

FINANCE

Коммерсантъ САМАРА №1 26 ФЕВРАЛЯ 2010



НАЧИНАЕТ С НУЛЯ

ЗА ЧЕЙ СЧЕТ ИПОТЕКА ОБРЕТАЕТ ВТОРОЕ ДЫХАНИЕ | 4

НЕВОЛЬНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ КАК ГОСУДАРСТВО ПРОДВИГАЕТ ИПОТЕКУ | 9

ДЕЛО ЗА МАЛЫМ КАК БИЗНЕСУ НАЙТИ ОБЩИЙ ЯЗЫК С БАНКОМ | 10

РОЗНИЦА БЕЗ МАССОВКИ НАСКОЛЬКО ВЫГОДНО БРАТЬ КРЕДИТЫ СЕГОДНЯ | 15



FINANCE



НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА
РЕДАКТОР FINANCE САМАРА

НЕ НА ТУ ФИШКУ ПОСТАВИЛИ

А ведь правы оказались наши эксперты. Год назад на консилиуме «Ъ-Finance» они обозначили дальнейшую судьбу ипотеки: с поддержкой государства — будет развиваться — при отсутствии каких-либо инициатив — остановится. Так и вышло: почти год продукт был скорее мертв, чем жив. Но стоило только российским властям предпринять первые действия по вливанию в рынок ипотечного кредитования средств, его объемы начали стремительно увеличиваться. Справедливости ради надо заметить, секьюритизация ипотечных портфелей и выпуск ипотечных облигаций — лишь малая часть идей, которые предлагали наши эксперты для реанимации продукта в марте 2009 года. Ну, будем надеяться, это только начало. Мне вот что интересно. Абсолютно параллельно процессу полного забвения ипотеки со стороны руководства страны разворачивалась кампания по поддержке другого кредитного продукта — автокредитования. И, казалось бы, немало действий предпринято, и программы неоднократно корректировались в надежде нащупать-таки точку эффективного приложения — все тщетно. Спроса как не было, так и нет. Даже немного обидно, что ипотека, которая заведомо имела больше шансов на горячий отклик со стороны населения, получила внимание первых лиц государства столь поздно. Остается уповать на то, что пыл потенциальных заемщиков за это время не угас, и ее не постигнет судьба хронического оздоровления. ■

COVER STORY

4 НАЧИНАЕТ С НУЛЯ

НИЗКАЯ СТАВКА И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ ДАЛИ ИМПУЛЬС НОВОМУ РАЗВИТИЮ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ОДНАКО ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ УДАЧНЫМ МОМЕНТОМ СМОЖЕТ НЕ КАЖДЫЙ

TREND

9 НЕВОЛЬНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ

РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ НАМЕРЕНЫ ВЛОЖИТЬ В РЫНОК ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОГРОМНЫЕ СРЕДСТВА, ОДНАКО ИНИЦИАТИВЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА ДАЛЕКИ ОТ РЫНОЧНЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ

10 ДЕЛО ЗА МАЛЫМ

РЫНОК КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПЕРВЫМ ИСПЫТАЛ ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА. КАЧЕСТВО БИЗНЕС-ЗАЕМЩИКОВ И СЕГОДНЯ ОСТАВЛЯЕТ ЖЕЛАТЬ ЛУЧШЕГО, НО БАНКИ ГОТОВЫ ИДТИ НА УСТУПКИ

SERVICE

12 СТАВКИ НАГОЛО

В СЕРЕДИНЕ ЯНВАРЯ СБЕРБАНК ПОШЕЛ НА ОЧЕРЕДНОЕ СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ ПО ДЕПОЗИТАМ И, КАК ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИКА, ЕГО ПРИМЕРУ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПОСЛЕДУЮТ ОСТАЛЬНЫЕ БАНКИ

ANALYSIS

15 РОЗНИЦА БЕЗ МАССОВКИ

РОЛЬ ПРОГРАММ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ВОЗРАСТАЕТ В БИЗНЕСЕ ВСЕ БОЛЬШЕГО КОЛИЧЕСТВА БАНКОВ

18 БАНКИ — В РАМКИ

ГОСДУМА ЗАПРЕТИЛА БАНКАМ ПОВЫШАТЬ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ, В ПЕРСПЕКТИВЕ БУДУТ ВСЕ АКТИВНЕЕ РАЗВИВАТЬСЯ КРЕДИТЫ С ПЛАВАЮЩЕЙ СТАВКОЙ

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» — САМАРА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АНДРЕЙ ФЕДОРОВ, ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ДЕНИС ШЛАЕВ, ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА, ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ НИНА МОРОЗОВА, ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ АНДРЕЙ ЮДИН, ФОТОСЛУЖБА СЕРГЕЙ ЧЕРНОВ. «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-ВОЛГА» 443110, САМАРА, УЛ. НОВО-САДОВАЯ, 44, (846) 276-72-51. СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (846) 276 72 51. ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ «АЭРОПРИНТ», Г. САМАРА, ЗАВОДСКОЕ ШОССЕ, 18, (846) 932-02-43. 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 32 350 ЭКЗ. ТИРАЖ В САМАРЕ 4000 ЭКЗ.

ИПОТЕКА НАЧИНАЕТ С НУЛЯ

КОНЕЦ 2009 ГОДА ОТМЕТИЛСЯ ОЖИВЛЕНИЕМ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. УДИВИТЕЛЬНО НИЗКАЯ СТАВКА – ОТ 9,5%, ТАКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ БЫЛО РЕДКОСТЬЮ ДАЖЕ В БЛАГОПОЛУЧНЫЕ ДОКРИЗИСНЫЕ ВРЕМЕНА, – И СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ НА УРОВНЕ ТРЕХЛЕТНЕЙ ДАВНОСТИ ПРИВОДИТ МНОГИХ РОССИЯН К МЫСЛИ О ТОМ, ЧТО ЕДВА ЛИ МОЖНО ДОЖДАТЬСЯ ЛУЧШИХ ВРЕМЕН ДЛЯ РЕШЕНИЯ КВАРТИРНОГО ВОПРОСА. И ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ТАК. ОДНАКО ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ УДАЧНЫМ МОМЕНТОМ СМОЖЕТ НЕ КАЖДЫЙ. НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА



ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, САМЫЕ ПЕЧАЛЬНЫЕ ВРЕМЕНА ДЛЯ ИПОТЕКИ УЖЕ ПОЗАДИ

По-видимому, ипотека готова пережить второе рождение. Несмотря на серьезное падение объемов ипотечного рынка в целом за прошлый год (по данным ЦБ, в целом по России они сократились в пять раз по сравнению с предыдущим годом, по Самарскому региону падение составило 79,38% — с 18933,7 млн руб. в 2008 году до 3 904,6 млн руб. за 2009 год), сравнение данных первого и второго полугодия говорит о тенденции роста этого показателя. Согласно сведениям ЦБ если в первой половине года на территории Самарской области было выдано жилищных кредитов на сумму 1495,6 млн руб., то показатель за вторую половину года выше на 161,07% и составляет 2409 млн руб. При этом если в конце 2009 года лишь в ряде банков объективно отмечали оживление кредитных процессов, то сегодня об этом говорят представители всех финансовых учреждений. «Еще в сентябре прошлого года мы зафиксировали резкий рост интереса населения к ипотеке, — говорит и.о. председателя правления Национального Торгового Банка Михаил Романов. — Сегодня актив-

ность потенциальных заемщиков продолжает расти. В декабре прошлого года в НТБ было принято 236 новых заявок на ипотечные кредиты на сумму 244 млн. рублей. В перспективе 2010 год, на мой взгляд, будет годом возрождения ипотеки».

Рост интереса к ипотечному продукту банкиры связывают со стабилизацией и позитивными изменениями в экономике страны, восстановлением платежеспособности населения, с замедлением темпа инфляции. Повышает спрос на кредитные ресурсы для покупки жилья снижение цен на рынке недвижимости, а особенно — прекращение их падения и даже некоторый рост. «Планы по росту рынка в 2010 году весьма масштабны, во многом они связаны с улучшением общеэкономической ситуации в стране, — говорит директор управления кредитования частных клиентов Поволжского банка Сбербанка Сергей Емельянов. — По нашему региону отчетливо заметно оживление на рынке жилья с начала сентября. Возможно, к ряду клиентов приходит понимание, что цены близки к дну: ранее они

не решались вкладываться, потому что ждали продолжения падения, однако уже в районе полугодия цены стоят, поэтому все больше потенциальных заемщиков решает, что пора покупать недвижимость, сейчас самое время».

«На рынке недвижимости началась стабилизация, — отмечает руководитель ККО в Самаре «Городской ипотечный банк» Елена Битяй. — За последние полтора-два года формировался отложенный спрос на жилье, на рынке недвижимости была неопределенность. Сегодня картина уже другая: в ряде регионов мы уже видим небольшое повышение цен на ликвидное жилье».

«Уже сегодня зафиксировано повышение стоимости квадратного метра, — подчеркивает директор инвестиционной компании «Спектр недвижимости» Екатерина Конахина. — Данная тенденция сохранится, так как все мы могли наблюдать за тем, как в Самаре «развивается» строительная отрасль: в 2009 году многие компании остановили строительство, не было начато ни одной новой стройки. На примере нашей компании: в 2008 году мы

одновременно вели строительство 15 зданий, в 2009-2010 году — 3 зданий. Естественным образом эти факторы приведут к дефициту качественного нового современного жилья».

СТАВКА

Кроме того, по словам банкиров, существенно «подогревает» рынок ипотеки участие государства в судьбе этого продукта, в частности, последовательное снижение ставки АИЖК по ипотечным кредитам и внедрение различных способов поддержки отдельных категорий населения. «На резкий рост интереса населения к ипотеке сработало одновременно несколько факторов, и в том числе снижение ставок по федеральной ипотечной программе, осуществляемой правительством через АИЖК. Кредиты стали реально доступными: минимальная ставка по ним (9,55% годовых) сегодня ниже, чем она была до кризиса, — отмечает Михаил Романов. — Наверное, еще важнее то, что застройщики и продавцы жилья вернулись наконец-то в область реальных цен, приближенных к реальной стоимости квадратного метра».

«Оживление рынка ипотеки связано со снижением стоимости жилья в 2009 году, с политикой АИЖК по снижению вслед за ставкой рефинансирования процентных ставок по ипотечным кредитам, с активным внедрением АИЖК различных способов поддержки отдельных категорий населения (появление программы «Военная ипотека», расширение сфер применения средств материнского капитала), со стабилизацией экономической ситуации в стране в целом», — отмечает начальник Управления продаж и клиентского обслуживания ОАО «Первобанк» Игорь Грещук.

«На мой взгляд, снижение ставок по стандартам АИЖК до 9,5-10% и прельщает основное количество заемщиков, несмотря на то, что большинство из них все-таки не уверены в своей долгосрочной перспективе обслуживания кредита, — говорит начальник отдела розничного кредитования Балтинвестбанка Ольга Грачева. — Наверное, заемщики, которые прибегают к данному виду кредитов сегодня, делают это от безысходности: в период разгара кризиса, когда неуверенность в завтрашнем дне была наиболее острой, такое решение было практически невозможно принять, но проблема у людей никуда не делась, и реальной возможности ее решить, кроме как в кредит, нет».

Учитывая, что подавляющее большинство коммерческих банков сегодня выдают ипотеку

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ АИЖК*:

- процентные ставки фиксированные — от 9,43% в рублях (зависит от текущего значения ставки рефинансирования ЦБ РФ);
- размер кредита от 300 000 рублей до 4 000 000 рублей;
- кредит предоставляется на покупку квартиры на вторичном рынке жилья или готового индивидуального жилого дома с земельным участком (в собственности);

*Более полную информацию можно получить на сайте ОАО «АИЖК».

по стандартам АИЖК, отказавшись или приостановив развитие собственных программ, ипотечные ставки, устанавливаемые стандартами АИЖК, являются неким ориентиром ипотечного рынка. «Ставки всегда зависят от рефинансирующих институтов, а в России всегда было не так много конечных потребителей этих продуктов, — поясняет директор филиала «Самарский» Балтинвестбанка Артем Маслов. — По большому счету, их три: бюджет (государство), крупные федеральные банки (Сбербанк и ВТБ), банки с иностранным капиталом. Это три источника, откуда традиционно вливаются средства в ипотеку».

«В 2008 году в НТБ выдавались кредиты на приобретение жилья как в рамках собственных программ банка, так и в соответствии с программой АИЖК, — говорит Михаил Романов. — В 2009 году действие собственных ипотечных кредитных программ в НТБ было приостановлено, и кредиты выдавались только по программе АИЖК, в том числе по программе «Военная ипотека». В ближайшее время мы возобновим ипотечное кредитование по собственным программам».

О выдаче ипотеки по федеральным стандартам АИЖК также сообщили в Городском Ипотечном Банке, Балтинвестбанке. Первобанк работает как по стандартам АИЖК, так и по собственным программам ипотечного кредитования: в рублях и долларах США, с фиксированной, плавающей и комбинированной процентной ставкой, запускается программа кредитования под залог имеющейся недвижимости.

Ставки по ипотечным кредитам в Сбербанке и ВТБ немного выше предлагаемых агентствами АИЖК, но и они стремятся к снижению. Так, в Сбербанке сегодня можно получить средства на приобретение или строительство жилья под 13,5 — 17,25 %, в ВТБ24 — в пределах

- размер первоначального взноса — от 30% стоимости жилья при покупке квартиры, от 40% — при покупке индивидуального жилого дома;
- срок кредитования от 4 до 30 лет;
- возможность досрочного погашения кредита без комиссий;
- удобные формы расчетов по сделкам (аккредитив, ячейки, безналичный перевод);
- обязательное подтверждение дохода заемщика по форме 2-НДФЛ. ■

14,1-18,1%. Впрочем, как отметил Сергей Емельянов, с середины января в Сбербанке изменился подход по формированию процентных ставок. К примеру, они были снижены для участников зарплатных проектов банка и теперь составляют 90% от базовых ставок по целому ряду кредитных продуктов, в том числе и ипотечному (в пределах 12,15-14,05%). Кроме того, Сбербанк ввел индивидуальные условия предоставления кредитов на приобретение жилой недвижимости ветеранам Великой Отечественной войны, имеющим право на получение жилищной субсидии, и их близким родственникам.

Ставки по ипотечным программам коммерческих банков выше, и диапазон их гораздо шире — 10-17%, но можно встретить предложение и выше 20%. Стоит отметить, что и в госбанках, и в коммерческих учреждениях нередко ставки могут дифференцироваться в зависимости от срока кредитования, суммы первоначального взноса, формы подтверждения дохода. К примеру, в Нордеа Банке ставки по данным видам кредита зависят в основном от формы подтверждения доходов и составляют в рублях — от 13,5 до 16% годовых, в долларах США и евро — от 7 до 11% годовых.

«Ипотечный продукт по стандарту АИЖК по стоимости находится вне конкуренции, — поясняет Игорь Грещук. — Однако собственные программы банков могут привлекать тех клиентов, которые по каким-либо причинам не подходят под жесткие требования стандарта АИЖК, в частности, клиентов привлекает возможность предоставления различных форм подтверждения дохода».

«По нашему мнению о конкуренции сейчас речи не идет: количество банков, готовых предоставить ипотечный кредит по собственным программам, небольшое. И в целом о развитии

Гарантийное и сервисное обслуживание

Программы
«Лизинг от производителя»
и «Модернизация автомобилей
КАМАЗ»

Установка дополнительного
оборудования

РЕМОНТ
ТОПЛИВНОЙ
АППАРАТУРЫ
BOSCH



**ПОВОЛЖСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ
АВТОЦЕНТР КАМАЗ**
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР ОАО «КАМАЗ»
аттестованный сервисный центр КАМАЗ

Автомобили и спецтехника на шасси КАМАЗ

Прицепная техника
СЗАП и НЕФАЗ

Запасные части,
узлы и агрегаты

г. Самара, Ракитовское шоссе.
Тел./ф. (846) 958-13-36, 958-13-45, 958-13-66
г. Отрадный тел. (84661) 20-713
г. Новокуйбышевск тел. (84635) 30-745



kamaz-volga.ru

Только вперед!

рынка, на наш взгляд, говорить нельзя, поскольку принципиально ничего в нем не поменялось (к изменениям можно отнести только уход ряда сильных игроков с рынка либо переход специализированных ипотечных банков с кредитования по собственной программе на программы АИЖК, ужесточение требований к заемщикам, рост процентных ставок), — говорит начальник отдела розничного бизнеса Самарского филиала «Нордеа Банка» Василий Гринев. — Можно отметить некоторое оживление на рынке в 4 квартале 2010 г., которое вызвано как возобновлением предоставления ипотечных кредитов российскими банками, так и некоторым пониманием (верным или не верным — не ясно), что цены на недвижимость достигли возможно минимального значения».

АУДИТОРИЯ

Таким образом, процентная ставка по ипотеке сегодня утратила функцию орудия конкурентной борьбы на рынке, равно как и перестала быть критерием доступности заемных средств. Насколько динамично будет развиваться рынок ипотеки в ближайшем будущем, зависит и от того, насколько этот продукт будет востребован, и от того, насколько сложно будет его получить. И в этом плане существенную роль сыграли серьезный пересмотр и ужесточение банками требований к заемщикам, в первую очередь, повышение требова-

ний к их платежеспособности и стабильности дохода. В результате в категорию надежного попадает значительно меньшее число потенциальных заемщиков, в том числе из-за требований подтвердить доход справкой 2-НДФЛ, наличия «черных пятен» в кредитной истории либо «нестабильной», по оценке банка, профессии. Также серьезным препятствием на пути получения кредита для многих клиентов становится требование о наличии собственных средств в размере 20-30%.

«Большинство банков сегодня работают с теми клиентами, которые могут подтвердить свой доход справкой 2-НДФЛ, большое внимание уделяется кредитной истории, — отмечает Игорь Грещук. — Для большинства клиентов основным препятствием в оформлении ипотеки был и остается размер первоначального взноса (в среднем 30% от стоимости приобретаемого жилья)».

Впрочем, по оценке банкиров, несмотря на жесткий отбор, ипотека сегодня находит своих «клиентов». «Только за декабрь 2009 года мы выдали 151 ипотечный кредит на общую сумму 143 млн рублей, что в 2,5 раза превышает уровень ноября. Всего за 2009 год НТБ выдал 502 ипотечных кредита на сумму 504, 3 млн рублей, для сравнения — в 2008 году был 681 ипотечный кредит на сумму 1 млрд 67 млн рублей», — подчеркивает Михаил Романов.

Оживление ипотечных продаж отмечают и риэлторы. «Мы отметили активность поку-

пателя в ноябре-декабре 2009 года, продажи по нашей компании выросли на 40% по отношению к августу того же года, — говорит Екатерина Конахина. — Также в конце 2009 года наша компания возобновила сотрудничество с банками. И если до кризиса объем ипотечных сделок составлял в среднем 10% от общего объема продаж, в 2009 году объем проданных по ипотеке квартир можно приравнять к нулю, то с начала 2010 года мы видим активность и желание как со стороны потребителя, так и банков брать и выдавать ипотечные займы. За январь мы провели 4 ипотечные сделки, все они были начаты в прошлом году».

Впрочем, отмечают банкиры, тем клиентам, которые сегодня получают отказ в предоставлении кредита, возможно, не стоит отчаиваться. «Ипотека — дело ответственное, и перед принятием окончательного решения необходимо тщательно взвесить все «за» и «против», — отмечает Елена Битяй. — Тем, у кого есть возможность взять ипотечный кредит и потребность в улучшении жилищных условий, очевидно, стоит пойти на этот шаг. Но с другой стороны, если нет острой необходимости в покупке жилья и уверенности в стабильности дохода, лучше максимально взвешенно подойти к вопросу обременения себя долгосрочными кредитными обязательствами и еще раз все просчитать и не спешить». ■

ТАБЛИЦА КРЕДИТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В БАНКАХ САМАРЫ										
БАНК	ВИД (НАЗВАНИЕ) КРЕДИТА	ВАРИАНТЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА	ВАЛЮТА	ФИКСИРОВАННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	ПЛАВАЮЩАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	КОМБИНИРОВАННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	МИН. РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА	СРОК ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ	ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ
НОРДЕА БАНК	Классический ипотечный кредит	2-НДФЛ	Руб.	14-15%	13,5-14,5%		Не более 30 лет	20%	Первые 12 мес.	При дифференцированных платежах – без санкций и ограничений, при аннуитетных платежах 3-мес. мораторий
					MosPrimeRate 6мес. плюс 4,5-5,5 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						13,75-14,75%			Первые 60 мес.	
						MosPrimeRate 6мес. плюс 3,75-4,75 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			\$	9-10%	7-8%				Первые 12 мес.	
					LIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.				Начиная с 13 мес.	
									Первые 60 мес.	
						LIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			Евро		7-8%				Первые 12 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						8-9%			Первые 60 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.	Начиная с 61 мес.				
		справка по форме банка	Руб.	15-16%	14,5-15,5%				Первые 12 мес.	
					MosPrimeRate 6мес. плюс 5,5-6,5 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						14,75-15,75%			Первые 60 мес.	
						MosPrimeRate 6мес. плюс 4,75-5,75 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			\$	10-11%	8-9%				Первые 12 мес.	
					LIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						9-10%			Первые 60 мес.	
						LIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			Евро		8-9%				Первые 12 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						9-10%			Первые 60 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.	Начиная с 61 мес.				

ТАБЛИЦА КРЕДИТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В БАНКАХ САМАРЫ

БАНК	ВИД (НАЗВАНИЕ) КРЕДИТА	ВАРИАНТЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА	ВАЛЮТА	ФИКСИРОВАННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	ПЛАВАЮЩАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	КОМБИНИРОВАННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	МИН. РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА	СРОК ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ	ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ
НОРДЕА БАНК	Целевой ипотечный кредит	2-НДФЛ	Руб	14-15%	13,5-14,5%		Не более 30 лет	20%	Первые 12 мес.	При дифференцированных платежах – без санкций и ограничений, при аннуитетных платежах 3-мес. мораторий
					MosPrimeRate 6мес. плюс 4,5-5,5 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						13,75-14,75%			Первые 60 мес.	
						MosPrimeRate 6мес. плюс 3,75-4,75 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			\$	9-10%	7-8%				Первые 12 мес.	
					LIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						8-9%			Первые 60 мес.	
						LIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			Евро	9-10%	7-8%				Первые 12 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						8-9%			Первые 60 мес.	
						EURIBOR 12 мес. плюс 5-6 п.п.			Начиная с 61 мес.	
		справка по форме банка	Руб.	15-16%	14,5-15,5%				Первые 12 мес.	
					MosPrimeRate 6мес. плюс 5,5-6,5 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						14,75-15,75%			Первые 60 мес.	
						MosPrimeRate 6мес. плюс 4,75-5,75 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			\$	10-11%	8-9%				Первые 12 мес.	
					LIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						9-10%			Первые 60 мес.	
						LIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			Евро	10-11%	8-9%				Первые 12 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						9-10%			Первые 60 мес.	
						EURIBOR 12 мес. плюс 6-7 п.п.			Начиная с 61 мес.	
	Нецелевой ипотечный кредит	2-НДФЛ	Руб.	16-17%	15,5-16,5%		Не более 20 лет	20%	Первые 12 мес.	При дифференцированных платежах – без санкций и ограничений, при аннуитетных платежах 3-мес. мораторий
					MosPrimeRate 6мес. плюс 6,5-7,5 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						15,75-16,75%			Первые 60 мес.	
						MosPrimeRate 6мес. плюс 5,75-6,75 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			\$	11-12%	9-10%				Первые 12 мес.	
					LIBOR 12 мес. плюс 7-8 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						10-11%			Первые 60 мес.	
						LIBOR 12 мес. плюс 7-8 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			Евро	11-12%	9-10%				Первые 12 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 7-8 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						10-11%			Первые 60 мес.	
						EURIBOR 12 мес. плюс 7-8 п.п.			Начиная с 61 мес.	
		справка по форме банка	Руб.	17-18%	16,5-17,5%				Первые 12 мес.	
					MosPrimeRate 6мес. плюс 7,5-8,5 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						16,75-17,75%			Первые 60 мес.	
						MosPrimeRate 6мес. плюс 6,75-7,75 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			\$	12-13%	10-11%				Первые 12 мес.	
					LIBOR 12 мес. плюс 8-9 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						11-12%			Первые 60 мес.	
						LIBOR 12 мес. плюс 8-9 п.п.			Начиная с 61 мес.	
			Евро	12-13%	10-11%				Первые 12 мес.	
					EURIBOR 12 мес. плюс 8-9 п.п.				Начиная с 13 мес.	
						11-12%			Первые 60 мес.	
						EURIBOR 12 мес. плюс 8-9 п.п.			Начиная с 61 мес.	

ТАБЛИЦА КРЕДИТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В БАНКАХ САМАРЫ															
БАНК	ВИД (НАЗВАНИЕ) КРЕДИТА	ВАРИАНТЫ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ДОХОДА	ВАЛЮТА	ФИКСИРОВАННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	ПЛАВАЮЩАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	КОМБИНИРОВАННАЯ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА	СРОК КРЕДИТОВАНИЯ	МИН. РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА	СРОК ИЗМЕНЕНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ	ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ					
ПЕРВОБАНК	Первый-Рублевый	2-НДФЛ	Руб.	14,75%				30%	86 МЕС	Начиная с 13-го месяца с даты получения кредита, при этом сумма частичного досрочного погашения кредита не менее \$1 000					
				15,00%					122 МЕС.						
				15,25%					182 МЕС.						
				15,50%					242 МЕС.						
				15,75%					302 МЕС.						
		справка по форме банка		15,75%					86 МЕС						
				16,00%					122 МЕС.						
				16,25%					182 МЕС.						
				16,50%					242 МЕС.						
				16,75%					302 МЕС.						
		Первый-экономный		2-НДФЛ справка по форме банка					Руб.		13,5%	302 МЕС.			
											13,75%	86 МЕС			
											14,0%	122 МЕС.			
											14,25%	182 МЕС.			
	14,50%		242 МЕС.												
	6,00% + MosPrime 3 мес.		302 МЕС.												
	справка по форме банка		14,5%	86 МЕС											
			14,75%	122 МЕС.											
			15,0%	182 МЕС.											
			15,25%	242 МЕС.											
			15,50%	302 МЕС.											
			7,00% + MosPrime 3 мес.	С 6 ГОДА											
			Первый-валютный	2-НДФЛ							\$	8,75%	86МЕС		
												9,0%	122МЕС.		
	9,25%	182МЕС.													
	9,5%	242МЕС.													
	9,75%	302 МЕС.													
	Справка по форме банка			9,75%					86МЕС						
				10,0%					122МЕС.						
				10,25%					182МЕС.						
				10,5%					242МЕС.						
				10,75%					302 МЕС.						
	Плавающая ставка	2-НДФЛ	Руб.						6,00% + MosPrime 3 мес.						С первого месяца с даты получения кредита, сумма частичного досрочного погашения кредита может быть любой
		Справка по форме банка							7,00% + MosPrime 3 мес.						
НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК	Стандартный	2-НДФЛ; справка по форме банка	Руб.	16-17%			1-25 лет	30%		С первого месяца без штрафов и комиссий					
			\$	14-15,25%											
СБЕРБАНК	Ипотечный	2-НДФЛ + дополнительные виды доходов	Руб.	13,5—14,75%			10-30 лет Не более 30 лет	20%	есть	—					
	На недвижи-мость		Руб.	15,5—16%											
	Молодая семья		Руб.	13,25 - 17,25				15-20%							

НЕВОЛЬНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ

РОССИЙСКИЕ ВЛАСТИ РЕШИЛИ ВСЕРЬЕЗ ВЗЯТЬСЯ ЗА РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ОНИ НАМЕРЕНЫ ВЛОЖИТЬ В ЭТОТ РЫНОК ОГРОМНЫЕ СРЕДСТВА, ЧТОБЫ ОН ПЕРЕСТАЛ БЫТЬ НОРМАЛЬНЫМ РЫНКОМ. ЮЛИЯ ПОГОРЕЛОВА, ПЕТР РУШАЙЛО

29 января премьер-министр Владимир Путин на заседании правительства анонсировал новые меры по развитию ипотечного рынка. По его словам, выделение дополнительных 40 млрд руб. на нужды Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) должно помочь снизить стоимость ипотечных кредитов до 10-11% против нынешних примерно 14%. Премьер также напомнил, что в 2010 году на поддержку ипотечного кредитования дополнительно пойдет порядка 250 млрд руб. Эти деньги в облигации АИЖК вложит Внешэкономбанк: 50 млрд руб. из собственных средств, 160 млрд руб. — из средств Пенсионного фонда России, находящихся под управлением ВЭБа.

А в прошлый понедельник о важности ипотеки говорил и президент Дмитрий Медведев. В ходе встречи с главой Федерального фонда содействия жилищному строительству Александром Браверманом он отметил, что, «конечно, прошлый год был тяжелый из-за финансового кризиса, но мы с вами помним — несколько лет назад ставка ипотечная стала достаточно серьезно снижаться, и сейчас она будет снижаться».

Иными словами, первые лица государства дали команду ипотечным ставкам падать и даже выделили на это немалые средства.

ЛИНИЯ ПАРТИИ

Стремление государства в кратчайшие сроки решить жилищные проблемы граждан, безусловно, похвально. Кроме того, оно имеет глубокие исторические корни, связывающие нас с нашим славным прошлым, традициями и мифами. Обещание Михаила Горбачева начала перестройки, что каждая советская семья к 2000 году будет иметь отдельную квартиру, затронуло, наверное, народ не менее глубоко, чем сделанное за четверть века до того заявление другого лидера страны, Никиты Хрущева, о том, что уже следующее поколение советских людей будет жить при коммунизме.

Времена меняются, речи тоже. Теперь говорят о рыночных механизмах, объективных экономических законах, ставках, облигациях и прочем, но стремление руководства страны в кратчайшие сроки обеспечить строительство жилья и коммунизма, судя по последним действиям этого руководства, остается в силе.

Начнем с жилья. Здесь правительство вполне можно понять. Помимо очевидных идеологического и социального аспектов подобных программ они имеют и не менее очевидные экономические плюсы. Стимулирование строительства тянет за собой целый ряд отраслей (условно говоря, от металлургов до дворников), что обеспечивает увеличение экономической активности в стране в целом. То есть инвестиции в строительство с макроэкономической точки зрения дают хороший мультипликативный эффект.

Теперь о мерах этого стимулирования. Наверное, то, что эти меры должны в конечном итоге сводиться к стимулированию потреби-

тельского спроса, очевидно практически всем. Прямые дотации самим строителям с целью сделать жилье более доступным приведут к раздуванию подрядчиками смет, битвам за эти самые дотации, росту коррупции — словом, ко всему тому, чем всегда славилась государственная кормушка. Увеличение госзакупок жилья для бесплатной раздачи нуждающимся с моральной точки зрения выглядит получше. С экономической же, к перечисленным недостаткам добавляется активное стимулирование граждан скорее не к работе и зарабатыванию денег, а к сбору всяких справок о правах на льготы, ложным пропискам, стоянию в очередях, то есть к тому, чем была характерна битва за доступное жилье при социализме.

С этих позиций нынешняя программа властей смотрится намного предпочтительнее. Механизм вкратце следующий. Банки, участвующие в программе АИЖК, выдают кредиты по заранее определенным низким ставкам, а потом перепродают пулы таких кредитов АИЖК, получая свою комиссию. АИЖК же выпускает под эти пулы облигации, гарантированные государством, чем обеспечивает поступление средств для продолжения финансирования проектов.

Таким образом правительство фактически субсидирует процентные ставки по ипотеке, что должно подтолкнуть спрос на подобные кредиты и, как следствие, на жилье. Беда только в том, что для нормальной реализации подобной программы придется построить коммунизм — если и не в отдельно взятой стране, то на отдельно взятом рынке.

ТЕМНОЕ БУДУЩЕЕ

Привлекать средства для ипотечной программы планируется, как видим, путем размещения облигаций АИЖК. Чтобы кредиты гражданам были дешевыми, привлекать деньги тоже надо дешево, иначе агентство быстро разорится.

Но инвесторы покупают бумаги, исходя из ситуации на рынке в целом и своей оценки рисков. Поэтому процентные ставки должны упасть именно на рынке в целом. Никакие государственные точечные интервенции в поддержку ипотечного рынка здесь помочь не смогут: деньги инвесторов все равно будут уходить туда, где они приносят большую доходность. А значит, единственным игроком на рынке останется Внешэкономбанк, которому выделены государственные средства именно на покупку облигаций АИЖК. Но тогда все это — прямое государственное спонсирование приобретателей квартир. И возникает резонный вопрос: зачем вообще нужны все эти облигации и их скупка ВЭБом по нерыночным ценам?

Ответ на первый взгляд прост. Облигации — ликвидный актив, и ВЭБ в любой момент может их продать. Когда же конъюнктура рынка улучшится, он сможет их продать даже с выгодой для себя.

Однако есть один нюанс. Поскольку облигации АИЖК имеют госгарантию, улучшение

конъюнктуры рынка для них (как, впрочем, и для любых других рублевых облигаций) напрямую связано с укреплением государственных финансов. А состояние бюджета у нас, как ни крути, пока зависит едва ли не исключительно от уровня цен на сырье. Но в условиях высоких цен на энергоносители в России растут и доходы населения, а кредитные ставки, в том числе по ипотеке, падают автоматически, без всякого стимулирования. Равно как и с началом строительного бума проблем не наблюдается. Именно в этом отличие структуры российской экономики от, скажем, американской. Там стимулирование потребительского спроса способно оживить промышленность, ориентированную на удовлетворение этого самого спроса, и далее по цепочке. В нашей же системе «нефть в обмен на все остальное» доля производства, ориентированного на внутренний спрос, слишком мала (а ориентированного на внешний несырьевой спрос — смехотворно мала), чтобы обеспечить общее экономическое оживление.

Поэтому нынешнее решение государства скорее не столько стимулирование рынка, сколько «игра на опережение» в надежде на улучшение сырьевой конъюнктуры. Это, возможно, вполне оправданно: деньги сейчас имеют тенденцию дешеветь. Вопрос лишь в том, какова ставка в этой игре. А она немаленькая. ВЭБ помимо собственных средств вложит в ипотечные бумаги средства Фонда национального благосостояния, а также (и это пока главный источник) пенсионные накопления граждан.

Понятно, что по своим гарантиям государство, скорее всего, так или иначе заплатит. В конце концов, напечатает деньги, девальвируя рубль, как уже бывало. Но также понятно, что подобного рода стимулирование — это скорее не краткосрочная мера, а долгосрочная нагрузка на бюджет, хотя бы в плане увеличения его рисков.

Из сказанного, конечно, вовсе не следует, что государству вообще не стоит стимулировать спрос на жилье и развивать ипотечный рынок. Просто совсем непонятно, зачем для этого стимулирования создавать новый, откровенно «кривой» рынок не особо рыночных бумаг.

Есть ведь и иные способы. Достаточно вспомнить налоговые льготы для покупателей недвижимости. Можно придумать и другие подобные схемы, ведь бюджету по большому счету все равно, кому платить — АИЖК, поддерживая котировки его бумаг на высоких уровнях, или напрямую дотируемому гражданину. Однако все такие схемы будут обладать одним системным недостатком. Прямая адресная помощь гражданам слабо стыкуется с распределением между отдельными организациями масштабных денежных потоков, выделенных в рамках специальных государственных программ. А склонность к различного рода спекуляциям у наших чиновников, что называется, в крови. ■

ДЕЛО ЗА МАЛЫМ

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС ОКАЗАЛСЯ ЕДВА ЛИ НЕ САМЫМ УЯЗВИМЫМ СЕКТОРОМ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ. НЕСТАБИЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ, ПАДЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО СПРОСА ПОВЫСИЛИ ПОТРЕБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ЗАЕМНЫХ РЕСУРСАХ, ОДНАКО ПО ТЕМ ЖЕ ПРИЧИНАМ ОНИ ОКАЗАЛИСЬ КРАЙНЕ РИСКОВАННЫМИ ЗАЕМЩИКАМИ ДЛЯ БАНКОВ. ВПРОЧЕМ, БАНКИРЫ УТВЕРЖДАЮТ: ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2009 ГОДА КМСБ НАЧАЛО НАРАЩИВАТЬ ОБЪЕМЫ. И ХОТЯ СЕГОДНЯ КАЧЕСТВО БИЗНЕС-ЗАЕМЩИКОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАВЛЯЕТ ЖЕЛАТЬ ЛУЧШЕГО, БАНКИ ГОТОВЫ ИДТИ НА УСТУПКИ. НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА

Сектор кредитования малого и среднего бизнеса ощутил снижение объемов еще до явного обострения ситуации на кредитном рынке, в конце 2008 года. Осенью банки почувствовали серьезные проблемы с ликвидностью и были вынуждены сокращать выдачу кредитов таким предприятиям, как наиболее уязвимым в нестабильной ситуации. «Предприятия МСБ — это, во-первых, поставщики крупного бизнеса, обеспечивающие для него поставки комплектующих, материалов и т.д. И, во-вторых, другая важнейшая функция МСБ — это обслуживание населения. Проблемы возникли и в одной, и в другой сфере. Крупный бизнес, испытывая определенные проблемы, начал «тормозить» и «подсаживать» своих поставщиков. Сократившиеся доходы населения привели к снижению доходов ритейлеров, — поясняет и.о. председателя правления Национального Торгового Банка Михаил Романов. — Эти процессы не могли не вызвать у банков определенных опасений, что в итоге привело к сокращению объема вновь выдаваемых кредитов. В острой фазе кризиса этому способствовало и сокращение собственной ресурсной базы банков».

«Рынок КМСБ действительно потерял в конце 2008 г. и первой половине 2009 г., что объективно обусловлено проблемами с ликвидностью в банковской системе, ростом просрочки. Некоторые игроки свернули свои программы по работе с данным сегментом», — говорит директор филиала «Самарский» Балтинвестбанка Артем Маслов.

Впрочем, по словам участников рынка, полной остановки кредитных процессов все-таки не произошло. Традиционно помимо собственно банковских программ существует разветвленная инфраструктура поддержки МСБ на государственном уровне. К примеру, в Самарской области в эту систему входят муниципальные центры, фонды, бизнес-инкубаторы, информационно-консалтинговое агентство, общественные объединения предпринимателей. Они связаны в общую систему поддержки предпринимательства и объединяют усилия муниципального и регионального уровней. Большинство кредитных учреждений, работающих в сегменте КМСБ, являются партнерами тех или иных структур. Поступление финансовых ресурсов по этим каналам позволило пусть в меньших объемах, но все же продолжать выдачу кредитов. «Проблема сокращения собственной ресурсной базы коснулась банков региона в различной степени, — отмечает Михаил Романов. — В частности, наш банк, являясь партнером Российского банка развития, даже в острый период кризиса не останавливал кредитования субъектов МСБ за счет поступающих по линии Внешэкономбанка траншей. Так, с начала кризиса НТБ получил от РосБР ресурсы в объеме более 737 млн руб., в том числе в 2009 году — 370 млн руб.».

В Промсвязьбанке прирост кредитного портфеля за 2009 год по Самарскому филиалу составил 80% в относительном эквиваленте. «Формы поддержки малого и среднего предпринимательства дают максимально эффективный результат в случае совместной работы, — считает начальник отдела малого и среднего бизнеса Самарского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Елена Козеева. — Мы активно сотрудничаем с Опорой России, региональными ТПП, а также фондами поддержки предпринимательства».

Более того, уже к концу 2009 года почти все банки вернулись на этот рынок. «Причины просты: банковская система решила вопросы с ликвидностью, за привлеченные ресурсы необходимо платить, поэтому активное кредитование является сейчас задачей номер один. Причина выбора субъектов МСБ в качестве целевого сегмента для кредитования обусловлена более высокой доходностью портфелей МСБ. Также банки понимают высокий потенциал роста этого сегмента — Россия пока еще очень серьезно отстает по доле вклада субъектов МСБ в ВВП от развитых стран, а потому рынок, который объективно имеет возможности для серьезного роста, является привлекательным для банков», — поясняет Артем Маслов. — «Балтинвестбанк» сегодня работает по собственной программе КМСБ, в рамках которой в качестве обеспечения принимает поручительства Гарантийного фонда Самарской области, а также активно сотрудничает с Российским Банком Развития (РосБР), получая от него целевое фондирование и размещая эти средства с фиксированной доходностью».

«Во второй половине 2009 года банки постепенно возобновили кредитование МСБ, одновременно с этим заработала и новая программа РосБР «Рефинансирование», которая позитивно повлияла на рынок, — отмечает Михаил Романов. — Лимит, выделяемый по линии РосБР на рефинансирование кредитов МСБ в Самарской области, вырос с 789 млн руб. до 904 млн руб., и на сегодняшний день эти средства банками области полностью выбраны. Еще на 150 млн руб. предоставил гарантий Гарантийный Фонд Самарской области». По словам банкира, в наступившем году ожидается дальнейший рост объемов кредитования: «Мы планируем увеличение объема выданных кредитов на 30-40% по сравнению с прошлым годом. Основными точками роста кредитного портфеля для НТБ будут Саратовская, Ленинградская области и Самара».

По мнению некоторых экспертов, в ближайшей перспективе кредитование МСБ за счет различных структур господдержки все-таки будет превышать выдачи из собственных средств банков. «Риски для банковского сектора остаются достаточно высокими, что в целом не способствует качественному снижению ставок и

росту объемов кредитования для подобных компаний малой капитализации, — считает аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин. — Значительная часть от общего объема кредитования таких предприятий по-прежнему осуществляется в основном за счет различных форм господдержки и деятельности квазигосударственных кредитных организаций. Однако малые и средние предприятия, безусловно, заинтересованы в привлечении средств на комфортных условиях, поэтому в случае, если коммерческие банки смогут сформировать конкурентоспособное предложение, оно, скорее всего, будет востребовано».

ДОСТИЧЬ ЦЕЛИ

Таким образом, финансовых препятствий на пути развития рынка КМСБ сегодня вроде бы нет. И все-таки говорить о том, что сектор развивается активно, пока преждевременно. Несмотря на то, что все банкиры говорят о Самарской области как регионе с высокой степенью деловой активности, оживления в секторе МСБ пока не произошло. «Стоит отметить, что, несмотря на определенную стабилизацию ситуации в финансовой сфере, реальный сектор и особенно малый и средний бизнес продолжают функционировать в условиях дефицита кредитных ресурсов, — отмечает Максим Клягин. — На наш взгляд, о качественном улучшении положения в данной сфере в целом пока говорить не приходится».

В связи с этим большинство предпринимателей склонны сегодня лишь поддерживать предприятие на плаву, откладывая развитие бизнеса на будущее.

«К сожалению, пока наиболее востребованы кредиты на пополнение оборотных средств, — отмечает Михаил Романов. — К сожалению — потому, что нормальное развитие экономики невозможно без инвестиций в капитал предприятия. Именно вложения в собственное развитие будут признаком оздоровления экономики. Но сегодня этого нет: бизнес опасается вкладывать в свое дело и собственные, и, тем более, заемные ресурсы, поскольку нет уверенности в будущих доходах. Я надеюсь, что в текущем году все же произойдет перелом и в мышлении, и, соответственно, в поведении бизнеса».

«В течение 2009 года основная часть кредитов запрашивалась предпринимателями именно для пополнения оборотных средств. Менялись условия работы с контрагентами, зачастую возникали кассовые разрывы. Финансировать инвестиционные проекты многие организации МСБ предпочитали самостоятельно, — говорит Елена Козеева. — Впрочем, все чаще начинают появляться интересные проекты. Много заявок поступает по продуктам Кредит-Транспорт и Кредит-Оборудование (инвестиционное финансирование для приобретаемых активов)».

По словам Артема Маслова, также сегодня большим спросом пользуется программа «Дом для бизнеса», в рамках которой банк предоставляет целевой кредит на покупку коммерческой недвижимости под залог приобретаемого объекта — к этому, по-видимому, предпринимателей подталкивает понимание того, что в текущий момент стоимость недвижимости близка к своим минимальным значениям.

В Банке Интеза также отметили, что помимо кредитов на пополнение оборотных средств заметен спрос на целевую программу для юридических лиц — «Бизнес Ипотека». Данный кредит оформляется под залог приобретаемой недвижимости, т.е. дополнительного залога не требуется. Также банк предлагает получение кредита в форме «овердрафт» клиентам, никогда не работавшим с Банком Интеза — в данном случае будут рассмотрены обороты по расчетным счетам в других банках.

Не прошел бесследно кризис для рынка КМСБ и в плане пересмотра банками отношения к оценке рисков данного сектора. Многие кредитные учреждения ужесточили требования к заемщикам в части предоставляемого обеспечения, финансового состояния, кредитной истории предпринимателей. По-прежнему наиболее актуальными проблемами во взаимоотношениях между бизнесом и банками остаются отсутствие положительных финансовых результатов деятельности, залогов, низкая прозрачность бизнеса. Но, по словам банкиров, бизнес, открытый к переговорам, имеет шанс быть услышанным. Сегодня банкиры готовы обсуждать каждый отдельный случай индивидуально.

«Банки привыкли смотреть на результаты предыдущего периода деятельности, а 2009-й год, увы, не позволяет предпринимателям де-

монстрировать «красивые» финансовые показатели. Приходится рассуждать о «ближайших перспективах», а банкиры не имеют права заниматься прогнозированием «возможных» результатов бизнеса, особенно после того, как кредит уже выдан, — поясняет Михаил Романов. — Преодолеть ситуацию возможно только при готовности банка разделить с заемщиками определенные риски, которая может быть обусловлена в числе прочего и тем, что широкая клиентская база, включающая в себя представителей самых разных отраслей хозяйства, позволяет специалистам довольно квалифицированно и с высокой вероятностью давать экспертные оценки и проводить сравнения различных проектов, которые представляются для финансирования». Второй сложностью, по мнению Михаила Романова, являются залоговые ошибки многих предпринимателей в том, что в докризисный период они за счет оборотного капитала осуществляли инвестиционные вложения, как профильные, так и непрофильные. Особенно популярным было приобретение недвижимости. Кризис серьезно нарушил планы предпринимателей: отсутствие ликвидного рынка таких объектов не позволило им своевременно вернуть деньги в оборот. Более того, использование таких объектов в качестве залоговой массы сегодня также затруднено из-за высоких дисконтов, вызванных падением цен на рынке недвижимости, а также и на рынке спецтехники и оборудования. Эту проблему можно решить, в частности, благодаря деятельности Гарантийного фонда Самарской области, поручительства которого по кредитам МСБ «перекрывают» дисконтирование залога предпринимателя». Третий нюанс — важен ответ на вопрос, на какие цели берется кредит и из каких

источников он будет возвращаться. «Кредитование перестает быть ломбардным, оно становится таким, каким и должно быть: целевым, — поясняет Михаил Романов. — А значит, необходимо детально знать бизнес клиента. Для банка должна стать абсолютно прозрачна деятельность заемщика, его баланс, доходы-расходы, он должен участвовать в выстраивании финансовых схем, консультировать — если это необходимо — по проблемам налогообложения и т.п. Именно для тех, кто готов к такому сотрудничеству, мы и работаем».

«Основная проблема во взаимоотношениях лежит в плоскости раскрытия информации о специфике ведения бизнеса. Если понимания в этом аспекте нет, то говорить о сотрудничестве не приходится, — отмечает Артем Маслов. — Еще одной проблемой порой является низкая документированность бизнеса некоторых потенциальных заемщиков. Основные причины отказов по кредитным заявкам — низкое качество управления бизнесом, неудовлетворительная проработанность бизнес-идей, требующих финансирования, отсутствие или нехватка обеспечения, порой имущество есть, но оно не оформлено надлежащим образом, а потому не может выступать предметом залога».

«К причинам отказов, которые встречаются чаще других, можно отнести неудовлетворительное финансовое состояние бизнеса потенциального заемщика, кредитную историю, не соответствующую нашим требованиям, — говорит Елена Козеева. — Но радует то, что даже в условиях жестких современных реалий основная часть предпринимателей смогли не только удержать на плаву, но и развить свой бизнес. Вероятность получения финансирования для такого заемщика очень высока». ■



www.ntb.ru

Дело пойдет в гору!

С КРЕДИТАМИ БИЗНЕСУ

СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ КАПИТАЛ ДЛЯ РОСТА

• до 3-х лет • до 150 млн.руб.

Банк принимает поручительства

Гарантийного фонда поддержки
предпринимательства Самарской области

офисы в Тольятти • Самаре • Москве • Санкт-Петербурге • Димитровграде • Саратове • Сызрани • Балаково



8-800-7007-555

(звонок бесплатный)



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК

ОАО НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК ЛПХ «Самарская область»

Реклама

СТАВКИ НАГОЛО

В СЕРЕДИНЕ ЯНВАРЯ СБЕРБАНК ПОШЕЛ НА ОЧЕРЕДНОЕ СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ ПО ДЕПОЗИТАМ, И, КАК ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИКА, ЕГО ПРИМЕРУ, СКОРЕЕ ВСЕГО, ПОСЛЕДУЮТ И ОСТАЛЬНЫЕ. ПОЭТОМУ У ЖЕЛАЮЩИХ ПОЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ В БАНК ПОД ХОРОШИЙ ПРОЦЕНТ ВРЕМЕНИ ОСТАЕТСЯ ВСЕ МЕНЬШЕ. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ

Ставки банков по вкладам все больше стремятся к докризисному уровню. В начале относительно спокойного 2008 года ставка по рублевому депозиту на один год составляла в среднем 9-10% годовых. Уже с середины января 2010 года Сбербанк предлагает на аналогичный срок доходность, не превышающую 7,5%, а Райффайзенбанк — 7,4%. По сравнению со ставками, которые присутствовали в отдельных банках еще полгода назад, когда они зашкаливали за 20% годовых, нынешний уровень можно считать достаточно скромным.

Но пока еще не поздно открыть депозит в рублях под 16 и более процентов. Несмотря на рекомендации Банка России, установившего максимальный предел рублевых ставок коммерческих банков (сейчас это 13,91%), ставки выше этого значения не такая уж и редкость. Например, в Бинбанке ставки доходят до 14,8% годовых, а в банке «Траст» — до 15,45%. Также выше рекомендованного значения имеет ставки по вкладам в своей линейке практически любой банк за пределами топ-20. Однако заоблачных процентов, какие были еще полгода назад, уже никто не предлагает. Банков, обещающих доход по рублевому вкладу свыше 16% годовых, удалось найти всего четыре. Пальма первенства по размеру ставок принадлежит банку «Северный морской путь» — 17,5% годовых по вкладу «Доходный» за три года. При этом остальные условия депозита не самые привлекательные, минимальная сумма размещения составляет 10 млн руб., частичное снятие не предусмотрено, а проценты начисляются лишь в конце всего срока.

В Независимом строительном банке, Межтопэнергобанке и Славянском банке ставки доходят до 16,5% годовых. Впрочем, желающим получить такой процент стоит поторопиться — условия действительны только до конца января. Независимый строительный банк обещает 16,5% годовых за три года, при этом на вклад принимается от 15 тыс. руб. В Славянском банке аналогичный доход можно получить по годовому вкладу при размещении не менее 30 тыс. руб. Межтопэнергобанк начислит такие проценты при сумме вклада от 10 млн руб.

Около 16% годовых сейчас готовы платить по рублевым депозитам порядка десятка банков. Правда, минимальные суммы по таким вкладам чаще всего начинаются от 700 тыс. руб. Например, в банке «Народный кредит» и в «Ренессанс Капитале» такой доход обещают при сумме вклада от 1 млн руб. Правда, и здесь многие банки сообщают своим клиентам, что на эти вклады средства будут приниматься до конца января.

Согласно прогнозу Минэкономразвития покупательная способность национальной валюты в 2010 году упадет на 7-7,5%. Для вкладчиков эти цифры означают, что минимальный предел доходности по годовым депозитам в рублях должен составлять никак не меньше предполагаемого уровня инфляции. Однако сейчас инте-

ресы вкладчика идут вразрез с тарифной политикой банков. «Снижение ставок по вкладам определяется множеством факторов, среди которых стабилизация экономической ситуации, конъюнктура рынка и ставка рефинансирования. Так, например, в течение 2009 года последняя была снижена на 4,25% (с 13% до 8,75%), по итогам года наблюдалась стабилизация финансовой ситуации, а банки активно начали снижать ставки в целях оптимизации стоимости привлечения ресурсов. Таким образом, в случае благоприятного развития финансового положения и рыночной конъюнктуры ставки по вкладам будут стремиться к докризисному уровню», — поясняет заместитель директора департамента розничных продуктов и маркетинга Росбанка Лидия Каширина. «Можно ожидать, что процентные ставки по вкладам установятся на уровне конца 2007 — начала 2008 года, а также будет иметь место тенденция к их дальнейшему снижению», — считает директор департамента продуктов и технологий Промсвязьбанка Татьяна Белозерова.

В целом банкиры предполагают, что в течение года ставки по рублевым депозитам могут потерять еще от 1,5% до 2,5%. «Пока видится перспектива снижения еще на 1,5-2 пункта. Сбербанк сделал такую корректировку уже в середине января, хотя и ранее предлагал самые низкие ставки по своим депозитам. Скорее всего, аналогичные изменения будут и по вкладам других банков. Дальнейшее предсказать сложно, все будет зависеть от динамики развития рынка, объемов кредитования бизнеса и населения», — рассказывает заместитель начальника управления розничных операций банка «Возрождение» Вячеслав Губкин. Примерно такую же коррекцию по ставкам на текущий год оценивает и начальник управления депозитов и сбережений Бинбанка Александр Ефремов: «Думаю, можно прогнозировать снижение ставок на 1,5-2,5 процентных пункта».

Коррекция ставок по валютным вкладам, как считают эксперты, будет не столь существенной. Да и ставки по депозитам в валюту уже зачастую ниже докризисного уровня. «На сегодняшний день ставки в валюте находятся на невысоком уровне, и прогнозируется лишь незначительное их понижение», — считает зампред правления банка «Уралсиб» Илья Филатов. «Ставки, скорее всего, будут корректироваться в сторону понижения в основном по депозитам в рублях», — соглашается с коллегой руководитель дирекции обслуживания физлиц Райффайзенбанка Андрей Степаненко.

Что касается остальных, некрупных игроков на рынке вкладов, традиционно предлагающих более высокие ставки, то вопрос стоимости привлекаемых денег для них явно стоит острее, чем у лидеров этого рынка. С задачей по привлечению средств вкладчиков такие банки справлялись за счет высоких процентных ставок.

И в общем-то такая тактика себя оправдывала. «В первом полугодии 70% новых вкладов в целом по системе было привлечено двадцатью банками, причем половина притока пришлась на десять некрупных банков, проводивших агрессивную процентную политику», — рассказал газете «Коммерсантъ» замглавы Агентства по страхованию вкладов (АСВ) Андрей Мельников в конце декабря минувшего года. Действительно, «продать» свои деньги на максимально выгодных условиях для вкладчика всегда было первоочередной задачей, тем более что вопрос их сохранности с введением системы страхования вкладов стал скорее риторическим. С ноября 2008 года все вклады в пределах 700 тыс. рублей застрахованы государством, и единственное, чем рисковал вкладчик, размещая деньги в пределах этой суммы, — остаться без процентов.

Однако в гонку со ставками вмешался Банк России. Руководство ЦБ неоднократно говорило о слишком рискованной депозитной политике отдельных банков. По его мнению, разместить средства вкладчиков выгоднее, чем они привлекались, банкам с чрезмерно высокими ставками будет крайне рискованно. Другими словами, в агрессивной стратегии привлечения явно просматривалось, что ранее открывшим вклады клиентам проценты выплачивались бы за счет новых, а конечной инстанцией в итоге по обязательствам банка перед вкладчиками может стать Агентство по страхованию вкладов.

В конце октября ЦБ в письме призвал свои территориальные учреждения уделять повышенное внимание процентным рискам банка. «Наметившаяся тенденция к снижению инфляции должна иметь своим результатом снижение процентных ставок по активным операциям банков. В этих условиях сохранение некоторыми банками высоких процентных ставок по вкладам обуславливает повышенный процентный риск, реализация которого может повлечь неблагоприятные последствия для уровня доходов, капитала и в целом финансовой устойчивости таких банков», — отмечается в тексте документа.

Отправной точкой при назначении доходности рублевых депозитов, согласно письму, служит средняя максимальная ставка десяти крупнейших банков, публикуемая Банком России каждые десять дней с июля прошлого года. Максимально допустимое отклонение от ставки не должно превышать 1,5%. По последним данным, за вторую декаду января такая ставка составила 12,41%. Таким образом, максимум, что может получить вкладчик на сегодняшний день по рублевому вкладу — 13,91% годовых. Если четко следовать указаниям, то не только процентная ставка должна находиться в рамках указанного размера, а весь возможный доход вкладчика, с учетом капитализации процентов.

Ответная реакция на действия регулятора не заставила себя долго ждать. Глава Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян обратился с просьбой к главе ЦБ Сергею Игнатьеву о пересмотре определения предельной ставки с учетом региональных особенностей. «По нашему мнению, рыночное ценообразование предполагает определение равновесной цены продукта, исходя из уровней спроса и предложения. В этом случае процентные ставки по вкладам на региональном уровне определяются с учетом конкурентной среды, в том числе в зависимости от количества в конкретном регионе кредитных организаций, осуществляющих привлечение денежных средств населения. Очевидно, что разница между «линейкой» вкладных продуктов, предлагаемых банками в регионах и, например, в Москве, где сосредоточено подавляющее большинство банков, осуществляющих привлечение денежных средств во вклады, будет формировать различный спрос у населения, из чего в итоге складывается различная равновесная цена продукта в виде средней процентной ставки по вкладам», — говорится в обращении.

Самим вкладчикам, желающим получить максимум эффекта от своих вложений, стоит помнить, что в прошлом году изменились особенности определения налоговой базы при получении доходов в виде процентов по вкладам. С начала 2009 года налоговая база определяется как превышение суммы процентов, начисленных по рублевому вкладу, над процентами, рассчитанными, исходя из учетной ставки ЦБ, увеличенной на 5%. Таким образом, учитывая сегодняшнюю ставку рефинансирования (8,75%), максимальный необлага-

емый доход по рублевому вкладу составляет 13,75%, а от каждого рубля, заработанного сверх этой планки, на руки вкладчик получит только 65 копеек. По валютным вкладам такая ставка осталась неизменной — 9% годовых. Впрочем, среди топ-20 по объемам привлеченных средств населения доходность валютных вкладов выше 9% пока есть лишь в банке «Траст», где ставки доходят до 11,25% в долларах и до 10,25% в евро.

Сейчас эксперты рекомендуют большую часть сбережений держать на рублевых депозитах, в пользу которых и более высокие процентные ставки, и невозможность спрогнозировать стоимость валюты к концу срока вклада. «При дальнейшем укреплении рубля вклады в национальной валюте наиболее предпочтительны для граждан, поскольку подавляющую часть расчетов они производят в рублях и существует меньший риск потери доходности в случае, если курс покупки иностранных валют снизится за время размещения вклада. Также нельзя не отметить и значительное превышение величины процентной ставки по вкладам в рублях над вкладами в валюте. В то же время диверсификация портфеля по разным валютам всегда снимает часть волнений, связанных с изменением курсов. Диверсификация подходит и клиентам, имеющим кредиты в долларах или евро, а также часто выезжающим за рубеж и производящим расчеты в иностранной валюте», — считает Татьяна Белозерова.

Как вариант диверсификации средств Александр Ефремов предлагает разнести валюты по нескольким счетам в рамках мультивалютного депозита: «Лучше открыть вклады в нескольких валютах или мультивалютный

вклад. Это позволит диверсифицировать валютные риски, связанные с колебаниями курсов основных валют», — советует он.

По итогам 2009 года большинство вкладчиков, сделавших ставку на рубли, оказались в плюсе. Инфляция, составившая 8,8%, позволила не только сохранить свои сбережения, но и заработать. В январе 2009 года ставки по годовым рублевым депозитам в большинстве банков начинались как минимум от 9% годовых. Исключение составили разве что Сбербанк, Банк Москвы и Газпромбанк, где минимальные ставки составляли 8,25%, 8,1% и 7,25% соответственно. Правда, минимальная ставка Сбербанка тогда считалась на год и месяц.

Рублевая стоимость евро за год, прошедший с 1 января 2009 года, выросла на 4,9%. Таким образом, с учетом инфляции для обеспечения сохранности сбережений в евро ставка по вкладу в начале прошлого года должна была составить не менее 3,9% годовых. Ниже этой отметки год назад обещал выплатить, пожалуй, лишь Ситибанк, где ставки не превышали 1,6% годовых.

А вот основная масса вкладчиков, доверивших свои сбережения депозиту в долларах, остались в минусе. Курс этой валюты снизился в период с 1 января 2009 года по 1 января 2010 более чем на 1%. Чтобы отыграть инфляцию и падение курса доллара, ставка по вкладу должна была составить как минимум 9,8%. Ставки, превышающие это значение, на тот момент среди топ-20 банков по объему привлеченных средств обещали всего три банка: Собинбанк (до 11,5%), Бинбанк (до 11%) и Балтийский банк (до 10,1% годовых). ■



АКТИВНО С ВАМИ СОЛИДАРИ

БИРЖЕВАЯ ПАРТИЯ ПРОГРАММА

с 1 по 30 марта 2010
тариф Рекорд

БАНКОВСКАЯ ГРУППА СОЛИДАРНОСТЬ



**БАНК
СОЛИДАРНОСТЬ**



ПотенциалБанк

www.solid.ru
(846) 270-66-18

ОАО «БС «Солидарность» Генеральный лицензиат ЦБ РФ №604 от 09.06.2009 г.



**20
ЛЕТ ВМЕСТЕ**

**банк-агент
(8482) 34-38-53**

ООО «ПотенциалБанк» Генеральный лицензиат ЦБ РФ №1019 от 02.07.2008 г.

Тольятти (8482) 72-50-74 Сызрань (8464) 98-60-97 Новокуйбышевск (84635) 4-48-95

Сыграй биржевую партию!

Клиенты брокеров Банка Солидарность начинают и выигрывают!

- **НОВАЯ ЛИНЕЙКА ТАРИФОВ**
- ТАРИФ ДЕБЮТ - НОВЫМ КЛИЕНТАМ
- ТАРИФ БЛИЦ - БИРЖЕВЫМ СПЕКУЛЯНТАМ
- ТАРИФ ГРОССМЕЙСТЕР - КРУПНЫМ ИНВЕСТОРАМ
- **КРЕДИТ НА ПОКУПКУ ЦЕННЫХ БУМАГ: СНИЖЕНА СТАВКА**
- **С 1 ПО 31 МАРТА 2010 Г. ЛЬГОТНЫЙ ТАРИФ РЕКОРД**

ИНИЦИАТИВА

ПРОБЛЕМНЫЕ КВАРТИРЫ РАССЕЛЯТ

ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» в партнерстве с правительством области и Самарским областным фондом жилья и ипотеки объявили о намерении помочь муниципалитетам сформировать маневренные жилые фонды для отселения самарцев, которые не справились с ипотечным кредитом и лишились жилья по решению суда. Квартиры от банков АРИЖК планирует получать со значительным дисконтом, а потом реализовывать их муниципалитету.

По словам генерального директора ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» (АРИЖК) Андрея Языкова, соответствующее соглашение было подписано между правительством Самарской области и АРИЖК. Агентство намерено выкупать проблемные кредиты у банков и, получив по суду квартиры должников, передавать их в маневренный фонд. По оценке АРИЖК, Самарская и Ульяновская области — регионы повышенного риска с точки зрения возможного обострения социально-экономической напряженности. По словам главы Самарского областного фонда жилья и ипотеки (СОФЖИ) Дании Вагаповой, фонд выдал около 8 тыс. ипотечных кредитов (всего в области их выдано более 60 тыс.), из них 10-15% — проблемные. Тех же, с кем, по словам господина Языкова, АРИЖК не ставит себе целью стать крупным домовладельцем в регионах РФ. Эта недвижимость будет передаваться муниципалитету в рамках закона о госзакупках. О том, на каких условиях — рыночных или по социальному найму — будут переселять проблемных заемщиков — не сообщается. По оценкам участников регионального рынка недвижимости, передача квартир муниципалитетам может стать самым проблемным местом программы. По словам Дании Вагаповой, в Самарской области маневренный фонд есть лишь у города Отрадного.

РАЗМЕЩЕНИЯ

«СОЛИДАРНОСТЬ» РАЗМЕЩАЕТ ЧЕТВЕРТЫЙ ЗАЙМ

Самарский банк «Солидарность» вновь намерен выйти на долговой рынок. Решение об эмиссии четвертого облигационного займа совет директоров принял в конце декабря 2009 года, а 31 декабря документы на регистрацию выпуска были отправлены в ЦБ РФ. Банк намерен выпустить ценные бумаги на 950 млн рублей (по 1 тыс. руб. за облигацию), срок их обращения составит три года. В банке предполагают, что решение ЦБ о проведении четвертого облигационного займа будет принято в ближайшее время. Это позволит «Солидарности» осуществить выпуск облигаций уже весной 2010 года. Напомним, дебютная эмиссия «Солидарности» состоялась 5 декабря 2006 года: 1 миллион трехлетних ценных бумаг номинальной стоимостью 1 тыс. руб. каждая был размещен на ММВБ. В декабре 2009 года банк погасил этот выпуск. Вторая эмиссия трехлетних ценных бумаг составила 950 млн руб. Она была зарегистрирована 30 марта 2007 года и в том же году была размещена на ММВБ. Третий выпуск объемом 1,5 млрд руб., зарегистрированный в августе 2007 года, так и не был разме-



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «АГЕНТСТВО ПО РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ИПОТЕЧНЫХ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ» (АРИЖК) АНДРЕЙ ЯЗЫКОВ ПОМОЖЕТ МУНИЦИПАЛИТЕТАМ СОЗДАТЬ МАНЕВРЕННЫЙ ФОНД АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ

щен. В итоге он был аннулирован 23 сентября 2008 года.

ПЕРВОБАНК ГАСИТ ДОЛГИ

13 января состоялась дополнительная полугодовая оферта по выкупу облигаций дебютного облигационного займа ОАО «Первобанк». К оферте предъявлено 161 055 облигаций, что составляет около 10% от общего выпуска. Совокупный размер выплат по ним — 161,06 млн руб. без учета накопленного купонного дохода. Как пояснил начальник управления активных операций ОАО Александр Федулов, «накануне январской оферты на рынке обращалось 99,8% облигационного займа, незначительное количество бумаг оставалось на эмиссионном счете эмитента, «Первобанк» планирует вернуть на рынок облигации по сложившейся рыночной цене». Дебютный выпуск трехлетних облигаций ОАО Первобанк объемом 1,5 млрд руб. (1,5 млн штук) был зарегистрирован в сентябре 2007 года и размещен на ММВБ в июне 2008. Вторичное размещение облигаций состоялось в июле 2009 года. Следующая оферта состоится 5 июля 2010 года по цене 100% от номинала.

РАСШИРЕНИЕ

РАЙФФАЙЗЕНБАНК ОТКРЫЛ НОВЫЙ ОФИС

8 февраля ЗАО «Райффайзенбанк» открыл операционный офис «Молодежный бульвар г. Тольятти» Поволжского филиала в Центральном районе Тольятти. В новом офисе представлен полный набор услуг для частных лиц, включая кредитные продукты, депозиты и текущие счета, все виды банковских карт. Клиенты могут получить доступ к высокотехнологичным продуктам, таким как система интернет-банкинга Raiffeisen CONNECT, подключить вспомогательный сервис sms-уведомлений Raiffeisen MOBILE при открытии банковских карт, получить консультации по любому интересующему продукту. Кроме того, для клиентов будут доступны услуги и консультации дочерних компаний Райффайзенбанка — ООО «УК Райффайзен Капитал» и НПФ «Райффайзен». Офис оборудован двумя банкоматами с круглосуточным доступом, один из которых оснащен функцией взноса наличных cash in. Возглавил операционный офис «Молодежный б-р г. Тольятти» Поволжского филиала Владимир Родин.

ТЕХНОЛОГИИ

АЛЬФА-БАНК СОВЕРШЕНСТВУЕТ СЕРВИС

В середине января на сайте Альфа-Банка начал работу новый сервис уведомлений об изменениях договоров и тарифов, благодаря которому клиенты банка смогут оперативно получать актуальные новости. В каждой новости содержится основная информация об изменениях, их обоснование, советы и полезная информация от Альфа-Банка, ссылки на документы в новой редакции. Для того, чтобы воспользоваться новым сервисом, достаточно оформить подписку на данную рассылку на сайте Альфа-Банка, указав интересующие документы. Клиенты могут сами настроить наиболее удобный для себя способ получения актуальной информации: на свой электронный почтовый ящик или в «Личный кабинет» на сайте банка.

«СОЛИДАРНОСТЬ» РАСШИРЯЕТ ВОЗМОЖНОСТИ

Банк «Солидарность» предоставил владельцам банковских карт «VISA Солидарность» возможности по оплате услуг новых девяти обслуживающих компаний Самарской области. Теперь в платежных терминалах, банкоматах, посредством мобильного и WEB банкинга ОАО КБ «Солидарность» можно оплатить услуги компаний: СамараГаз (ВДГО, потребление), СамараОблГаз (ВДГО, потребление), ЗАО «Самараэнерго», ООО «Приволжский ПЖРТ», ООО «КСК г. Отрадного», ООО «УК ЖКС» (г. Жигулевск), ООО «Сызраньводоканал». Договоры на оплату услуг заключают с банком обслуживающие компании, предоставляющие услуги не только в Самаре, но и в Тольятти, Жигулевске, Сызрани, Новокуйбышевске, Кинеле, Отрадном, Чапаевске, Безенчуке. Банк «Солидарность» предлагает удобный способ оплаты коммунальных, on-line, благотворительных платежей, оплату штрафов ГИБДД, абонентской оплаты стационарного и мобильного телефонов, домофона, интернета и кабельного телевидения начиная с 2008 года. Это стало возможным после введения банком в строй мощного информационно-программного комплекса. На сегодняшний день у банка в Поволжье более 100 банкоматов. ■

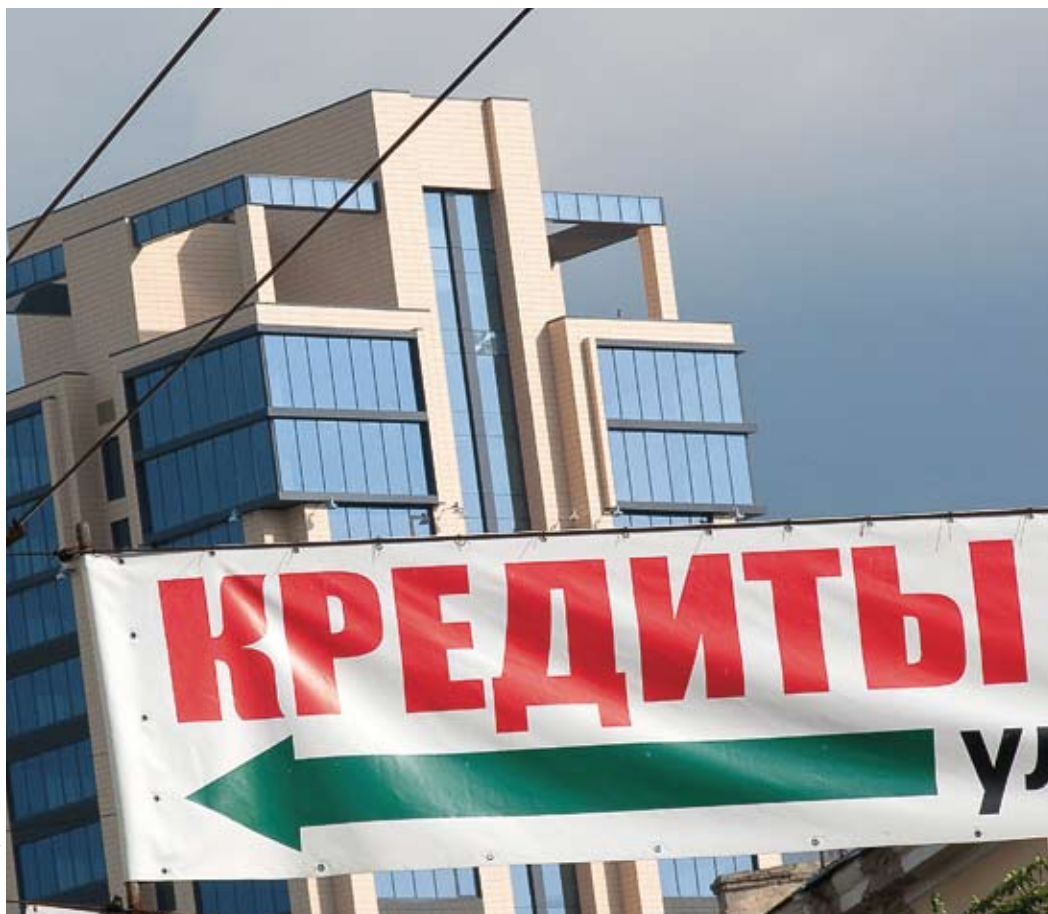
РОЗНИЦА БЕЗ МАССОВКИ

ПО ДАННЫМ ЦБ, В 2009 ГОДУ ОБЩИЙ ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ В РОССИИ НАСЕЛЕНИЮ КРЕДИТОВ СОСТАВИЛ 3,3 ТРЛН РУБЛЕЙ, ЧТО МЕНЬШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА НА 510 МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ (13,4%). БЕЗУСЛОВНО, ФАКТ ПАДЕНИЯ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ ЕДВА ЛИ СТАЛ НЕОЖИДАННОСТЬЮ. НА ЭТОМ ФОНЕ ПРОГНОЗ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ БАНКА РОССИИ СЕРГЕЯ ИГНАТЬЕВА О 20% РОСТЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ В 2010 ГОДУ КАК МИНИМУМ УДИВЛЯЕТ. ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЛИ ПОРА ГОВОРИТЬ О ТОМ, ЧТО КРЕДИТНЫЙ РЫНОК ВЫШЕЛ ИЗ КРИЗИСА? МОЖНО ЛИ СРАВНИТЬ ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ СЕГОДНЯ С ДОКРИЗИСНЫМИ ВРЕМЕНАМИ? НАСКОЛЬКО ВЫГОДНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЗАЕМНЫМИ СРЕДСТВАМИ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ? ЭТИ ВОПРОСЫ ОКАЗАЛИСЬ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ НА ОЧЕРЕДНОМ «КОНСИЛИУМЕ» «Ъ-FINANCE», УЧАСТИЕ В КОТОРОМ ПРИНЯЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ САМАРСКОГО РЕГИОНА.

На консилиум, состоявшийся 11 февраля, пришли директор филиала «Самарский» Балтинвестбанка Артем Маслов, начальник отдела розничного кредитования Балтинвестбанка Ольга Грачева, заместитель директора Самарской дирекции Национального Торгового Банка Вадим Зрелов, руководитель направления кредитования департамента розничного бизнеса ОАО «Первобанк» Роман Азнабаев. Вел встречу генеральный директор ЗАО «Коммерсантъ» в Самаре Андрей Федоров.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Последнее время мы наблюдаем регулярное смещение акцентов в секторе кредитования, связанных и с инициативами правительства, и с политикой Центробанка, и с изменениями в документах, регулирующих деятельность банков. В связи с этим мы хотели бы поговорить о розничном кредитовании: насколько эти программы интересны сегодня банкам, насколько они прибыльны, какую долю будут занимать в ближайшем будущем и какой продукт способен стать локомотивом в этом направлении.

АРТЕМ МАСЛОВ. Действительно, розничные программы кредитования начинают постепенно оживать, и возрастает их роль в бизнесе все большего количества банков. Причин несколько. Во-первых, можно констатировать появление некоей стабилизации на рынке труда, связанной с тем, что в основной своей массе явления, которые были связаны с необходимостью крупных предприятий оптимизировать свои бизнес-процессы, по большому счету, закончены. Все это позволяет, с одной стороны, заемщику-физическому лицу с большей уверенностью принимать на себя дополнительную финансовую нагрузку, с другой, банку принимать риски. Во вторых, в банковской системе наблюдается определенный профицит ликвидности, связанный с тем, что доверие к банковской системе вернулось как среди физических лиц, так и корпоративных клиентов. Сегодня спрос на денежные средства в реальном секторе экономики все-таки достиг уровня денежных средств, находящихся в банковской системе. Все это подталкивает банки выходить на розничный рынок, возобновлять программы, которые ранее были востребованы. Если говорить о том, какой вид розничного кредитования станет локомотивом развития сектора — я бы не стал выделять какое-то одно направление и склонен думать, что будут гармонично развиваться все виды потребностей у населения, которые были и раньше. Это и растущий спрос на ипотечные кредиты, есть информация о некотором увеличении покупок автомобилей, в том числе за счет кредитных средств. Растет потребкредитование с небольшими суммами,



ОЛЕГ ХАРСЕВ / КОММЕРСАНТЪ

ЭКСПЕРТЫ НАДЕЮТСЯ, ЧТО РОЗНИЦА, ВЗЯВ НАПРАВЛЕНИЕ НА РАЗВИТИЕ, НЕ СВЕРНЕТ С НАМЕЧЕННОГО ПУТИ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ

в том числе сектор кредитных карт, кредитование в розничных сетях. Только этот процесс развивается немного в других форматах, кризис внес изменения во взаимоотношения розничных банков с сетями.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Ситуация изменилась даже визуально. Раньше в сетевых магазинах можно было видеть представителей множества банков.

АРТЕМ МАСЛОВ. Да. Доходило даже до того, что договор между сетью и банком регламентировал количество отказов, и банк уже не мог отказать клиенту, когда подходил к порогу отказов. Сейчас такого, конечно, нет.

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. Безусловно, поведение банков на рынке, в том числе розничном, сегодня связано с происшедшими кризисными событиями. Недостаток ликвидности вынудил банки покупать дорогие ресурсы и, соответственно, менять условия кредитования для заемщиков. Объем просрочки у банков увеличился, банки приросли активами в виде истребованных за-

логов, при этом кредитный портфель уменьшился за счет гашения, а брать новые кредиты с изменившимися условиями для многих было нецелесообразно. Изменившееся соотношение между объемом просрочки и объемом работающего кредитного портфеля недостаточно для обеспечения доходности, которую хотелось бы видеть банкирам. Выход из ситуации — выдача большего количества кредитов хорошего качества, в том числе — физлицам. Наш приоритет в этом сегменте рынка — ипотека. Переход от переоцененной цены на недвижимость к реальной, уменьшение ставок кредита до уровня ниже докризисного — основные факторы, позволяющие нам с определенной долей уверенности прогнозировать, что ипотека в текущем году станет локомотивом среди кредитных продуктов для частных лиц.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Изменились ли сегодня принципы отношений между банками и автосалонами?

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. В целом нет. Банки так же заключают договора с автосалонами, и те предлагают своим клиентам выбрать оптимальную для них программу кредитования. Оформленные заявки направляются на рассмотрение в банки.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. А в чем тогда заключаются принципы конкуренции между программами разных банков?

ОЛЬГА ГРАЧЕВА. Нередко здесь работает стремление максимизировать свою прибыль. Как ни крути, для салона важно, чтобы кредитные заявки были одобрены, и скорее он постарается направить клиента в тот банк, где ему с большей вероятностью одобряют заявку на кредит.



АРТЕМ МАСЛОВ
ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «САМАРСКИЙ»
БАЛТИНВЕСТБАНКА

РОМАН АЗНАБАЕВ. Изменение можно увидеть и в том, что на рынке более явно обозначились крупные игроки. Если раньше в салонах было представлено до 40 различных программ, то сегодня их круг узок, и клиенту гораздо проще в них разобраться.

ОЛЬГА ГРАЧЕВА. Тем не менее в арсенале сотрудников автосалонов имеются программы кредитования порядка 20 различных банков. Зачастую заявка отправляется одновременно в несколько кредитных организаций, и здесь не последнюю роль играет скорость принятия банком решения, особенно если автомобиль в наличии.

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. Плюс в большинстве салонов представлены программы банков, принадлежащих производителям автотранспорта, которые по определению способны предложить наилучшие условия кредитования на покупку своих автомобилей. Принимая во внимание, что у этих банков есть свои планы, салоны направляют к ним клиентов в первую очередь.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Насколько понимаю, в общем объеме кредитования автокредиты всегда занимали достаточно большую долю. Учитывая, что в прошлом году продажи существенно упали, сейчас после падения должен начаться рост. Рассчитываете ли вы на это в этом году?

РОМАН АЗНАБАЕВ. Мы рассчитываем, что 2010 год станет годом выхода из кризиса. Существенный рост будет, скорее всего, ближе к концу года. Но уже сейчас мы видим усиливающийся интерес к автокредитам — с осени прошлого года количество заявок заметно увеличилось. Во многом этому способствуют новые условия и программы господдержки.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Насколько интересны банкам инициативы, которые предлагает сегодня российское правительство в части автокредитования?

АРТЕМ МАСЛОВ. Банки реагируют на рынок. К примеру. Если в столичных регионах мы наблюдаем один портрет заемщика по соотношению приобретения отечественных и иностранных автомобилей, то в Самаре он совершенно другой. У нас гораздо больше, чем в столицах, покупаются отечественные автомобили.

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. Есть даже разница между Самарой и Тольятти.



ОЛЬГА ГРАЧЕВА
НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА РОЗНИЧНОГО
КРЕДИТОВАНИЯ БАЛТИНВЕСТБАНКА

РОЗНИЧНЫЙ ИНТЕРЕС

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. В целом, наблюдается ли сегодня рост заявок в рознице? Люди пошли за кредитами?

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. Рост количества заявок мы наблюдаем по всем продуктам, но в разной степени. Что касается ипотеки — на самом деле во время кризиса люди откладывали решение жилищной проблемы, но сама она никуда не делась. В кризис люди просто боялись брать на себя дополнительную финансовую нагрузку. Сегодня нельзя сказать, что все безоблачно, но ощущение полной неопределенности все же прошло. Да, трудно, но жизнь продолжается, и люди начали приспосабливаться, вновь строить планы. И для многих приоритетным является решение жилищного вопроса, поэтому именно этот рынок начинает двигаться вверх. Надеемся, что этот процесс начнется и на рынке автокредитов.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. А доходность этих операций для банков по сравнению с докризисным временем существенно снизилась?

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. В случае с агентской ипотекой, когда банки, к примеру, кредитуют по стандартам АИЖК, относительная доходность сохранилась на предыдущем уровне.

РОМАН АЗНАБАЕВ. В 2009 году среди розничных программ приоритетным для Первобанка было ипотечное направление (за 2009 год мы выдали 217 кредитов на сумму 287 млн рублей). В 2010 году мы также нацелены на развитие потребкредитования, так как видим большую потребность наших клиентов в кредитах наличными. Немаловажно и то, что для банков это направление является более доходным.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Какую долю занимают розничные программы в общем бизнесе банковского кредитования? К примеру, если говорить о ситуации до кризиса, был момент, когда все бросилось в розницу.

АРТЕМ МАСЛОВ. Локомотивом движения кредитных продуктов является все же корпоративное направление. В бизнесе нашего банка оно занимает основную долю, поскольку риски в этом секторе, в особенности принимая во внимание специфику текущего момента, более прогнозируемые. Кроме того, именно это направление тянет за собой розницу: для того, чтобы начались нормальная активность и хороший рост в секто-



ВАДИМ ЗРЕЛОВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА САМАРСКОЙ
ДИРЕКЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ТОРГОВОГО БАНКА

ре физических лиц, у людей должно совсем исчезнуть чувство неопределенности и страха, а это будет только тогда, когда они будут чувствовать уверенность на своем рабочем месте, а она, в свою очередь, рождается исходя из нормальных поступательных движений и бизнес-процессов в реальном секторе экономики, и на мой взгляд, этот процесс мы сейчас наблюдаем.

РОМАН АЗНАБАЕВ. Банку выгодно развивать несколько направлений бизнеса. Универсальность банка — важное преимущество и для клиентов, и для самого банка. Например, сотрудникам корпоративных клиентов это дает возможность получать более дешевые кредиты, а банку — надежных клиентов. Розничный бизнес — источник долгосрочных пассивов и активов, а корпоративный бизнес характерен большей оборачиваемостью средств.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Насколько сильна сегодня конкуренция между различными видами банков: региональными, федеральными и с участием иностранного капитала? К примеру, последние в свое время пришли на рынок с новейшими западными технологиями, например, карточными продуктами. Насколько сложно сегодня в этой среде местным банкам увеличивать клиентскую базу?

АРТЕМ МАСЛОВ. Банковский рынок сегментирован, в том числе и по направлению розничного кредитования. Если брать высокотехнологичные сегменты вроде пластиковых карт или овердрафтных программ, роль крупных игроков, которые имеют возможность вкладывать достаточно большие денежные средства в развитие технологий или минимизации человеческого фактора в продажах любого вида ретейловых

услуг, безусловно, сильна. Но есть и другие направления, тот же автокредит, ипотека. Даже у сильных игроков в каждом направлении есть свои плюсы и минусы, за счет которых достаточно неплохо живут остальные игроки на рынке. Каждый находит свою нишу, иначе у нас не было бы так много банков. Так что конкуренция есть, и я бы не сказал, что она кардинально изменилась в связи с кризисом.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. А сильно изменилось количество игроков в нашем регионе в связи с кризисом?

АРТЕМ МАСЛОВ. На мой взгляд, количество игроков не увеличилось. Происходила мас-



РОМАН АЗНАБЕВ

РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ДЕПАРТАМЕНТА РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА «ПЕРВОБАНК»

совая смена собственников банков, соответственно, менялась концепция, она приводила к смене руководства, новый менеджмент начал продвигать новую бизнес-модель функционирования кредитной организации.

ЧЕМ СЕРДЦЕ УСПОКОИТСЯ

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Стоит ли ожидать появления новых кредитных продуктов?

АРТЕМ МАСЛОВ. Ждать чего-то того, чего не было до кризиса, маловероятно. По сути, любые нужды могут быть охвачены потребительским кредитом. Могут меняться маркетинговые ходы по продвижению продуктов, потому что жизнь заставила действовать быстрее и оригинальнее.

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. Скорее, возможна модернизация существующих продуктов, например, за счет дополнительной сегментации целевых групп. Новое для нас — участие в государственной программе по стимулированию кредитования застройщиков, в рамках которой предусматривается финансирование строительных компаний, занимающихся строительством жилья эконом-класса, а также кредитование физических лиц, которые будут приобретать квартиры в этих домах.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Когда мы говорим о выходе из кризиса, мы понимаем, что это не такой простой путь, особенно на фоне того, что модернизация экономики пока не произошла. Алексей Кудрин недавно сказал, что России уже в этом году придется делать внешние заимствования, уровень платежеспособности будет пониженным. С точки зрения банков — каков нижний порог потребительского кредитования? Рассматриваете ли вы микрокредит как перспективное направление бизнеса?

АРТЕМ МАСЛОВ. Каждое кредитное учреждение самостоятельно определяет нижний порог рентабельности отдельного кредитного продукта. Существенно снижать данный уровень имеет смысл, когда банк выходит на высокотехнологичный уровень в данном сегменте, а это достаточно затратно.

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. Это затратно со всех сторон: и с точки зрения выдачи, и с точки зрения обслуживания. Нижний порог потребительского кредита 50-100 тыс. рублей.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. На протяжении этого года могут происходить существенные изменения в тех приоритетах, которые сегодня есть для вас на рынке розничного кредитования, или все будет происходить плавно?

АРТЕМ МАСЛОВ. Мы очень надеемся, что 2010 год будет более предсказуемым. Очень хочется надеяться, что те цели и приоритеты, которые видны, в течение года будут сохраняться. Ну а то, что рынок будет оживать и все направления розничного кредитования будут развиваться, это однозначно.

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. Если ситуация будет развиваться так, как это сегодня видится, хотелось бы, чтобы банки, конкурируя между собой и уменьшая ставки по кредитам, не занижали бы требования к заемщикам при оценке своих рисков. В противном случае возможна вторая волна кризиса.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. А уже есть тенденция к их снижению?

ВАДИМ ЗРЕЛОВ. На самом деле, еще не все для себя выстроили качественную систему оценки рисков.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Когда шло бурное развитие кредитования в нашей стране, риск-менеджмент, по сути, почти никто не занимался, и много говорили о возможности волны невозвратов и проблем у банков. Была волна?

АРТЕМ МАСЛОВ. Назвать происходившие явления волной было бы не совсем корректно, но череда негативных событий, в результате которых менялись собственники кредитных учреждений, все-таки была.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. Что касается кредитных историй — в какой степени проблемы человека, который получил кредит в одном банке, могут стать достоянием других банков, служб безопасности?

РОМАН АЗНАБЕВ. Это никогда ни для кого не было секретом. С развитием бюро кредитных историй стало еще проще: кредитная история отслеживается на этапе приема заявки.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. А что такое — плохая кредитная история? Что является критерием?

РОМАН АЗНАБЕВ. Нет стандартного ответа, единого для всех заемщиков. Каждый банк устанавливает свои правила.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ. То есть, описывая вкратце ситуацию в секторе розничного кредитования, можно сказать следующее: у банков сформировался избыток финансовых средств, и проблема состоит в том, что существует реальная нехватка качественных заемщиков.

АРТЕМ МАСЛОВ. Вернее сказать так: спрос качественных заемщиков на денежные средства есть, но он меньше возможностей, которыми обладает финансовый сектор. Думаю, именно этим и продиктовано оптимистичное высказывание Игнатьева, который предрек рост кредитного рынка на 20%: банки будут просто вынуждены каким-то образом искать новые точки приложения того финансового потенциала, который у них есть. ■

СЕРВЕРНЫЕ РЕШЕНИЯ

позволяющие оптимизировать ваши бизнес-процессы

- | контроль интернет-трафика
- | резервное копирование информации
- ▶ удаленный доступ к рабочим ресурсам позволит быстро обратиться к нужной информации за пределами офиса
- | удобный доступ к общим файлам
- | надежная защита от вирусов и спама
- | мягкое отключение сервера при отказе питания

▶ (846) 979 80 80 | www.it-universe.ru

представляет

история 1

Прибавил как-то Сергей Сергеевич и решил остаться дома. Только лег, градусник поставил — как вдруг позвонил клиент, и срочно понадобилась информация. Пришлось ехать на работу, включить компьютер...

К счастью, теперь Сергей Сергеевич знает, что есть лучший способ...

продолжение следует...

▶ 7 ИСТОРИЙ ИЗ ЖИЗНИ СЕРГЕЯ СЕРГЕЕВИЧА, ДИРЕКТОРА И УВАЖАЕМОГО ЧЕЛОВЕКА

БАНКИ — В РАМКИ

ГОСДУМА ЗАПРЕТИЛА БАНКАМ ПОВЫШАТЬ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ. В РЕЗУЛЬТАТЕ У ЗАЕМЩИКОВ ДОЛЖНА ПОЯВИТЬСЯ УВЕРЕННОСТЬ, ЧТО УСЛОВИЯ, НА КОТОРЫХ ОНИ ПОЛУЧАЮТ КРЕДИТ, БУДУТ ДЕЙСТВОВАТЬ ВЕСЬ ЕГО СРОК. БАНКАМ, ПОСТАВЛЕННЫМ В ЖЕСТКИЕ РАМКИ, НЕ ОСТАНЕТСЯ ДРУГОГО ВЫХОДА, КРОМЕ КАК АКТИВНЕЕ РАЗВИВАТЬ КРЕДИТЫ С ПЛАВАЮЩЕЙ СТАВКОЙ. ВЛАДИМИР МЕРКУЛОВ

В конце января Госдума приняла сразу во втором и третьем чтениях закон, запрещающий банкам менять в одностороннем порядке ставки по выданным кредитам. Соответствующие поправки к закону «О банках и банковской деятельности» касаются ст. 29, регулирующей порядок определения и изменения процентных ставок и размеров комиссий по выдаваемым банками кредитам. «Главная идея поправок состоит в том, чтобы защитить заемщиков от возможного произвола банкиров, который был отмечен с началом банковского кризиса», — рассказал один из авторов законопроекта, председатель комитета Госдумы по финансовым рынкам Владислав Резник. — Тогда банки могли в одностороннем порядке изменить срок действия кредитного договора, увеличить размер процентов, а также увеличить или установить комиссионное вознаграждение по операциям. Предложенный нами законопроект направлен на создание баланса прав и обязанностей сторон кредитного договора, а также на усиление защиты прав заемщика — физического лица, поскольку он является экономически более слабой стороной кредитного договора. С принятием законопроекта ситуации, при которых банк в одностороннем порядке мог бы увеличить процентные ставки, будут недопустимы. Реализация законопроекта позволит повысить доверие граждан к институту кредитования и банковской системе в целом».

В принятом варианте поправок четко прописан запрет не только на одностороннее изменение процентной ставки и порядка ее определения, но и на сокращение срока действия договора и увеличение комиссий банка, а также на введение новых комиссий. Но самое главное, в отличие от действующей редакции закона в принятом законопроекте банкам запрещено прописывать в договоре возможность изменения параметров кредита даже в случае наступления кризиса, девальвации и тому подобных катаклизмов.

Единственная оговорка, дающая банку законное право повысить ставку или сократить срок кредита, содержится во фразе о возможности пересмотра договора в случаях, предусмотренных Федеральным законом. Однако с юридической точки зрения такие исключения может предусматривать лишь Гражданский кодекс, который этот вопрос вполне четко трактует в пользу заемщика. «Единственным Федеральным законом, устанавливающим возможность изменения предусмотренных ч. 2 ст. 29 ФЗ «О банках и банковской деятельности» условий банковского договора, является Гражданский кодекс РФ. В п. 2 ст. 838 ГК РФ установлена возможность изменения процентной ставки только по вкладам до востребования. При этом в случае уменьшения банком размера процентов новый размер процентов применяется к вкладам, внесенным до сообщения вкладчиком об уменьшении процентов, по ис-

течении месяца с момента соответствующего сообщения, если иное не предусмотрено договором», — пояснила ведущий юристконсульт Столичной правовой компании Екатерина Ермихина.

Теперь законопроект должны одобрить Совет федерации и подписать президент. Поправки вступят в силу через 30 дней после официального опубликования. При этом стоит отдельно отметить, что закон обратной силы не имеет. Другими словами, он будет распространяться только на заемщиков, получивших кредит после вступления поправок в силу. Для тех же, кто уже имеет кредит или получит его до этой даты, будут действовать старые правила. И если в договоре зафиксировано право банка изменять в одностороннем порядке условия кредита, то он сможет пользоваться этим пунктом на законных основаниях.

Сейчас увеличить процентную ставку по кредиту банк имеет право в случае, если такая возможность прописана в кредитном договоре либо сам заемщик по каким-либо причинам согласен пойти на это. До кризиса пользоваться этим положением причин не возникало, ведь ставки по кредитам в банках неуклонно снижались, а значит, менять условия в рамках наметившейся тенденции было не в интересах банка.

А вот во время финансового коллапса возможность поднять заемщику ставку или потребовать досрочного погашения кредита банкам оказалось на руку. И даже если такая практика не была массовой, то именно она стала основной причиной для законодательного запрета на увеличение процентных ставок. «Период нестабильности на финансовом рынке сформировал негативную практику одностороннего изменения кредитными организациями существенных условий кредитных договоров, в том числе сокращения срока кредитования, предъявления требований о досрочном исполнении заемщиком обязательств перед кредитором, а также изменения величины процентных ставок, которые иногда доходят до ста и более процентов», — говорится в пояснительной записке к принятому Госдумой законопроекту.

В долгосрочной перспективе появление четких правил игры, которые банки не смогут менять по собственному усмотрению, должно благотворно повлиять на рынок потребительского кредитования. Очевидно, что заемщикам новая редакция закона выгодна, поскольку дает больше возможностей для планирования личного бюджета без оглядки на финансовые коллизии банковской системы. Будучи уверенным, обращаясь за кредитом, что условия, на которых он получает заемные средства, не изменятся в течение всего срока действия договора, заемщик сможет точнее рассчитать свои возможности по обслуживанию этого кредита. А значит, он будет смелее пользоваться банковскими кредитами, поскольку при принятии

решения будет исключен один из факторов, вносящих неопределенность. Это особенно важно для клиентов, оформляющих долгосрочные кредиты. «Эта поправка наиболее актуальна для ипотечных продуктов из-за длинных сроков таких кредитов. Для заемщиков она послужит гарантом сохранности процентной ставки по их займам на протяжении всего срока кредитования вне зависимости от ситуации на финансовых рынках», — уверен заместитель председателя правления Нордеа банка Андрей Мальцев.

В краткосрочной же перспективе существенных изменений на рынке потребительского кредитования нововведение, по заверениям экспертов, не вызовет. «В целом поправка направлена на то, чтобы сделать отношения между банком и клиентом более прозрачными, а действия банка — более предсказуемыми. Значимых изменений на рынке потребительского кредитования эта поправка не вызовет», — уверен начальник управления потребительского кредитования департамента розничного бизнеса ВТБ 24 Иван Лебедев. Соглашается с коллегой и Андрей Мальцев: «Я думаю, что принятие данной поправки принципиально не отразится на рынке потребительского кредитования, так как прецедентов реального изменения ставок по этим продуктам в одностороннем порядке крайне мало».

Между тем самим кредиторам новшества принесли больше неудобств, чем пользы. Нынешний финансовый кризис лишь доказал цикличность финансовых потрясений, которые для новейшей российской истории не в новинку. Следовательно, для банков долгосрочное кредитование по фиксированной процентной ставке несет в себе довольно высокие риски. «При таком подходе кредитовать на срок более трех лет становится экономически невыгодным и очень рискованным. Невозможность изменения ставки по длинным кредитам на срок от двух и более лет создает для банков дополнительные риски существенного сокращения доходности при очередных возможных кризисных событиях, следствием которых является, как правило, удорожание стоимости ресурсов», — посетовал председатель правления Юниаструм банка Павел Неумывакин.

Действительно, банки после вступления в силу законодательных новшеств получают значительно меньше возможностей маневрировать за счет заемщика. Заемщик же, получив фиксированные условия кредитного договора, находится в более выгодной позиции. Неблагоприятные рыночные тенденции его уже не коснутся, а при экономической стабильности и, как следствие, снижении среднерыночных ставок по кредитам заемщик может рефинансировать кредит на более привлекательных условиях.

Впрочем, и с такой проблемой многие банки научились успешно справляться, вводя кре-

диты с плавающими ставками. Причем в некоторых банках такие программы появились еще до кризиса, а сейчас получили широкое применение. Дело в том, что в принятых поправках речь идет не о фиксации размера ежемесячного платежа, а о невозможности увеличения процентной ставки по кредиту и изменения порядка ее определения. А значит, не исключается возможность банка привязать процентную ставку к какому-нибудь финансовому индикатору. И такие ставки уже не редкость — в первую очередь это касается долгосрочных кредитов.

Например, ставка по ипотечным займам привязывается к MosPrime, LIBOR или Euribor. В договорах по автокредитам чаще всего прописывается возможность ее изменения в случае коррекции Банком России ставки рефинансирования. А законодательные нововведения, как считают эксперты, могут привести к более широкой практике применения плавающих ставок. «В законопроекте не исключается возможность определения плавающей ставки, что в определенной степени дает гибкость при глобальных экономических изменениях. Особенно это важно для долгосрочных кредитов, таких как ипотека, и для кредитных карт. То есть принятие закона в первую очередь отразится на этих сегментах. Уверен, что в скором времени продукты с плавающей ставкой в этих категориях будут очень распространены», — говорит вице-президент Первого республиканского банка Дмитрий Орлов. «Полагаю, что кредиты с плавающей ставкой должны получить большее распространение. Например, это доминирующая форма в Западной Европе, где ставка по кредиту привязывается к ставке центрального банка страны. Такое формирование ставки позволит банкам избежать риска роста стоимости денег — как раз то, что мы наблюдали в этот финансовый кризис», — соглашается замести-

> ЗАПРЕЩЕНО ПРОПИСЫВАТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ КРЕДИТА ДАЖЕ В СЛУЧАЕ НАСТУПЛЕНИЯ КРИЗИСА И ДЕВАЛЬВАЦИИ

тель руководителя блока «Розничный бизнес» Альфа-банка Илья Зибарев.

Очевидно, что заемщик в этом случае не получает полного представления о размере своих ежемесячных платежей, которые привязаны к некоему непостоянному индикатору. Впрочем, по мнению Андрея Мальцева, именно массовое введение плавающих ставок, получившее широкое распространение на Западе, позволит добиться и существенного снижения стоимости кредитов для заемщиков. «Кредиты с плавающей ставкой характерны для большинства западных стран. В России такие продукты пока не пользуются широким спросом, но будущее явно за ними. Только в этом случае российским банкам удастся обеспечить ставки на уровне 3-6% годовых, аналогичные европейским», — считает он. «Но здесь нужно учитывать, что процентный риск по таким продуктам, который заемщик берет на себя, может трансформироваться в кредитный для банка. Это происходит, если ставка сильно возрастает и заемщик не может обеспечивать свои платежи. Чтобы избежать такой ситуации, банки в 2008-2009 годах заключали дополнительные соглашения к кредитным договорам. В них определялась верхняя граница ставок вне зависимости от изменения показателя базового индикатора», — добавил он.

По мнению председателя правления Юни-кредит банка Михаила Алексеева, не исключено, что с принятием закона некоторые неудобства могут ожидать владельцев кредитных пластиковых карт, и, как следствие, срок их действия может попасть под сокращение. «Дело в том, что право на изменение размера процентных ставок является ключевым моментом для реализации револьверных кредитных банковских продуктов, таких как овердрафты по счетам или кредитные карты, когда невозможно заранее на фактически неопределенный период договориться об одном определенном размере процентной ставки по кредиту и установить его в кредитном договоре», — говорит Михаил Алексеев.

Дмитрий Орлов считает, что принятие нового закона, ограничивающего банкам возможности для маневра на рынке потребительского кредитования, может привести к ухудшению условий по кредитам для заемщиков: «Не исключено, что сразу после принятия закона банки будут страховать — и мы можем увидеть рост ставок и комиссий по новым договорам. Но это будет крайне незначительное увеличение, и факт неизменности условий договора не будет иметь решающего значения при определении стоимости». ■

ADDRESS/БАНКИ

АЛЬФА-БАНК	443001, Самара, ул. Молодогвардейская, 151, 242-06-24, www.alfabank.ru
БАЛТИЙСКИЙ БАНК	443099, Самара, ул. Максима Горького, 131, 270-76-01, 270-76-11, 270-76-03, www.baltbank.ru
БАЛТИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК	443100, Самара, ул. Полевая, 50, 270-49-55, www.baltinvestbank.com
БАНК МОСКВЫ	443010, Самара, ул. Молодогвардейская, 176, 270-07-51, 270-07-52, www.mmbank.ru
БИНБАНК	443099, Самара, ул. Фрунзе/Некрасовская, 100/27, 333-13-34, 333-13-30, www.binbank.ru
ВТБ 24	443030, Самара, ул. Спортивная, 30, 241-66-89, 241-62-08, 241-60-35, www.vtb24.ru
ГАЗПРОМБАНК	443001, Самара, ул. Галактионовская/Самарская, 191/190, 242-02-90, www.gazprombank.ru
ГОРОДСКОЙ ИПОТЕЧНЫЙ БАНК	443099, Самара, ул. Алексея Толстого, 92, 269-67-40, www.gorodskoi.ru
НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЕЗЕРВНЫЙ БАНК	443110, Самара, пр. Ленина, 3, 278-40-64, www.nrb.ru
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ БАНК	445703, Тольятти, ул. Комсомольская, 88, 95-21-19, www.ntb.ru
НОРДЕА БАНК	443010, Самара, ул. Чапаевская, 138А, 269-60-80, 333-13-33, www.orgresbank.ru
«ИНТЕЗА»	443010, Самара, ул. Л. Толстого, 29, 270-87-08, www.kmb.ru
ПЕРВЫЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК	443086, Самара, ул. Ерошевского, 3А, 278-78-96, 278-78-86, www.pervobank.ru
ПЕРВЫЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БАНК	443020, Самара, ул. Некрасовская, 82-86, 277-72-23, www.pr-bank.ru
ПРОМСВЯЗЬБАНК	443100, Самара, ул. Первомайская, 25, 279-24-72, www.psbank.ru
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	443100, Самара, ул. Ново-Садовая, 10, 270-62-30, 270-62-31, www.raiffeisen.ru
РЕНЕССАНС КАПИТАЛ	443080, Самара, Московское шоссе, 15, 267-36-50, im.rencap.ru
РОСБАНК	443096, Самара, ул. Дачная, 27а, 266-38-38, www.rosbank.ru
СБЕРБАНК	443011, Самара, ул. Ново-Садовая, 305, 998-14-90
СИТИБАНК	443100, Самара, ул. Самарская, д. 270, www.citibank.ru
«СОЛИДАРНОСТЬ»	443099, Самара, ул. Куйбышева, 90, 270-41-28, 270-33-85, 333-63-85, www.solid.ru
«ТРАСТ»	443099, Самара, ул. М. Горького, 79Б, 270-81-13, 270-80-00, www.trust.ru
УРАЛСИББАНК	443001, Самара, ул. Садовая, 247-249, 337-42-90, 337-42-91, 337-42-92, www.uralsibbank.ru
ЮНИАСТРУМ БАНК	443056, Самара, проспект Масленникова, 27, 270-33-11, 270-33-12, www.uniastrum.ru
ЮНИКРЕДИТ БАНК	443010, Самара, ул. Чапаевская/Красноармейская, 178/12, 267-33-60, 267-33-50, www.unicreditbank.ru

ADDRESS/ИНВЕСТИЦИОННЫЕ И УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ

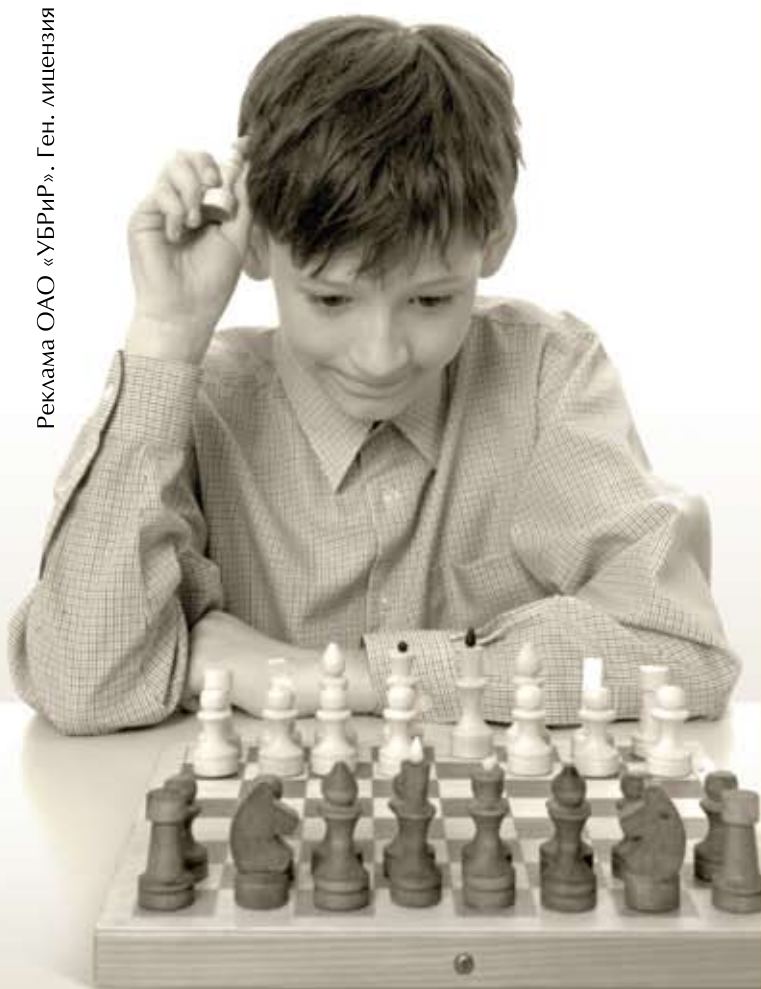
«ФИНАМ»	Самара, пер. Репина, 3, 276-79-39, www.finam.ru
---------	---

ТВОЙ ТОНКИЙ РАСЧЁТ

расчётно-кассовое обслуживание

0 рублей —
открытие счета и платежи*

Реклама ОАО «УБРиР». Ген. лицензия ЦБ РФ № 429



*Внутрибанковский электронный платеж

☎ **8-800-1000-200**
www.ubrr.ru



УРАЛЬСКИЙ БАНК
РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ

20
лет

Правды, 9 ☎ 77-28-29