой суммы является безрисковым продуктом.

И если на реальную доходность рублевых вкладов помимо инфляции влияет только размер процентной ставки, то в отношении валютных депозитов к этим факторам можно добавить и изменение курсов валют относительно рубля. Длительное время ситуация с внутренними курсами валют была достаточно прозрачной. Правительство декларировало установку на укрепление национальной валюты, доллар стабильно дешевел, динамика евро относительно рубля была довольно устойчивой.

В итоге объем рублевых вкладов в российских банках увеличивался, составляя порядка 90% общего объема вложений. Банкиры на извечный вопрос о выборе валюты депозита давали простой рецепт сохранения средств: большую часть сбережений держать на рублевом вкладе, отводя валютным накоплениям лишь незначительную часть. Но и такая стратегия не всегда себя оправдывала. Сроки и процентные ставки вкладов в долларах вли-

яли лишь на итоговый размер убытков. А получить положительный результат по рублевым вкладам мешала инфляция, но, как

только за первый месяц 2009 года евро вырос относительно рубля на 10,2%, что составляет более 122% годовых. За этот же срок потен-

> **МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ ВКЛАД – ПРЕЖДЕ ВСЕГО БАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ, ЗАДАЧИ КОТОРОГО – СОХРАНИТЬ ДЕНЬГИ. ЭТО НЕ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ СПЕКУЛЯЦИЙ НА КУРСОВОЙ РАЗНИЦЕ**

правило, такие депозиты, открываемые на сроки от года и выше, позволяли вкладчикам оставаться при своих.

Однако осенью многим частным клиентам пришлось изменить свое мнение о надежности рублевых депозитов. Согласно данным Банка России, доля средств, размещенных на валютных депозитах, в общем объеме вкладов за год с 1 января 2008 года выросла более чем вдвое, с 13 до 26,6%. Причем пик спроса на валютные вклады пришелся на декабрь минувшего и январь текущего годов, в период резкого подорожания валют относительно рубля.

циальный вкладчик, сделавший ставку на доллар, мог заработать порядка 245% годовых.

В то же время владельцы рублевых вкладов могли рассчитывать лишь на процентную ставку банка. Другим вариантом было досрочно забрать рубли с депозита и в экстренном порядке открыть валютный вклад. В этом случае вкладчик лишился процентного дохода, но это с лихвой компенсировалось удорожанием доллара и евро.

Впрочем, доход мог быть и более существенным, если рублевый вклад можно было перевести в валютный с минимальными издержками.

Именно такую возможность и дают мультивалютные депозиты. «Основным преимуществом мультивалютного вклада является возможность одновременно размещать денежные средства в нескольких валютах в рамках одного договора и на протяжении всего срока депозита оперативно переводить средства из одной валюты в другую. То есть помимо фиксированных процентов условия вклада позволяют получить прибыль за счет разницы в курсе валют», – рассказала заместитель начальника департамента маркетинга и поддержки продаж Русского банка развития Анна Каминская. При этом процентные ставки по каждой валюте, как правило, начисляются на сумму ежедневного остатка по каждой из валют. Обычно в рамках мультивалютного вклада банки открывают счета в трех основных валютах: рублях, долларах и евро. Но есть и исключения. ОТП банк и Мой банк включили в мультивалютный вклад, помимо стандартной тройки валют, еще и швейцарские франки.

Популярность мультивалютные вклады получили с ослаблением рубля в конце прошлого – начале текущего года. Их стали предлагать, например, Райффайзенбанк, Промсвязьбанк, Транскредитбанк, банк «Ак Барс», Росевробанк, банк «Российский капитал», Москоммерцбанк. «Интерес к мультивалютным вкладам, как правило, возрастает в условиях нестабильного обменного курса. Такой вклад предлагался в нашем банке до весны 2008 года, однако в то время интерес к нему со стороны клиентов уменьшался. В ноябре прошлого года интерес клиентов к мультивалютным вкладам вырос, и мы возобновили прием средств на этот депозит. И по состоянию на 13 апреля в общем портфеле срочного привлечения его доля достигла 4%», – рассказал зампред правления банка «Уралсиб» Илья Филатов. А директор департамента маркетинга и планирования продуктов Москоммерцбанка Дмитрий Орлов утверждает: «Каждую неделю остаток средств на мультивалютных вкладах стабильно увеличивается. Сейчас прирост значительно меньше, чем в начале года, когда вклад был только предложен. В общем объеме вкладов мультивалютные не превышают 5%». «Из действующей линейки депозитов мультивалютный вклад является вторым по популярности. За последний месяц портфель по

> МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ ПОКА НЕ МОГУТ СОСТАВИТЬ ДОЛЖНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ КЛАССИЧЕСКИМ ДЕПОЗИТАМ ИЗ-ЗА ТОГО, ЧТО ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО НИМ ОТСТАЮТ ОТ ОБЫЧНЫХ ДЕПОЗИТОВ НА 1-2%

тель начальника управления розничных операций банка «Возрождение» Вячеслав Губкин.

Тем не менее мультивалютные вклады пока не могут составить должную конкуренцию классическим депозитам. В первую очередь из-за того, что хотя процентные ставки по ним и близки к ставкам по обычным депозитам, но все равно отстают в среднем на 1-2%. «Для клиента это дополнительная опция – возможность изменять валюту вклада, для банка – дополнительная сложность в управлении валютой по сравнению с обычными вкладами, поэтому и ставки ниже», – пояснил Дмитрий Орлов.

Тем самым мультивалютные вклады предъявляют и более высокие требования к самому вкладчику, который должен отслеживать колебания валютных курсов и быть готовым к принятию решения о конвертации. Анна Каминская советует в этом вопросе уделять особое внимание рублевой составляющей мультивалютного депозита. «Следует обратить внимание на тот факт, что процентная ставка по рублевым вкладам выше, чем по валютным. Однако, учитывая возможность в любой момент изменить валюту вклада, можно изначально сконцентрировать большую часть средств на рублевом счете, а при существенном колебании курсов перевести средства в другую валюту», – считает она. А по мнению Дмитрия Орлова, на мультивалютном вкладе стоит разместить доллары и евро в соотношении 60/40, а рубли положить на обычный классический депозит.

Но слишком активная стратегия вкладчика тоже может навредить. Частые сме-

устанавливается внутренний курс банка, который привязан не к курсу ЦБ, а к курсу на межбанке. Причем спред (разница между покупкой и продажей) каждый банк устанавливает сам», – напоминает Дмитрий Орлов. «Курс банка устанавливается с учетом текущих биржевых курсов валюты, привязка к курсу ЦБ не устанавливается», – рассказал Вячеслав Губкин.

К тому же стоит помнить, что мультивалютный вклад – это прежде всего банковский депозит, задача которого – сохранить деньги, а не инструмент для спекулятивного заработка на курсовой разнице. А любители финансовой рулетки могут поиграть в «угадайку» с валютными курсами на Forex, где и можно попробовать свои силы в качестве валютного трейдера. Правда, как и на международном валютном рынке, доход в рамках мультивалютного вклада во многом зависит от своевременности проводимых конвертаций.

К тому же для извлечения наибольшей выгоды из мультивалютного вклада необходимо не только угадать движения валютного курса, но и конвертировать в растущую валюту максимальную сумму. На практике такое не всегда возможно, так как банки устанавливают минимальные остатки по каждому из счетов. И они, как правило, сопоставимы с суммами минимального первоначального взноса на вклад. Такие условия, например, действуют в банке «Ак Барс», Инвестбанке, Первом республиканском банке. Правда, не во всех банках эта сумма бывает значительной. Так, вкладчики Райффайзенбанка, банка «Российский капитал», БТА Банка должны оставлять на счете не менее одной единицы каждой из валют.

Также и пополнение вклада может быть ограничено минимальными суммами. Например, в Первом республиканском банке, национальном банке «Траст» и банке «Ак Барс» сумма пополнения не должна быть ниже 3 тыс. рублей или эквивалента в валюте. Промсвязьбанк, Транскредитбанк и банк «Межтопэнерго» позволяют доносить на вклад любые суммы без ограничений.

Для того чтобы переложить средства из одной валюты в другую, достаточно обратиться в один из офисов банка и подать заявление на конвертацию. Значительно упрощает эту процедуру использование интернет-банкинга: тогда конвертации совершаются в режиме on-line самостоятельно и клиент сразу видит результат своих действий. «В связи с прошедшей девальвацией рубля в перспективе, скорее всего, сохранится высокий спрос на мультивалютные вклады, позволяющие реагировать на изменение тенденций на валютном рынке», – предполагает Вячеслав Губкин. ■

> ОСНОВНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ МУЛЬТИВАЛЮТНОГО ВКЛАДА ЯВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ОДНОВРЕМЕННО РАЗМЕЩАТЬ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА В НЕСКОЛЬКИХ ВАЛЮТАХ В РАМКАХ ОДНОГО ДОГОВОРА

мультивалютному вкладу в целом по банку увеличился почти в четыре раза. Доля мультивалютных вкладов в общем объеме вкладов банка составляет около 20%», – рассказала Анна Каминская. «К началу октября доля мультивалютных вкладов составляла не более 2%, к январю 2009 года она достигла 5,8%, а на текущий момент составляет около 7%, или 2,8 млрд в рублевом эквиваленте», – говорит замести-

ны валюты на вкладе в погоне за высоким доходом, попытка уловить незначительные колебания валют, скорее всего, приведут к убыткам. И хотя банки, как правило, не ограничивают своих клиентов в количестве возможных конвертаций, следует учитывать, что смена валюты на вкладе всегда проводится по внутреннему курсу банка. «Как правило, для конвертации

ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

Одними из ключевых проблем бизнеса, работающего в том числе и в Черноземье, в последние месяцы стали, с одной стороны, нехватка кредитных ресурсов, с другой - кризис неплатежей, когда никто никому не хочет или не может платить, а в результате образуется замкнутый круг. Аналитики отмечают, что сейчас популярность набирает схема вексельного кредитования, одна из самых закрытых тем в банковском секторе. Векселя выдаются под низкие проценты, а бумагами можно расплачиваться со своими контрагентами. Статистика тенденцию подтверждает: объем выпущенных кредитными организациями Воронежской области векселей за первые три месяца 2009 года вырос в 1,8 раза. **ЕВГЕНИЙ ТИМОШИНОВ**

НЕДОСТАТОК ЛИКВИДНОСТИ

О получении банковского кредита как основного ресурса для развития любого бизнеса год назад большинство компаний задумывалось во вторую очередь. Даже представляя свои проекты, многие предприниматели делали акцент на его параметрах, сроках строительства и окупаемости. А когда о финансировании своих идей бизнесмен говорил «банковский заем», редко кто предполагал, что с получением кредита у него возникнут проблемы. Зато сейчас, когда предприниматель говорит, что будет привлекать заем в банке, аналитики скептически отзываются о будущем проекта. Ведь в современных условиях проблема не только в том, что трудно убедить банк выдать кредит и договориться о приемлемой ставке. Даже с положительным решением кредитного комитета на руках денег можно ждать месяцами из-за недостатка ликвидности. В такой ситуации, в частности, оказался агрохолдинг «Мираторг», который в апреле почти после года переговоров получил одобрение кредитного комитета Внешэкономбанка по финансированию в размере 1,36 млрд рублей под 18% годовых достройки свинофермы в Прохоровском районе Белгородской области мощностью 12 тыс. т мяса в живом весе в год. Однако месяц спустя после решения кредитного комитета банка средства не были выделены. «Положительное решение было вынесено в начале апреля, но финансирования нет – как нам пояснили в банке, из-за недостаточной ликвидности», – заявил вице-президент «Мираторга» Владимир Маслов. В итоге компания испытывает трудности с запуском двух зон доращивания и откорма – каждая на 26,3 тыс. голов. Ситуация усложняется тем, что на введенный в эксплуатацию в марте репродуктор компания завезла 2,5 тыс. свиноматок и через три месяца ожидается воспроизводство. В самом Внешэкономбанке ситуацию не комментируют. «Мираторг» и ВЭБ являются давними партнерами, однако в условиях кризиса даже проверенные клиенты банков имеют проблемы с получением долгожданных средств на развитие.

ПРОБЛЕМА НЕПЛАТЕЖЕЙ

По утверждению аналитиков, с нехваткой оборотных средств сталкивается большинство компаний – некоторые участники рынка не платят контрагентам, а те – своим, и так по замкнутому кругу. В частности, крайне неохотно расплачивается со своими поставщиками АвтоВАЗ. Например, Курская подшипниковая компания, которая из-за проблем с заводом может потерять до 20% объема производства в 2009 году. Однако особенно наглядно тенденция проявляется в сег-



БАНКИРЫ ПРЕДЛОЖАТ ВЕКСЕЛЬНЫЙ КРЕДИТ НЕ КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

менте ритейла. К примеру, общий долг старооскольской продуктовой сети «Провиант» достиг 1,2 млрд рублей, или четырех EBITDA компании за 2008 год. Значительная часть задолженности приходится на поставщиков ритейлера. Калининградская сеть «Вестер», представленная в Черноземье пятью гипермаркетами, на начало текущего года была должна своим поставщикам около 400 млн рублей. Как рассказывал один из поставщиков, владелец торгового дома «Талосто» (Воронеж) Александр Киселев, «Вестер» обещал расплатиться только с теми компаниями, которые продолжают поставки в сеть, несмотря на задержки с расчетами: «Мы на такие условия согласились, другие – нет». Впрочем, сети удалось получить заем в Сбербанке, и, как заявлял ее основной владелец Олег Большев, все финансовые вопросы с поставщиками планируется урегулировать в ближайшее время. В мае «Вестер-Черноземье» объявил о возврате к докризисному уровню поставок. «Осознание новой экономической ситуации заставило всех контрагентов пересмотреть отношение друг к другу в сторону большей лояльности. В результате рынок постепенно выходит из того хаотичного и слабопрогнозируемого состояния, в котором он находился несколько месяцев назад», – пояснил гендиректор округа «Черноземье» компании Алексей Молчанов.

ВЕКСЕЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ КАК ВЫХОД

Как отмечают аналитики, одним из эффективных способов решения проблемы расчета со своими контрагентами в условиях кризиса является банковский вексельный кредит. По словам Ольги Беленькой, заместителя руководителя аналитического департамента инвестиционной компании «Совлинк», вексельное кредитование обычно активизируется в периоды ухудшения ситуации с ликвидностью и роста неплатежей. «Банк выдает предприятию заем своим векселем, которым клиент, в свою очередь, может рассчитаться со своими кредиторами», – рассказывает Ольга Беленькая. – Причем сам банк не затрачивает живых денег при кредитовании и, кроме того, зачастую получает дополнительный положительный эффект за счет погашения векселя с дисконтом к номиналу».

Кроме того, как добавляет аналитик, процентная ставка по вексельным кредитам значительно ниже, чем по обычным рублевым или валютным займам. «В девяностые годы вексельные схемы были одним из основных инструментов расшивки неплатежей между предприятиями, – напомнила госпожа Беленькая. – Более того, с помощью векселей могли рассчитаться и неплатежеспособные предприятия, с картотекой неисполненных, в том числе налоговых, платежей». По мнению аналитика, минусы вексельного креди-

тования заключаются в более высоком уровне юридических рисков. «С одной стороны, законодательство весьма жестко подходит к процедурам оформления вексельного обращения – выдаче, передаче, предъявлению к погашению, – объяснила Ольга Беленькая. – Однако, в отличие от рынка акций и облигаций, унифицированной обязательной технологии таких процедур нет». Также Ольга Беленькая сообщила, что векселя банков второго эшелона не пользуются популярностью у бизнесменов ввиду их низкой ликвидности. «В любом случае, если компания планирует расплачиваться по своим долгам векселями, необходимо предупредить о переходе на новую схему расчета контрагентов и заручиться их согласием, чтобы впоследствии избежать недоразумений», – уточнила аналитик. Она отметила также, что индикаторов существенного увеличения участия российских банков в вексельных схемах пока нет. «Но вексельный рынок традиционно является непубличным и малопрозрачным, поэтому информации, позволяющей оценить реальное положение дел, мало», – резюмировала эксперт.

СИТУАЦИЯ НА ВОРОНЕЖСКОМ РЫНКЕ

Если судить по столице Черноземья, то тенденция по увеличению объемов вексельного кредитования уже проявляется. По данным главного управления Центробанка России по Воронежской области, объем выпущенных местными финансовыми организациями векселей вырос с начала года к апрелю в 1,8 раза – с 7,08 до 12,78 млрд рублей, а количество банков, оказывающих соответствующую услугу, увеличилось с 19 до 21 (см. таблицу). Максим Кокорин, директор департамента развития корпоративного бизнеса Номос-банка, сообщил, что условия вексельного кредитования «индивидуальны по каждой сделке и зависят от потребностей клиента в финансировании». «Общее требование – срок сделки не должен превышать одного года, а векселя направляются на расчеты с контрагентами», – сказал господин Кокорин. По его мнению, основной плюс вексельного кредитования – «сокращение расходов клиента по обслуживанию долга». «Поскольку банк выдает кредит не деньгами, а собственным векселем, то стоимость такого кредита для клиента, как правило, составляет 5-8% годовых, что значительно ниже стандартных ставок», – пояснил господин Кокорин. «В условиях финансового кризиса, когда многие предприятия задерживают расчеты с контрагентами, банковский вексель является хорошим инструментом для расчетов, поскольку по нему гарантированно получают средства банка в указанный срок платежа», – добавил Максим Кокорин.

В воронежском представительстве финансовой корпорации «Уралсиб» рассказали, что вексельное кредитование возможно с лимитом сроком до года с траншами максимальной срочности в три месяца. Заем может быть предоставлен как в форме единовременного кредита, так и форме кредитной линии. «В зависимости от вида займа и сроков действия транша процентные ставки по ссудной задолженности варьируются в диапазоне 5-7% годовых в валюте», – уточнили в «Уралсибе». «Мы предоставляем такую услугу, в частности, сейчас в работе находятся заявки по вексельному финансированию», – уточнили в воронежском филиале ОАО «Уралсиб». Конкретные



ЦЕНТРОБАНК УТВЕРЖДАЕТ, ЧТО ВЕКСЕЛЕЙ ТЕПЕРЬ ВЫПУСКАЮТ БОЛЬШЕ

компании там называть не стали, но отметили, что «основными секторами экономики, заинтересованными в предоставлении такого вида продукта, являются крупные заводы по производству ликеро-водочной продукции, масложировые комбинаты, предприятия химической промышленности, тяжелого машиностроения». «Мы считаем, что вексельное кредитование в сложившихся рыночных условиях является возможностью развития бизнеса, несмотря на краткосрочность кредита», – отметили в «Уралсибе».

Между тем в Центрально-Черноземном банке (ЦЧБ) Сбербанка России, крупнейшей финансовой организации макрорегиона, заявили, что доля вексельных займов в общем объеме выдаваемых кредитов не превышает 2%, а сами такие сделки «можно назвать единичными». «Возможно, в условиях кризиса вексельные займы позволяют решать многие проблемы с неплатежеспособностью, однако в наш банк бизнесмены, как правило, обращаются в надежде получить денежный заем», – отметил Александр Слюсарев, официальный представитель ЦЧБ Сбербанка России.

ВЗГЛЯД ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Компании, участвующие в вексельном кредитовании, неохотно комментируют тему, что подтверждает мнение аналитика о непубличности рынка. Однако выросший интерес к та-

ким займам среди воронежских компаний прослеживается. «Такой банковской услугой мы до сих пор не пользовались», – отметила Нина Нестеренко, директор по экономике и финансам ОАО «Павловскгранит», крупнейшего производителя щебня в Центральном федеральном округе. – Однако учитывая, что реализация программ вексельного кредитования позволяет сэкономить значительные суммы по выплате процентов за кредиты, в кризисный период интерес к такому виду кредитования у нас появился. Так что не исключено, что в ближайшее время мы обратимся к одному из банков». С госпожой Нестеренко согласен гендиректор ООО «Воронежский сталелитейный завод» Вадим Тряпичкин: «Так уж получилось, что до сих пор мы услугами вексельного кредитования не пользовались. Но, если банки, с которыми мы работаем, или контрагенты предложат поработать по вексельной схеме, вероятнее всего, согласимся». Впрочем, господин Тряпичкин подчеркнул, что речь может идти только о векселях банков первого эшелона, которые реально являются ликвидными. «Понятно, что векселя – суррогатная замена денежной массы и отчасти возврат к середине девяностых годов, однако сейчас такие кредиты могут ускорить процессы в экономике и в итоге, возможно, позволят быстрее избавиться от симптомов кризиса», – резюмировал Вадим Тряпичкин. ■

ВЕКСЕЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

ПОКАЗАТЕЛЬ	НА 1 ЯНВАРЯ 2009	НА 1 АПРЕЛЯ 2009
КОЛИЧЕСТВО КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ВЫПУСК ВЕКСЕЛЕЙ	19	21
ОБЪЕМ ВЫПУЩЕННЫХ ВЕКСЕЛЕЙ, МЛРД РУБЛЕЙ	7,082	12,781
ДОЛЯ ВЫПУЩЕННЫХ ВЕКСЕЛЕЙ В ОБЩЕОБЛАСТНОЙ СУММЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, %	5,9	9,8

Данные предоставлены ГУ Центробанка России по Воронежской области

СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ КРИЗИСА

В РОССИИ – ЕДИНСТВЕННОЙ СТРАНЕ НА ТЕРРИТОРИИ СНГ – УЖЕ ОТМЕЧЕНО СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РЕЗУЛЬТАТЕ КРИЗИСА. ВПРОЧЕМ, РАЗВИТИЕ СИТУАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ВСЕХ СТРАН СНГ ПРОИСХОДИТ ПО НЕГАТИВНОМУ СЦЕНАРИЮ, НЕСМОТРЯ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ОТМЕЧАЕМЫЕ В КАЗАХСТАНЕ, САМОМ РАЗВИТОМ В СНГ БАНКОВСКОМ РЫНКЕ. АЛЕКСЕЙ БУЗДАЛИН, ГЛАВНЫЙ ЭКСПЕРТ «ИНТЕРФАКС ЦЭА», КАНДИДАТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СИЛА ВЛАСТИ

Надо отдать должное российским властям, которые достаточно оперативно реагировали на развитие кризисной ситуации в отечественной банковской системе.

Предпринимаемые правительством меры по расширению инструментов рефинансирования коммерческих банков вплоть до предоставления безналоговых кредитов, а также адресная поддержка отдельных банков, оказавшихся на грани банкротства, позволили избежать самого страшного, что могло бы случиться в данной ситуации с российскими банками, – масштабной банковской паники среди вкладчиков, суммарный объем депозитов которых составляет около 6 трлн рублей.

К счастью, этого не произошло.

Вместе с тем естественным следствием государственной поддержки банковской системы стало укрепление позиций банков с государственным участием в капитале. Именно эти банки с госучастием получили наибольший объем рублевой ликвидности от Центрального банка, который в силу фактического бездействия рынка межбанковских кредитов (МБК) оказался недоступным частным российским банкам.

В результате госбанки смогли продолжить развивать операции кредитования, в то время как частные банки вынуждены сворачивать выдачу новых кредитов, что чревато потерей клиентуры, а точнее, ее перераспределением в пользу государственных банков.

Что и происходит. Более того, усилению госбанков способствует также их участие в процедурах предотвращения банкротства частных банков.

В результате госбанки, по сути, скупают при поддержке государства частные банки. При этом необходимо учитывать, что на данном этапе финансового кризиса частные российские банки пока еще не имеют в большом объеме плохих долгов, но лишь испытывают недостаток ликвидности, что делает такие сделки поглощения достаточно выгодными для крупных госбанков.

Естественное в кризисной ситуации усиление государственных банков означает рост консолидации российской банковской системы, проблема лишь в том, что такая консолидация происходит за счет роста не самой эффективной части банковского сектора, то есть ее государственной части.

Поэтому существуют опасения, что проводимые процедуры санации могут не в полной мере способствовать решению кризисных проблем, а лишь консервировать их на будущее в скрытой форме.

ЧАСТНЫЙ СЕКТОР

Усиление госбанков неминуемо должно вызвать ответную реакцию в виде изменения структуры банковской системы. Так, присут-



БАНКАМ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ ТАКАЯ СУДЬБА НЕ ГРОЗИТ

ствие на рынке госбанков должно определенным образом уравновешиваться частными банками, «выправляющими» ситуацию нерыночной конкурентной средой рынка банковских услуг. Но какие частные банки могут составить конкуренцию госбанкам?

Большинство из них продолжает бороться с обеспечением платежеспособности, свернув кредитование и предлагая вкладчикам депозиты по феноменально высоким процентам, размер которых объясняется не столько экономической целесообразностью финансового результата, сколько желанием обеспечить стабильность депозитной базы и закрыть существующие разрывы ликвидности.

Частные банки еще долго будут испытывать трудности, существенно завися от помощи государства. Так, уже сейчас размер частных депозитов в saniруемых при поддержке государства банках превысил в три раза объем страхового фонда АСВ, что с одной стороны подчеркивает важность господдержки, но при этом свидетельствует о существенной уязвимости российской банковской системы.

Безусловно, не стоит забывать о присутствии на рынке частных банков с иностранным участием в капитале, причем их доля весьма велика. Так, по данным ЦБ, доля иностранного капитала в совокупном капитале российской банковской системы на 1 апре-

ля 2009 года равнялась 17,6%. Вместе с тем в нынешней ситуации нельзя однозначно говорить об усилении иностранных банков в России, что объясняется финансовыми проблемами материнских банков. Это хорошо понимают и частные вкладчики, спровоцировавшие в сентябре прошлого года наибольший отток вкладов именно в иностранных банках (7%), в то время как у частных банков с российским капиталом отток составил только 3,5%. И лишь государственные банки показали положительную динамику на рынке розничных депозитов (рост около 1,5%).

МАЛЫЕ ФОРМЫ

Парадокс нынешней ситуации заключается в том, что на фоне консолидации и укрупнения государственной доли в банковском секторе могут существенно упрочить свои позиции небольшие банки. Тому существует несколько причин.

Во-первых, небольшие банки, в отличие от своих более крупных конкурентов, уже давно функционируют в ситуации «схлопнувшегося» рынка МБК, а, следовательно, кризисные проблемы с ликвидностью их не сильно затронули, так как они уже давно адаптировались к условиям недостатка свободной ликвидности на рынке. Парадоксально, но небольшие банки демонстрируют завидную живучесть в пример более крупным кредитным организациям.

Во-вторых, экономический кризис неминуемо приведет к структурной перестройке экономики в пользу развития новых направлений, чему может способствовать девальвация национальной валюты посредством процесса импортозамещения по примеру кризиса 1998 года. В такой ситуации наиболее гибкими и восприимчивыми к новым условиям станут небольшие предприятия и компании, которые являются целевой клиентской аудиторией именно малых банков.

В-третьих, в таком целевом сегменте клиентуры небольшие банки не будут особо конкурировать с более крупными. Так, госбанки сосредоточатся на кредитовании родственных госкомпаний (также страдающих от недофинансирования), а средние банки будут продолжать бороться с кризисными рисками, забыв о развитии бизнеса.

Таким образом, происходящая консолидация в банковском секторе может вполне удачно сочетаться с процессами диверсификации. Консолидация в наиболее проблемной части банковской системы (в части крупных и средних банков) будет означать усиление позиций малых банков, нивелируя структурные трансформации по усилению госбанков.

КРИЗИС ПО-КАЗАХСКИ

Для того чтобы понять, как дальше будет развиваться банковский кризис в России, можно обратиться к опыту банковской системы Казахстана, где он начался чуть ли не на год раньше российского.

Как и в России, казахстанский кризис, помимо мирового финансового коллапса, был вызван существенной зависимостью национальной экономики и банковского сектора от международного рынка долгового капитала, а также слабой диверсификацией экономики, ориентированной преимущественно на отрасли сырьевого экспорта, а также очевидно «пузыря» на рынке недвижимости.

Отток международных инвесторов и исчезновение возможности новых заимствований вызвали в казахстанской банковской системе кризис ликвидности, с которым казахстанские банки вполне успешно справились.

Вслед за бегством иностранных инвесторов в Казахстане, как и в России, произошел существенный отток депозитов физических лиц (более 20%), который затем стабилизировался и постепенно сменился на плавный рост розничных депозитов.

Проблемы ликвидности в разы снизили темпы роста банковской системы Казахстана. Если в первом полугодии 2007 года совокупные активы казахстанских банков выросли на 31%, то через год за аналогичный период данный показатель составил всего 3,4%. Такое резкое замедление ждет и российский банковский сектор.

Хотя замедление роста может привести и определенные позитивные моменты в деятельности российских банков.

Так, ранее наблюдавшиеся феноменально высокие темпы роста, которые преимущественно задавались государственными банками и банками с иностранным участием,

вынуждали другие российские банки беспокоиться о сохранении своей рыночной доли, при этом вопросы качества управления и риски бизнеса отходили на второй план. Теперь настало время переосмысления, в результате которого многие банки могут сделать выбор в пользу ограничения роста и более консервативной и менее рискованной модели бизнеса.

Следующий этап банковского кризиса по-казахски заключался в росте кредитных рисков и ухудшении качества уже выданных кредитов. Наиболее уязвимыми стали отрасли строительства, металлургии, торговли.

Подобное явление также является наиболее опасным этапом банковского кризиса в России.

Как и у нас, казахстанские власти поддержали банковский сектор, что нашло отражение во вхождении государства в капитал шести крупнейших казахстанских банков, при этом два из них (БТА и «Альянс») фактически были полностью национализированы, после чего правительство Казахстана объявило о намерении реструктурировать их обязательства перед иностранными кредиторами, что фактически равноценно объявлению дефолта.

Решение о национализации банков во многом было обусловлено не столько неспособностью банков отвечать по обязательствам, сколько желанием властей ограничить отток из страны валюты в виде выплаты долгов нерезидентам. Вместе с тем, в отличие от России, масштабы такой господдержки оказались относительно более скромными.

В итоге, сравнивая банковские кризисы в России и Казахстане, мы видим, что хотя казахстанский кризис длится дольше, а его предпосылки существенно более болезненны, но действия казахстанских властей более сдержанны и результативны.

Ответ на этот вопрос кроется в сопоставительном анализе проводимых банковских реформ и качества менеджмента коммерческих банков Казахстана и России. К сожалению, сопоставление оказывается не в пользу российской банковской системы. Как пример: в России – единственной стране на территории СНГ – уже отмечено сокращение численности национальной банковской системы в результате кризиса. ■

**ПОДПИСЫВАЕМСЯ
ПОД КАЖДЫМ
СЛОВОМ.
ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.**

**ПОДПИСКА
ИЮЛЬ–ДЕКАБРЬ 09**



Задать любые вопросы о подписке, а также оформить подписку через редакцию можно по тел. (4732) 390-702



БОЛЬШОЙ ШАНС ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

ДВА МЕСЯЦА НАЗАД ПРЕЗИДЕНТ РОССИИ ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ ПОРУЧИЛ ГЛАВЕ ВНЕШЭКОНОМБАНКА (ВЭБ) ВЛАДИМИРУ ДМИТРИЕВУ ВЗЯТЬ ПОД ЛИЧНЫЙ КОНТРОЛЬ ВОПРОС ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ПОДЧЕРКНУВ, ЧТО ОТ НЕГО ЗАВИСИТ БЛАГОСОСТОЯНИЕ ДЕСЯТКОВ МИЛЛИОНОВ ЛЮДЕЙ. В ОТВЕТ ГЛАВА ВЭБА ОТПОРТОВАЛ: «МЫ МАКСИМАЛЬНО УПРОСТИЛИ СИСТЕМУ ПРОХОЖДЕНИЯ ВСЕХ ПРОЦЕДУР РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ ПО ВЫДАЧЕ КРЕДИТОВ».



АЛЕКСАНДР БАРАНОВ
ГЛАВНЫЙ СТРАТЕГ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ГРУППЫ
«НОРД-КАПИТАЛ»



РУСЛАН САХНО
УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ
БАНКА «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА»
В ВОРОНЕЖЕ



ВЕРОНИКА ЛЕБЕДЕВА
ЗАМНАЧАЛЬНИКА УПРАВЛЕНИЯ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА
ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» (ВОРОНЕЖ)

Во время кризиса малый бизнес оказался в двойственном положении. С одной стороны, кризис по нему очень сильно бьет, потому что, в отличие от крупного предпринимательства, у него нет запаса прочности, нет резервов. С другой стороны, малый бизнес мобилен и гибок. Мелкие предприниматели обычно достаточно консервативны в финансовом плане и даже в наиболее благоприятное время для отечественной экономики старались не злоупотреблять кредитами. Кроме того, они, как говорится, «ближе к народу». Предлагаемые многими из них услуги и продукция будут пользоваться спросом даже в период кризиса.

12 мая состоялся организованный Finance «Консилиумъ», посвященный взаимоотношению малого бизнеса и кредитных организаций в новых экономических условиях. Участники встречи попытались назвать наиболее острые проблемы малого бизнеса и обсудили пути решения общих проблем. В беседе приняли участие управляющий, гендиректор и собственник группы компаний «Робин Сдобин» Александр Губарев, управляющий филиалом банка «Экспресс-Волга» в Воронеже Руслан Сахно, заместитель начальника управления малого и среднего бизнеса воронежского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Вероника Лебедева и главный стратег инвестиционной группы «Норд-капитал» Александр Баранов. Вел встречу редактор Finance Виктор Беккер.

FINANCE. Как зависит вероятность получения кредита от сферы деятельности субъекта малого бизнеса? Какие направления предпочтительнее для кредиторов?

РУСЛАН САХНО. Сегодня банки оценивают свои риски и строят кредитную политику исходя из новых экономических условий. Многие банки стали значительно жестче относиться к оценке финансового состояния заемщиков и залогов. Соответственно, профиль заемщика меняется в сторону финансово более обеспеченного и развитого.

В «Экспресс-Волге», в отличие от многих других финансовых учреждений, не сократились объемы и мы продолжаем кредитовать. Причем условия получения кредита на развитие бизнеса сохранились на докризисном уровне.

Что касается вопроса, какие направления бизнеса для банка предпочтительнее, могу сказать, что сейчас за кредитами в банки обращаются предприниматели, занимающиеся торговлей. За счет полученных средств они увеличивают свои оборотные средства и используют кредиты для приобретения оборудования.

ВЕРОНИКА ЛЕБЕДЕВА. Несомненно, подход банков к заемщику, представляющему сегмент малого и среднего бизнеса, по сравнению с предыдущим годом изменился. Сейчас мы в большей степени отдаем предпочтение заемщику-производителю или продавцу продукции среднего ценового сегмента, ориентированного на среднего потребителя. Как показала практика, снижение продаж в секторе наименьшее – 15-20%.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Конечно, сфера деятельности предприятия влияет прямо или косвенно на предоставление ему кредитов со стороны банков, однако в случае разговора о малом бизнесе корректнее говорить об индивидуальной особенности предприятия-заемщика. В четвертом квартале 2008 года многие крупные российские банки неофициально просто снизили лимиты на кредитование малого бизнеса. А улучшение ситуации с кредитованием предприятий малого бизнеса в 2009 году со стороны крупных банков произошло лишь в марте и не без инициативы правительства России.

Сейчас, рассматривая предприятие малого бизнеса как кандидата на предоставление кредита, банковские служащие изучают возможные предметы залогов на ликвидность в случае вынужденной реализации, а также стабильность работы предприятия за последние два года, внимательно изучают финансовые и производственные показатели второго полугодия 2008 года. Конечно, банк интересуется, какие товары и услуги предоставляет предприятие малого бизнеса потребителю. Но фактически показатели «защиты» в показатели рентабельности деятельности предприятия, а также оборачиваемости его капитала и привлеченных денежных средств. Предприятия с высокой долей кредитов рассматриваются как высокорискованные, и шансы для получения новых кредитов у них крайне низки. Также у банков вызывают вопросы предприятия с низкой рентабельностью при невысокой оборачиваемости средств.

FINANCE. Как, по-вашему, какие формы торговли имеют больше шансов сохранить свой бизнес в условиях кризиса – небольшие магазины (например, шаговой доступности) или крупные ритейлеры? У кого из них сейчас больше шансов получить кредиты с точки зрения кредитных организаций?

ВЕРНИКА ЛЕБЕДЕВА. Однозначно трудно сказать. Если ритейлер зависит от малого числа контрагентов – одного, двух, трех крупных поставщиков, то для него велик риск снижения платежеспособности в случае снижения платежеспособности контрагентов. Если же он имел очень широкую сеть контрагентов, то здесь риски будут оцениваться сугубо индивидуально.



АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ
ГЕНДИРЕКТОР И СОБСТВЕННИК
ГРУППЫ КОМПАНИЙ
«РОБИН СДОБИН»

Нужно смотреть на характер и период сотрудничества, оценивать то, как заемщики смогли перестроить свою работу, и определить приоритеты развития в новых рыночных условиях. А маленький магазин или крупная торговая сеть – в данном случае значения особого не имеет.

На практике бывает так, что в банк обращается заемщик, имеющий неплохой доход, опыт работы на рынке десять и более лет, но бизнес представлен одним небольшим магазинчиком. Возникает вопрос: каковы же причины отсутствия дальнейшего развития? Здесь риски очень высоки. Хотя, действительно, сейчас часть крупных сетей постепенно закрывает свои точки, что дает небольшим предприятиям возможности развития и открывает новые горизонты.

В заключение хотелось бы добавить, что в настоящее время предприниматели стараются минимизировать издержки, связанные с услугами посредников, то есть исключить так называемую дополнительную статью расходов, и выстраивать отношения непосредственно с клиентом.

РУСЛАН САХНО. Я бы обратил внимание на два момента. В текущих условиях произошла сегментация рынка и клиентское перераспределение. Это плюс в сторону небольших магазинов. Кроме того, потребительский спрос стал проще, переориентировался на знакомые всем вещи. И люди охотнее идут в магазин шаговой доступности. Но даже у таких магазинов все очень индивидуально, и есть риск того, что он может рано или поздно обанкротиться.

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Небольшие структуры более финансово устойчивы, так как работают на собственных деньгах, а не на заемных. Вот недавно я проводил переговоры с Coca-Cola. У них существенное падение продаж напитков в сетевых магазинах, в развлекательных объектах и центрах – кинотеатрах, например. Но нет падения и даже небольшой рост в магазинах шаговой доступности и сетях уличного питания. Плюс к тому – не было бы счастья, да несчастье помогло. Все российские крупные компании отягощены большими финансовыми долгами, которые сейчас реструктурируются, огромные деньги идут на обслуживание своего долга. И они будут вынуждены повы-



ВИКТОР БЕККЕР
РЕДАКТОР FINANCE ВОРОНЕЖ

шать цены. И тут выгоднее опять же небольшим компаниям – они свои цены держат.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Вопрос очень индивидуальный – многое зависит от величины накопленной кредиторской задолженности, объемов краткосрочной задолженности. Сейчас, когда некоторые российские крупные ритейлеры гонятся за сверхприбылью с единицы товара, у малой торговли есть отличный шанс предоставлять товары для потребителя по более низким ценам. Я думаю, что такой шанс будет на протяжении всего 2009 года. Дело тут в инерции психологии менеджеров ряда крупных ритейлеров сетей, которые пытаются отбить высокие кредиты через накрутку цен товаров. Я думаю, что эта стратегия порочная, так как в итоге она приведет к снижению объема продаж.

FINANCE. Как изменились условия кредитования малого бизнеса, сроки, залог? Существует ли проблема с залогами у тех предприятий, которые ранее закладывали свое имущество под кредиты?

ВЕРНИКА ЛЕБЕДЕВА. Подход банка к залогу дифференцирован. Залоговым имуществом могут являться и товары в обороте, и оборудование, и автотранспорт, и недвижимое имущество. Конечно, если имущество ветхое, старое, требующее модернизации или если эксперты затрудняются найти адекватные источники оценки аналогов, то такие объекты в обеспечение обязательств мы не возьмем. Мы можем сочетать в структуре залога несколько видов, то есть дифференцировать залоговое имущество.

Сроки стали короче. Политика действительно ужесточилась. Если раньше у нас были продукты на инвестиционные цели до 60 месяцев, то сейчас срок кредитования ограничен 36 месяцами. Но в целом условия рыночные, конкурентоспособные и интересные для наших клиентов. Конечно, 36-месячный кредит трудно назвать инвестиционным, но, тем не менее, это могут быть кредиты на приобретение транспорта или оборудования. Ряд имущественных позиций могут быть не очень дорогостоящими, и предприятия способны приобрести их в кредит на срок до 36 месяцев.

РУСЛАН САХНО. Кредитные заявки представителей малого и среднего бизнеса, как и раньше, рассматриваются в течение одного дня. Пакет документов, которые заемщик должен предоставить, несмотря на ситуацию, сложившуюся на финансовом рынке, остался минимальным, к тому же мы не требуем от своих клиентов страхования бизнеса, а кредит в «Экспресс-Волге» можно получить без залога или под залог не только автомобилей и оборудования, но и товаров в обороте.

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. 36 месяцев – это мало. Я сейчас беру кредиты короткие, на оборотные средства. На что хочу, на то и трачу. В последнее время в таких кредитах возникла потребность из-за изменения отношений с поставщиками – раньше они нам давали отсрочки. А теперь приходится вкачивать деньги в оборотные средства. Но ряд банков выставляет одним из условий получения коротких денег залог недвижимости, что в принципе, мягко говоря, не очень приемлемо. Хотелось бы, чтобы в качестве залога мы могли предоставлять товарооборот. Длинные деньги, на срок от трех лет и выше, мне тоже интересны. Но там другая проблема: невозможно порой на 100% предугадать целевое использование этих денежных средств.

РУСЛАН САХНО. Политика многих банков, которые хотят иметь твердый залог в виде недвижимости, вполне объяснима. Безусловно, если компания сильно структурирована по внутренней архитектуре, то банки для того, чтобы уменьшить риски, предполагают наличие твердого залога. Это в случае, если клиент достаточно закрыт и банк не понимает структуру его бизнеса. Если же структура понятна, если у банка и клиента сложились по-настоящему партнерские отношения, то банк лоялен к такому клиенту и соглашается кредитовать его под менее твердое обеспечение.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Вопрос достаточно индивидуальный. Здесь нет общего правила и общего решения. Традиционно банки и их клиенты из малого бизнеса, которые обращаются за кредитованием, давно знают друг друга. Единственный нюанс, который внесли последние девять месяцев, – сужение всего сектора кредитования. Вряд ли можно сказать, что сейчас условия для получения кредита стали более льготными. Скорее разговор состоит в том, чтобы заемщик смог удовлетворить требования банка-кредитора. Тот заемщик из малого бизнеса, который имел ранее у банков плохую кредитную историю, сейчас практически не имеет шансов на получение кредита. А тот заемщик, который ранее полностью удовлетворял своих кредиторов из банковского сектора, может столкнуться с ужесточением требований. В частности, они могут быть жесто-

чены по оценке стоимости залога и вообще самого предмета залога в качестве обеспечения выдачи кредита.

FINANCE. Готовы ли банки кредитовать малый бизнес на приобретение собственных торговых и производственных площадей?

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Приобретение новых торговых площадей нам однозначно нужно, а производственных – однозначно не нужно. Сейчас инвестировать деньги в такие площади я бы не стал. Даже в оборудование – и то просчитал бы.

ВЕРНИКА ЛЕБЕДЕВА. Специализированного продукта – кредит на приобретение недвижимости – у нас в банке пока нет. Потому что, на мой взгляд, брать 36-месячный кредит на приобретение недвижимости нецелесообразно. Это очень короткий срок, так как на предприятие ляжет высокая кредитная нагрузка. С другой стороны, потенциальному заемщику необходимо провести анализ затрат по арендной плате, и в случае соизмеримости их с ежемесячными выплатами по кредиту он может рассчитывать на кредитование для приобретения собственных площадей. Таким образом, дополнительная нагрузка, связанная с обслуживанием кредита, на клиента не ляжет.

РУСЛАН САХНО. В нашем банке есть программа кредитования, позволяющая приобрести недвижимость под залог имущества, имеющегося у клиента в собственности на момент решения о предоставлении кредита, с последующей передачей в залог приобретаемой недвижимости. Как правило, возможна проведённая таких сделок обсуждается индивидуально с каждым предпринимателем. Хотя вполне вероятно, что если бизнесмен ведет агрессивную политику, то он просто воспользуется стандартной программой, по которой будет приобретать дополнительные торговые площади.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. В настоящее время банки практически не будут кредитовать приобретение недвижимости. Основная причина – сужение потребительского сектора. Однако есть нюансы. Некоторые проекты малого бизнеса могут быть интересны с точки зрения их развития.

FINANCE. Почему максимальная сумма выручки, которая позволяет отнести предприятие к сфере малого бизнеса, по федеральным и внутренним банковским нормам различается?

ВЕРНИКА ЛЕБЕДЕВА. Как подразделение по малому и среднему бизнесу мы выступаем по собственным программам кредитования: годовой оборот клиента для отнесения его нашим банком к сегменту малого и среднего бизнеса не должен превышать 540 млн рублей. Тем самым мы расширили возможности для получения кредитных ресурсов потенциальными заемщиками. Кроме того, мы руководствуемся статьей 4 федерального закона №209 от 24.07.2007 года, устанавливающей критерии отнесения предприятий к субъектам малого предпринимательства. Как подразделение, курирующее малый и средний бизнес, мы анализируем не столько бухгалтерскую (здесь обращаем внимание на структуру баланса и отсутствие систематических убытков), сколько в первую очередь управленческую отчетность, которая делает бизнес более прозрачным для понимания его банком.

РУСЛАН САХНО. На мой взгляд, подход банков более правильный. Малый бизнес предполагает упрощенную систему оценки, то есть управ-

ленческую отчетность. Не секрет, что мелкие предприниматели имеют определенный уровень финансовой грамотности, а управленческий учет зачастую ведут в тетрадях. Кто-то использует программные продукты, кто-то нет. Если банк имеет программу малого и среднего бизнеса, то она позволяет ему оценивать клиента по упрощенной системе.

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Просто по данной программе легче деньги взять, легче работать. Меньше нервов, налогообложение меньше. Я вообще считаю, что все, что не сырьевое, можно отнести к малому бизнесу. Потому что только сырьевые компании могут существовать, полностью выплачивая все те налоги, которыми они обложены. Но двуличие государства поражает. Оно декларирует: поможем малому бизнесу. Вот сейчас на рынке миллион безработных. Кое-кто из них ушел бы в малый бизнес. Но ведь банки дают кредиты только тем, кто существует на рынке не меньше года. Значит, никто кредитов таким людям не даст.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Вообще-то, банковский бизнес – это не государственное финансирование. У банков могут быть свои виды на то, как это называть и какой лимит выделять. Поэтому тут говорить об общепринятых нормах не совсем корректно. Банки могут вносить сильные корректировки в свои нормы. Например, до марта 2009 года Сбербанк РФ относил к категории предприятий малого бизнеса компании с годовой выручкой до 60 млн рублей, а в марте поднял аналогичный показатель до уровня 150 млн рублей. Понятно, что у других банков могут быть свои трактовки по данному вопросу. Коммерческие банки сами выбирают, кого кредитовать, а кого нет.

FINANCE. По утверждению руководства Внешэкономбанка, их уровень поддержки малого и среднего бизнеса в нынешнем году может составить 30 млрд рублей. Реально ли это?

РУСЛАН САХНО. Да, реально. Но вопрос вот в чем – для кого эти деньги. Надо правильно понимать этот сегмент. Недавно президент Дмитрий Медведев давал комментарии по поводу субсидирования процентных ставок. У нас ведь никто не использовал такую возможность, хотя 300 млрд рублей было направлено именно на это. Это яркий показатель.

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Деньги пойдут на финансирование только уже действующих, а не новых предприятий.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Да, на кредитование малого и среднего бизнеса Внешэкономбанк в 2009 году готов предоставить 30 млрд рублей, а весь банковский сектор – до 100 млрд. Причем на финансирование предприятий малого и среднего бизнеса из федерального бюджета планируется предоставить 10,5 млрд рублей. Насколько я понимаю, основными игроками в секторе будут Внешэкономбанк, Сбербанк РФ и Россельхозбанк. По идее, сумма в 100 млрд реальная, но многое будет зависеть от трактовки, какие компании отнесут к отрасли малого и среднего бизнеса. Сейчас модной стала тема с увеличением размеров предприятий, относящихся к сектору. Таким образом, фактически к малому и среднему предпринимательству относят все большее количество предприятий. В качестве примера можно назвать тот же Сбербанк РФ, который в марте 2009 года изменил свою трактовку предприятий

малого бизнеса, в результате чего размеры кредитования сектора малого бизнеса фактически «одним росчерком пера» выросли с 5 млрд до 14,5 млрд рублей.

FINANCE. Министр экономики Эльвира Набиуллина надеется на серьезный прорыв в развитии малых и средних предприятий, появление большого числа новых компаний. Согласны ли вы с ней?

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Так они же нас сами заставили расплодиться – введением с 1 января 2009 года лимита численности до 100 человек при системе налогообложения ЕНВД.

ВЕРНИКА ЛЕБЕДЕВА. Действительно, некоторые субъекты малого предпринимательства теперь вынуждены открывать новые ИП, ООО и другие структуры исключительно для оформления штата сотрудников.

Если будет разработана программа финансирования банков, по которой государство предоставляет кредиты на льготных условиях для кредитования непосредственно по целевым программам поддержки малого и среднего бизнеса, то почему бы и нет. Но в таком случае государство могло бы предоставить для таких предприятий, например, налоговые каникулы по уплате налога на прибыль. Не секрет, что они вынуждены «минимизировать» официальную прибыль для того, чтобы вливать ее обратно в бизнес. А временное освобождение от налогов помогло бы начинающим предприятиям делать это совершенно прозрачно.

РУСЛАН САХНО. Считаю что политика правительства России, направленная на поддержание и развитие малого бизнеса, в перспективе поможет укрепить и развить малое предпринимательство до нового уровня. Тем более что сейчас в период кризиса малый бизнес наиболее конкурентоспособен за счет своей динамичности и гибкости.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Я не являюсь таким оптимистом. Ситуация с потребительским сектором в России сейчас очень непростая, а предприятия малого и среднего бизнеса часто именно напрямую связаны с потребительским сектором.

FINANCE. Есть ли шанс у малого бизнеса в условиях кризиса?

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Ницше сказал: «Все то, что нас не убивает, делает нас сильнее». Но если серьезно, то до тех пор, пока государство будет ориентировано на продажу сырья, ему будет наплевать на весь остальной бизнес и никакого шанса для нас я не вижу. Самое большое горе России – наше сырьевое богатство.

ВЕРНИКА ЛЕБЕДЕВА. Я думаю, что сейчас как раз настал тот момент, когда у малых предприятий есть шанс для большего развития. В какой-то степени в связи с тем, что у ряда сетевых ритейлеров дела идут не очень хорошо. Многие крупные компании активно существовали до кризиса именно на кредитных средствах. Они перестали использовать собственный капитал и все время возобновляли кредитование. Более мелкие структуры были подвержены риску в меньшей степени, то есть менее закредитованы. Да, у нас есть малая доля просрочки по кредитам малого и среднего бизнеса. Мы ужесточили требования к капиталу. Теперь суммарная задолженность по кредитам, полученным заемщиком в нашем банке, не должна превышать собственный капитал клиента. Ранее мы относились к соотноше-

нию собственных и заемных средств более лояльно. Но в основном многие из представителей малого бизнеса, сотрудничающих с банком, уже погасили полученные ранее кредиты и вновь обратились за финансированием. Однозначно негативных тенденций мы не увидели, по крайней мере таковых, каковые возникают в последнее время у ряда более крупных предприятий.

РУСЛАН САХНО. Шансы есть всегда. Иначе бы в России уже не было малого бизнеса. Конечно, в данный момент количество заявок на получение кредита предпринимателями растет. Прежде всего, ситуация обусловлена наступлением сезона деловой активности, и, учитывая это, наш банк делает основную ставку на краткосрочное кредитование. Линейка кредитных продуктов для малого бизнеса расширена овердрафтным кредитованием.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Понятие кризиса, вообще-то говоря, философское. Что есть кризис? Например, рост экономики через «пузыри» – тоже кризисное явление, а обыватель, и не только обыватель, но и многие политики и финансисты привыкли «неправильный» рост экономики не рассматривать как кризис. Обычно у обывателя со словом «кризис» ассоциируются спад, провал, обвал и так далее. А если провал является нормальной коррекцией, по сути сдуванием «пузыря» в отдельных секторах экономики, то разве он не работает на нормализацию экономики?

FINANCE. Поддержка малого бизнеса при кредитовании со стороны региональных властей выражается в субсидировании ставки и организации фонда залогов. Насколько эффективна такая мера и насколько трудно получить поддержку чиновников?

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Я вообще не понимаю, нужны ли мы кому-то из местных властей. За все время моей предпринимательской деятельности хоть кто-то из областных чиновников хоть раз спросил, что нам нужно, что нам мешает? Никогда такого не было! Да мне от них ничего не нужно. Единственное пожелание – не мешайте работать.

А если серьезно, зачем нам изобретать велосипед? У каждого малого и среднего предприятия есть кредитная история, есть достаточно серьезная кредитная нагрузка. Не давайте компенсаций по новым кредитам. Давайте хотя бы по старым кредитам переговорим. Хотя бы это. А уж на большее замахиваться... Не надо новых прожектов. Я в последнее время очень скрупулезно деньги считаю. Потому что непонятно, как дальше будут развиваться события.

Но дело в том, что я не понимаю, с кем надо в области работать. Я понятия не имею, к кому надо в администрации идти за такой поддержкой.

ВЕРОНИКА ЛЕБЕДЕВА. Да, существует федеральная программа, согласно которой на региональный уровень будут направлены средства для фондов поддержки малого и среднего бизнеса (так называемых гарантийных фондов). Часть средств будет направлена на то, что предприятия малого и среднего бизнеса смогут получать кредиты в банках под поручительство фонда. С точки зрения банка, мы рекомендуем воспользоваться поручительством фонда клиентам, не имеющим достаточного обеспечения для получения кредита. С точки зрения субъектов малого предпринимательства, оно увеличивает для предприятия эффективность

ставку по кредиту в целом, так как необходимо дополнительно уплатить вознаграждение за предоставление поручительства. В банке система кредитования под поручительство фондов работает, в воронежском филиале практики выдачи кредитов под поручительство фонда пока не было. Вопрос о том, реально ли региональная программа поддержки на региональном уровне с участием гарантийных фондов, остается открытым, пока мы не увидим механизм в действии и не получим первые результаты.

РУСЛАН САХНО. В России есть специальные фонды поддержки малого и среднего бизнеса. Они создаются в рамках антикризисных мероприятий, проводимых правительством РФ для стимулирования роста предпринимательства, действующего в реальном секторе экономики. Основная их задача – частичное гарантирование возврата банковского кредита, привлеченного малым предприятием. Кроме того, фонды помогают малым предприятиям, имеющим потенциал развития, но у которых недостаточная залоговая база, что является основным препятствием для получения кредита. Банкам такие фонды дают возможность снизить риски, связанные с предоставлением кредитов малому бизнесу, тем самым увеличивая приток капитала в реальный сектор экономики.

АЛЕКСАНДР БАРАНОВ. Не знаю, насколько сейчас региональные власти обладают возможностями кредитования малого бизнеса. В отличие от федерального центра, сейчас многие регионы имеют проблемы с поиском источника покрытия дефицита бюджета. Напомню, что у федерального бюджета такой источник есть в виде резервного фонда (одна из частей бывшего стабфонда, вторая часть – национальный фонд благосостояния).

FINANCE. Какие банковские продукты интересны малому бизнесу? Какие новые продукты разрабатываются банками для малого бизнеса?

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Интересны длинные и желательные недорогие деньги. Инвестиционные (целевые) кредиты на сумму от 10 млн рублей на срок от трех до шести лет с процентной ставкой в размере 15-20%. Но я же и сам понимаю, что нереально. Кроме того, есть проблемы с получением коротких (нецелевых) пятимиллионных кредитов. Но под залог не недвижимости, а оборудования и товарооборота. Потому что, как я говорил уже, есть потребность пополнения оборотных средств. Ну и третье – корпоративные кредиты под зарплатный проект. Без залога под недвижимость или товарные кредиты, а под поручительство юрлица. Они, насколько я знаю,

выдаются сроком до пяти лет, а процентная ставка там начинается от 18%.

РУСЛАН САХНО. По поводу второго пожелания – приходите к нам, мы такие услуги предоставляем. Вообще дивизион малого и среднего бизнеса нашего банка не просто обращает внимание на кредитование клиентов, мы делаем комплексные предложения. У нас возможно не только кредитование, но и полноценное расчетно-кассовое обслуживание, овердрафт по расчетному счету. Кроме того, банк «Экспресс-Волга» запустил новый тип кредитования – авансовый овердрафт. То есть, предоставив информацию о ежемесячных оборотах, которые проходят по счету клиента в любом другом банке, заемщик получает ответ – какой лимит овердрафтного кредитования он может получить у нас с условием последующего перевода оборотов на расчетный счет в банк «Экспресс-Волга». Это достаточно уникальный продукт на банковском рынке. Многие банки отказываются его использовать.

Наш банк входит в финансовую группу «Лайф», охватывающую 75 регионов, 141 отделение по всей стране. Если у нашего клиента есть контрагенты, работающие с любым банком «Лайф», то их безналичные платежи внутри группы проходят всего за один час.

ВЕРОНИКА ЛЕБЕДЕВА. Краткосрочные кредиты под залог товаров в обороте, как я говорила, наш банк предоставляет. Кроме того, мы также ориентированы на комплексное обслуживание клиентов: инкассация, расчетно-кассовое обслуживание, эквайринг, депозитные и кредитные продукты. Помимо существовавших ранее кредитных продуктов, сейчас разработаны и внедряются новые, такие как «Кредит-франчайзи» и «Кредит-инкассация». «Кредит-инкассация» будет интересен клиентам, которые пользуются услугами инкассации банка, залогом послужит инкассируемая выручка. «Кредит-франчайзи» – новинка на рынке банковских услуг. Банк выступает посредником между предприятием малого или среднего бизнеса в приобретении франшизы. Мы сможем помочь ряду предпринимателей, заинтересованных в приобретении франшизы, а соответственно, франчайзи могут увеличить количество своих точек продаж. Тем более что в текущем году мы стали членами Российской ассоциации франчайзинга.

АЛЕКСАНДР ГУБАРЕВ. Да, такое предложение действительно интересно. Я так понимаю, банк разделяет риски с предпринимателем на основании того, что франчайзинговый бизнес отработан и, соответственно, к нему есть доверие. ■

БАНКИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

РОССИЙСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ БАНК	Воронеж, пл. Ленина, д. 12, (4732) 598 138
ОРЛОВСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ БАНК	Воронеж, ул. Пушкинская, 1, (4732) 644 101
ЮНИСТРУМБАНК	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
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	Воронеж, ул. Свободы, 14, (4732) 630 863
НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК	Воронеж, 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
КУРСКПРОМБАНК	Курск, ул. Ленина, 83, (4712) 567 613
КРЕДИТ ЕВРОПА БАНК	Воронеж, пр. Революции, д. 23, (4732) 398 505



Коммерсантъ

QUALITY

ЖУРНАЛ
ИЗ ОБЛАСТИ
ПРЕКРАСНОГО