РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ

FINANCE

Коммерсантъ НИЖНИЙ НОВГОРОД №2 АПРЕЛЬ 2010

БАНКИ ПЫТАЮТСЯ ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧТО ПОСЕЯЛИ

РЕФИНАНСИРУЯ ПРОБЛЕМНЫЕ ЗАЙМЫ | **4**

СБЛИЖЕНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ МИРОВ БАНКИ И ЗАЕМЩИКИ ПРИСТУПИЛИ К ДИАЛОГУ | **9**
СКОРЕЕ ЖИВ ЛИЗИНГ ПОДАЕТ ПРИЗНАКИ ЖИЗНИ | **12**
ВЫЙТИ В КЭШ БАНКИ ПОМОГАЮТ УПРАВЛЯТЬ ЛИКВИДНОСТЬЮ | **15**

Коммерсантъ

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

подписка 07–12 2010

Подписка через редакцию

возможность подписаться по льготной цене;

консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки;

предоставление полного пакета бухгалтерской документации

Подробная информация по тел.:
8 800 200 2556 (бесплатный звонок из РФ),
(831) 411-87-83, 411-93-01, 419-66-86

FINANCE
Коммерсантъ

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО
РЕДАКТОР FINANCE НИЖНИЙ НОВГОРОД

ОДА РОССИЙСКИМ БИЗНЕСМЕНАМ

С моей подругой-предпринимательницей в последние полтора года мы все чаще встречаемся на кухне, за чашкой чая. Времена, когда она бесшабашно угощала подруг в самых модных заведениях города, вспоминаются как сон. Кризис приостановил развитие бизнеса Ларисы, а вмиг подорожавшие займы банков унесли тонну нервов и океаны слез. Проценты по кредиту были подняты ровно вдвое, возмущение было прервано предложением вернуть деньги в течение пяти дней.

Она, конечно же, выкрутилась: за бесценок продала офис в центре города, на который копила и упорно зарабатывала несколько лет, с иномарки пересела на «Жигули», разменяла квартиру. Недостающие деньги заняла и кредит погасила. Но бизнес для своего развития неизменно требует финансовых вливаний. И как только стало понятно, что ситуация стабилизировалась, подруга отправилась в банк за новым займом.

Одобрение кредита мы отмечали, как Новый год. Однако уже на следующий день в банке Ларисе огласили условия, которые на этапе рассмотрения заявки остались за кадром. Теперь ей необходимо свой расчетный счет перевести в банк-кредитор, в качестве дополнительного залога необходимы дача, квартира и автомобиль. Ну и поручители должны быть людьми состоятельными, имеющими в собственности недвижимость, которую можно будет в случае неисполнения Ларисой обязательств забрать.

Конечно, риски невозвратов, невзирая на заверения политиков, по-прежнему высоки. И, скорее всего, останутся таковыми еще пару лет. Но если сейчас предприниматели, наевшись проблем, все разом откажутся заниматься бизнесом, реальный сектор экономики, который кормит бюджетников, политиков и банкиров, умрет. Так давайте же относиться к малому бизнесу бережно, как к уссурийским тиграм, занесенным в Красную книгу. Именно ему предстоит выводить экономику из кризиса. ■

COVER STORY

4 **БАНКИ ПЫТАЮТСЯ ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧТО ПОСЕЯЛИ**

КРИЗИС МОДЕРНИЗИРОВАЛ ПРОГРАММЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ. ТЕПЕРЬ БАНКИ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ОБРАТНО СВОИ ДЕНЬГИ, ГОТОВЫ КРЕДИТОВАТЬ НЕКОТОРЫХ ЗАЕМЩИКОВ ВО ИМЯ СТАБИЛИЗАЦИИ.

TREND

7 **ДЕЛО ЗА МАЛЫМ**

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.

ANALYSIS

9 **СБЛИЖЕНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ МИРОВ**

РЫНОК КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НАЧИНАЕТ ОЖИВАТЬ, СНИЖАЮТСЯ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ И ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЕМЩИКАМ. ОДНАКО УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕ ОЖИДАЮТ БУРНОГО РОСТА В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ В 2010 ГОДУ.

TREND

12 **СКОРЕЕ ЖИВ**

ВЫЖИВШИЕ ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ НАЧИНАЮТ АКТИВНУЮ БОРЬБУ ЗА КЛИЕНТОВ, СПЕША ЗАНЯТЬ ОСВОБОДИВШИЕСЯ ПОСЛЕ КРИЗИСА НИШИ.

SERVICE

15 **ВЫЙТИ В КЭШ**

CASH MANAGEMENT — ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ, КОТОРЫЕ БАНКИ ГОТОВЫ ПРЕДОСТАВИТЬ БЕЗВОЗМЕЗДНО ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ.

17 **В ПОИСКАХ ПРЕМИЙ**

СЕГМЕНТ КОРПОРАТИВНОГО СТРАХОВАНИЯ НЕ ТАК ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛ ОБЪЕМЫ В СРАВНЕНИИ С РОЗНИЧНЫМ СЕГМЕНТОМ. ОДНАКО ДЛЯ ЕГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПОНАДОБИТСЯ ГОРАЗДО БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ.

«КОММЕРСАНТЪ ФИНАНС» - НИЖНИЙ НОВГОРОД ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР **АНДРЕЙ КИЯШКО,**
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР **ТАТЬЯНА САЛАХЕТДИНОВА,** ВЫПУСКАЮЩИЙ РЕДАКТОР **НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО,** ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ **МАРИЯ ОЛАДЫШКИНА,**
ДИРЕКТОР ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ **АЛЕКСАНДР КАШТАНОВ,** РУКОВОДИТЕЛЬ ФОТОСЛУЖБЫ **НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ.**
«КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР **ДЕМЬЯН КУДРЯВЦЕВ,**
ШЕФ-РЕДАКТОР **АНДРЕЙ ВАСИЛЬЕВ,** АРТ-ДИРЕКТОР **АНАТОЛИЙ ГУСЕВ,** ДИРЕКТОР ФОТОСЛУЖБЫ **ЭДДИ ОПП,** ДИЗАЙН-ПРОЕКТ И ОБЛОЖКА **АРСЕНИЙ БЛИНОВ.**
УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «КОММЕРСАНТЪ. ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ» 125080, МОСКВА, ТИХВИНСКИЙ ПЕР. Д. 11 СТР. 2. (499) 943 97 71, 943 97 68.
ИЗДАТЕЛЬ ЗАО «„КОММЕРСАНТЪ“ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ» 603155, НИЖНИЙ НОВГОРОД, УЛ. Б. ПЕЧЕРСКАЯ, 49, ОФ. 4,5 (831) 411-87-83, 411-93-01, 419-66-86.
СБОР И РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ: (831) 411-87-83, 411-93-01, 419-66-86. ОТПЕЧАТАНО В ООО «ДДД», 603107, Н.НОВГОРОД, ПР-Т ГАГАРИНА, 178 (831) 220 59 17.
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 32350 ЭКЗ. ТИРАЖ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ 4000 ЭКЗ.

БАНКИ ПЫТАЮТСЯ ПОЛУЧИТЬ ТО, ЧТО ПОСЕЯЛИ

ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТРЯСЕНИЙ 2008–2009 ГОДОВ ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО БАНКИ НЕ ТОЛЬКО ПРЕДЛАГАЛИ ПРОБЛЕМНЫМ ЗАЕМЩИКАМ ПЕРЕСМОТРЕТЬ УСЛОВИЯ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА, НО И МОДЕРНИЗИРОВАЛИ САМИ ПРОГРАММЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ. ТЕПЕРЬ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ОБРАТНО СВОИ ДЕНЬГИ, БАНКИРЫ ГОТОВЫ СНАЧАЛА ВЫДАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ЗАЕМ НА «СТАБИЛИЗАЦИЮ ПОЛОЖЕНИЯ» КЛИЕНТА, А ВОЗВРАТ УВЕЛИЧЕННЫХ ТАКИМ ОБРАЗОМ ДОЛГОВ РАСТЯНУТЬ НА БОЛЕЕ ДЛИТЕЛЬНЫЙ СРОК. СВЕТЛАНА ЩАВЛЕВА

НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

В СВЕТЕ УХУДШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ БАНКИ НАЧАЛИ В ИНДИВИДУАЛЬНОМ ПОРЯДКЕ МОДЕРНИЗИРОВАТЬ ПРОГРАММЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Экономические сложности большинства предприятий Нижегородской области в 2009 году привели к ухудшению качества кредитных портфелей банков. По данным нижегородского ГУ Центробанка, удельный вес просроченной ссудной задолженности в общем объеме кредитов вырос с 2,7% до 8,4% на начало января 2010 года. Темп прироста «просрочки» в 2009 году составил 288%, она достигла 23 млрд руб. (у региональных банков темпы роста составили 295%, у федеральных — 252%).

По словам руководителя нижегородского филиала ИК «Тройка Диалог» Кирилла Гусева, этот показатель мог быть выше, и значительно, но часть предприятий успела реструктурировать долги. «Официальной статистики по объему кредитов, подвергшихся такому пересмотру, нет. Но в самой реструктуризации нет ничего плохого. Это продолжение кредитного договора, уточнение позиции обеих сторон», — считает Станислав Спицын, начальник Главного управления ЦБ РФ по Нижегородской области. По словам председателя совета Нижегородской банковской ассоциации, председателя правления НБД-банка Александра Шаронова, реструктуризация возможна по кредитам организаций, которые сумели сохранить свой бизнес, но, столкнувшись с экономическими проблемами, нуждаются в адаптации: «Как правило, предприятия сумели сохранить денежные потоки, но на данном этапе им нужен несколько иной график для возврата самого тела долга. И банки охотно идут навстречу. Реструктуризация — это компромисс, достигнутый в результате переговоров и удовлетворяющий обе стороны: и банк и заемщика». При этом, отмечает Александр Шаронов, сейчас не существует предприятий, у которых нет проблем: «Даже „Газпром“ сейчас строго говоря нельзя квалифицировать по первой категории заемщиков. Поскольку выручка у него упала на 30%, а обязательства остались на прежнем уровне, в терминологии Банка России налицо ухудшение финансового положения».

НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО

Под реструктуризацией, как правило, банки понимают перенос графиков погашения займа. «Следует отметить, что банки никогда не будут реструктурировать кредиты по принципу „когда-нибудь заплатишь“. За этим всегда стоит четкий график возврата займа, согласованный с заемщиком», — уточняет Марк Фельдман, управляющий нижегородским филиалом ОАО «Уралсиб». При этом, как отмечает заместитель председателя Волго-Вятского банка Сбербанка России Александр Лезов, за прошлый год банки разработали комплекс мер по реструктуризации, который применяется в зависимости от индивидуальных потребностей заемщика: «Достаточно распространенными стали процедуры пролонгирования краткосрочного займа, а при долгосрочных кредитах — перенос графиков погашения внутри действующего договора. Иногда заемщику предоставляются так называемые „кредитные каникулы“, когда в течение определенного периода он выплачивает лишь проценты». К тому же достаточно часто клиенты банков с помощью реструктуризации переводили кредиты из иностранной валюты в рубли. «Программы по рефинансированию валютных кредитов пользовались популярностью в первом квартале 2009 года. По этим программам мы помогли не только собственным клиентам, но и нескольким сотням заемщиков других банков», — констатирует Александр Лезов. Зачастую, по словам Татьяны Юриной, председателя правления ЗАО «ФОРУС Банк», финансовые потоки заемщика подвержены сезонности: «В таких случаях мы адаптируем график выплат по кредиту под финансовые потоки бизнеса клиента». Кроме того, по словам Марка Фельдмана, по совместной договоренности банк может приостановить заемщику начисление пеней и неустоек, заключить мировое соглашение, если клиент на стадии судебных разбирательств или исполнительного производства выражает готовность расплатиться с банком и закрыть кредитные обязательства путем неденежного погашения. Например, предлагает в качестве оплаты свое ликвидное имущество. По словам Александра Лезова, заемщики должны осознавать, что, обращаясь за реструктуризацией, они автоматически изменяют свою категорию качества, вынуждая банк начислять на данный кредит дополнительные резервы. Однако, если условия договора изменяются из-за конъюнктуры рынка, реструктуризация может быть проведена без изменения качества заемщика: «Так, по нормативам банков не считается реструктуризацией снижение процентной ставки по кредиту, если оно проводится на основании снижения ставки рефинансирования», — рассказывает Александр Лезов. По мнению банкиров, заемщики, испытывающие временные трудности, должны незамедлительно приходить в банк и рассказывать о проблемах. «При желании заемщика достойно урегулировать долговую проблему способ у банка всегда найдется», — констатирует Марк Фельдман.

ЭВОЛЮЦИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

В начале кризиса процессы по адаптации займов проходили медленно. «Банки шли на переговоры неохотно. Заемщики понимали, что под реструктуризацией задолженности им предлагается банальная отсрочка платежа. При этом кредит удлиняется, а долговая нагрузка не снижается, а, наоборот, увеличивается за счет увеличения времени займа», — поясняет Павел Дремин, заместитель

ФУНДАМЕНТ НА БУДУЩЕЕ

Итоги 2009 года показали, что четкое и слаженное исполнение указаний Центрального банка России позволило нижегородской банковской системе эффективно противостоять экономическим сложностям. О том, с какими результатами закончила нижегородская банковская система прошлый год и в каком направлении будет развиваться банковское сообщество дальше, рассказывает член координационного совета по экономическому развитию Нижегородской области при губернаторе Нижегородской области, председатель правления ОАО КБ «Ассоциация», первый заместитель председателя совета Ассоциации региональных банков России Михаил Гапонов.

— Михаил Викторович, опубликован годовой отчет банка за 2009 год. Сегодня, оглядываясь назад, какие уроки, полученные в прошлом году, банковская система должна извлечь, каких ошибок необходимо избегать в дальнейшем?

— Возможно, я выскажу некую субъективную, но в то же время распространенную в банковском сообществе оценку самого 2009 года с точки зрения практикующего банкира. Год, и календарно, и экономически, был разделен на две части. Его первая часть (с января по июнь) прошла в тревожной атмосфере. В этот момент принципиально было сохранить ликвидность банковского сектора. И от успешности выполнения этой задачи зависела стабильность всей кредитно-финансовой системы России. Наращивать ликвидность приходилось в сложных условиях. Зачастую банки не могли оценить степень токсичности собственных кредитных портфелей. Непрогнозируемость делала ситуацию особенно опасной. У нас не было уверенности в том, что мы правильно понимаем глубину кризиса, затронувшего наших клиентов, что мы адекватно оцениваем степень, уровень, динамику и темпы роста невозвратов. Всю первую половину года мы практически интуитивно вырабатывали стратегию поведения в каждой конкретной ситуации.

Первостепенное значение после значительного оттока средств, вызванного кризисными явлениями экономической сферы еще в 2008-м, приобрела работа по укреплению ресурсной базы банка. КБ «Ассоциация» была проведена серьезная подготовительная работа и получен рейтинг национального рейтингового агентства на уровне «В++», свидетельствующий об устойчивости наших позиций . Это позволило нам создать «подушку ликвидности» в размере около 400 млн рублей, которые мы могли привлекать на беззалоговых аукционах Банка России. Были предприняты меры по увеличению лимита кредитования в ЦБ под залог активов, что позитивно сказалось на состоянии ликвидности банка в условиях практически нефункционирующего на тот момент рынка МБК.

В тот период Центробанк занял жесткую позицию, приняв ряд положений, направленных на стабилизацию работы банковского сектора. И сейчас, оглядываясь назад, трудно переоценить ту роль, которую сыграл Банк России в стабилизации ситуации. Благодаря принятым положениям и постановлениям (особенно выделю Положения 312-П и 323-П, касающиеся беззалоговых аукционов и кредитования под залог активов), банковскому сообществу удалось в приемлемые сроки добиться нормализации ситуации с ликвидностью.

Вторая часть года (с июля по декабрь) подтвердила правильность реализованных в первом полугодии антикризисных мер. И хотя ситуация по-прежнему оставалась непростой, уже было очевидно, что банковский сектор страны и, в частности, банк «Ассоциация» как неотъемлемая часть банковской системы региона, в состоянии справиться с объективно возникшими трудностями. Работать в прогнозируемой, а, следовательно, управляемой ситуации на порядок проще. В это время мы приступили к планомерному формированию резервов, определению стратегии на будущее. Фактически во второй половине 2009 года мы подготовили фундамент для перспективного развития, для дальнейшего роста кредитования, технологического продвижения и увеличения присутствия банка на 2010 год.

Анализируя прошедший год, становится очевидно: две его половины были крайне непохожими. И это свидетельствует лишь об одном: банковское сообщество, выполняя постановления Банка России, действовало слаженно и эффективно, благодаря чему сумело переломить ситуацию в целом. Что, в свою очередь, позволило заложить прочную основу для сохранения и укрепления банковской системы региона.

— Считаете ли вы, что благодаря проделанной в кризис работе банк повысил степень своей надежности?

— И этому есть документальное подтверждение. Достаточно посмотреть на динамику, с которой банк меняет свои позиции в российских рейтингах. Так, например, в списке РБК «Топ 500 банков по депозитам юридических лиц в 2009 году» КБ «Ассоциация» поднялся на 32 строки по сравнению с прошлым годом . По такому показателю, как объем кредитов юридическим лицам, в отчетном году банк в списке 500 крупнейших российских банков поднялся на 11 строк и занял 267-е место, по размеру кредитного портфеля — на 16 строк (309-е место), по прибыли — на 46 позиций (300-е место) к уровню 2008 года.

Еще один показатель — уровень доверия к банку на межбанковском валютном рынке. К концу года общая сумма открытых лимитов на банк «Ассоциация» превысила 1 млрд рублей. Но нам эти лимиты не понадобились — банк впервые в своей истории стал нетто-кредитором на межбанке. Суммарный объем предоставленных банком межбанковских кредитов составил 1734,2 млн рулей, 21,4 млн долларов США и 4,9 млн евро.

Кроме того, в непростом 2009 году банк сумел увеличить объемы операций по пластиковым картам, привлечь значительное количество новых клиентов на расчетно-кассовое обслуживание, заметно увеличить остатки на счетах клиентов.

Конечно, подобные результаты стали возможны благодаря ежедневной, кропотливой работе всего коллектива банка.

Основным направлением деятельности, потребовавшим от нас максимальной концентрации усилий, стало кредитование. Банк ни на минуту не останавливал кредитование юридических лиц, понимая необходимость финансирования реального сектора экономики. И хотя по итогам года структура портфеля изменилась незначительно (рост составил 5,5%), нам удалось избежать существенного роста токсичной задолженности.

— Прогнозируете ли вы рост кредитного портфеля в 2010 году?

— Более того, для роста кредитного портфеля созданы все предпосылки. Помимо традиционной деятельности, мы активно развиваем ряд новых направлений. Осенью 2009 года было заключено соглашение о сотрудничестве с автономной некоммерческой организацией «Агентство по развитию системы гарантий для субъектов малого предпринимательства Нижегородской области». Приятно отметить, что свое первое поручительство агентство предоставило по кредиту, выданному в ОАО КБ «Ассоциация». Должен сказать, что это не единственный опыт сотрудничества с нижегородским правительством — мы предоставляем кредиты в рамках ряда областных и федеральных программ. Это качественный, перспективный инструмент, который мы планируем развивать и в будущем. Комплекс разработанных и реализованных программ по кредитованию, планомерная работа по обеспечению высокого качества кредитных активов и рациональное размещение денежных средств заложили фундамент для роста портфеля в наступившем году. Так, по результатам первого квартала 2010 года кредитный портфель банка « Ассоциация» вырос уже на 19%.

— Банк «Ассоциация» принял активное участие в реализации программы по повышению доступности банковских услуг населению малых городов и сельской местности, разработанной в рамках Поручения президента РФ от 14 ноября 2006 года. Продолжаете ли вы работу в этом направлении?

— Безусловно, кризис внес в наши проекты свои серьезные коррективы. Но для нас развитие филиальной сети — это не только экономически обоснованный проект, это социальная программа, под участием в которой мы подписались и должны свое слово держать. Мы активно строим собственные здания в районах области. За последние пять месяцев были открыты два дополнительных подразделения банка. На 2010 год мы ставим перед собой серьезные задачи по расширению географии и предоставлению полного спектра услуг в большинстве северных районов области.

— Расскажите, пожалуйста, какие задачи стоят перед коммерческим банком «Ассоциация» на 2010 год?

— Наши планы не отличаются оригинальностью. Сегодня ситуация в банковском секторе во многом выровнялась. И хотя впереди обозначилась перспектива стабильного, благополучного будущего, для его достижения всем нужно много и упорно работать. И мы, безусловно, не исключение.

P.S. *М. В. Гапонов по итогам работы в 2009 году стал победителем Всероссийского конкурса «Лучший банкир России», проводимого Счетной палатой РФ, Ассоциацией региональных банков России, Ассоциацией российских банков, Финансовой академией при правительстве РФ, а также награжден Золотым знаком Ассоциации региональных банков России.*

Наши поздравления!

генерального директора консалтинговой фирмы «Аудит Вектор». Однако в свете ухудшения экономической ситуации банки начали в индивидуальном порядке модернизировать программы реструктуризации. «Зачастую под реструктуризацией понимается процесс рефинансирования задолженности», — объясняет Александр Лезов. Это характерно для предприятий, у которых сформирована большая краткосрочная задолженность. «Появилась она из-за того, что компания ошиблась, кредитуя инвестиционные вложения короткими и более дешевыми займами. Понимая, что бизнес перспективен, мы рефинансировали короткие деньги в длину», — уточняет зампредседателя Волго-Вятского банка Сбербанка России.

Постепенно банки подошли и к тому, что в рамках реструктуризации крупным заемщикам начали предоставлять новые виды финансирования. Такой подход в Нижегородской области был опробован на примере группы ГАЗ. «Это был первый в истории российской банковской системы опыт по объединению свыше десятка кредиторов и фактическая реструктуризация при помощи синдицированного кредита. Сейчас мы готовим еще одну реструктуризацию крупного концерна, расположенного в Приволжском федеральном округе», — продолжает Александр Лезов. По его словам, предоставление дополнительных финансовых ресурсов не единичны и в секторе малого и среднего бизнеса: «Таким образом, Сбербанк выполняет одну из своих системообразующих функций, поддерживая предприятия различных отраслей экономики». Так, строительная отрасль получила финансовую поддержку и смогла реализовать проекты, находившиеся на начало кризиса в 70%-ной готовности.

Однако первыми выделять дополнительные средства для проблемных заемщиков начали региональные банки. «Как только экономическая ситуация стала прогнозируемой, с заемщиками, у которых реструктуризация была недооформлена, банки продолжили диалог», — рассказывает Александр Шаронов. По его мнению, гораздо проще анализировать, строить планы по погашению займа или по его рефинансированию, когда понятен круг проблем и новый объем бизнеса клиента. «К нам часто приходят клиенты и заявляют о необходимости дополнительного финансирования. С одной стороны, у них уже начались проблемы с выплатами. Но с другой, мы прекрасно понимаем, что если сейчас им не помочь, они не расплатятся никогда», — говорит Ирина Алушкина, президент ОАО АКБ «Саровбизнесбанк». По ее словам, региональным банкам в такой ситуации гораздо проще принять решение и избавить себя от дальнейших проблем: «Мы работаем индивидуально с каждым заемщиком и о его проблемах зачастую узнаем раньше его самого. Тогда же мы начинаем разрабатывать программу рефинансирования». Предприниматели со своей стороны отмечают, что подход региональных банков в случае возникновения проблем, как правило, отличается пониманием проблем заемщика и адекватностью предложений. «Индивидуальный подход к нам со стороны нашего регионального банка-партнера помог пережить сложности и подняться на ноги. Так, перед Новым годом мы смогли получить беззалоговый кредит, позволивший нам увеличить оборотные средства на 60%», — делится своим опытом работы с банком Александр Кузнецов, генеральный директор ГК «Электроника».

Вслед за региональными федеральные банки осознали необходимость рефинансирования кредитов юридических лиц. «На данный момент мы ведем переговоры с несколькими клиентами, нуждающимися в увеличении кредитной линии. Думаю, в ближайшее время будет принято положительное решение по их предложению», — говорит Наталья Морозова, управляющий нижегородским филиалом банка «Возрождение».

СПАСЕНИЕ УТОПАЮЩИХ

По прогнозам Станислава Спицына, если процесс рефинансирования в рамках реструктуризации кредитов не заработает в массовом порядке, объемы «плохих» долгов продолжат расти: «Сегодня эти кредиты висят на предприятиях мертвым грузом, потому что они вынуждены держать их и выплачивать по ним проценты. Однако, чтобы увеличить прибыль и расплатиться с уже существующими кредитами, компаниям нужно развиваться, а для этого привлекать новые займы». При этом банки готовы к тому, что некоторым заемщикам будет трудно вернуться к нормальной деятельности. «По ряду заемщиков, которым были реструктурированы кредиты в прошлом году, сохраняется возможность их повторного обращения за реструктуризацией. Мы готовы к этому», — рассказывает Марк Фельдман.

Сейчас в планах банков — наращивание объемов кредитования. Так, по данным Центробанка, в марте российские банки нарастили объем кредитования компаний на 1,5%, при этом просроченная задолженность сократилась на 2,4%. «Наращивание портфелей будет происходить, в частности, и за счет реструктуризации кредитов. Мы продолжим рефинансировать и расширять кредитные лимиты клиентам, которые смогли преодолеть кризис и сейчас нуждаются в нашей поддержке», — подытожил Александр Лезов. ■

Коммерсантъ напишет про тебя

Вы умеете делать бизнес. Мы умеем делать газету.

- дизайн корпоративных и клиентских газет, журналов, специальных изданий
- тексты
- фотографии
- предпечатная подготовка
- печать
- распространение
- продажа рекламы

Все это возьмут на себя профессионалы Издательского дома "Коммерсантъ"

603155, Нижний Новгород
ул. Б. Печерская, 49
(813) 411-87-83, 411-93-01

ДЕЛО ЗА МАЛЫМ

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС (МСБ) 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 КРЕДИТОВАНИЕ МСБ НАЧАЛО НАРАЩИВАТЬ ОБЪЕМЫ. И ХОТЯ СЕГОДНЯ КАЧЕСТВО БИЗНЕС-ЗАЕМЩИКОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАВЛЯЕТ ЖЕЛАТЬ ЛУЧШЕГО, БАНКИ ГОТОВЫ ИДТИ НА УСТУПКИ. НАТАЛЬЯ КУДРЯШОВА

НЕЗАМЕНИМЫЕ ЗАЕМЩИКИ

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 — обслуживание населения. Проблемы возникли и в той, 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».

Впрочем, по словам участников рынка, полной остановки кредитных процессов все-таки не произошло. К концу 2009 года почти все банки вернулись на рынок МСБ. «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, директор филиала «Самарский» Балтинвестбанка.

ЗАДЕРЖКА В РАЗВИТИИ

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 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».

ФОТО: ЮРИЙ ЫБНОВ

СЕЙЧАС НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ СРЕДИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КРЕДИТЫ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

Таким образом, финансовых препятствий на пути развития рынка кредитования МСБ сегодня вроде бы нет. И все-таки говорить о том, что сектор развивается активно, пока преждевременно. «Стоит отметить, что, несмотря на определенную стабилизацию ситуации в финансовой сфере, реальный сектор, 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. И сейчас наиболее востребованы среди предпринимателей кредиты на пополнение оборотных средств. «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, начальник отдела малого и среднего бизнеса самарского филиала ОАО „Промсвязьбанк“, — Впрочем, все чаще начинают появляться интересные проекты. Много заявок поступает по продуктам кредит-транспорт и кредит-оборудование (инвестиционное финансирование для приобретаемых активов)».

ПРОБЛЕМЫ КОММУНИКАЦИИ

Не прошел бесследно кризис для рынка кредитования МСБ 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 являются 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.

Отдельной проблемой на сегодня, по мнению Михаила Романова, являются залоги: «Ошибка 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 гарантийных фондов, созданных при администрациях областей, поручительства которых по кредитам МСБ «перекрывают» дисконтирование залога предпринимателя». Третий нюанс — 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 деятельность заемщика, его баланс, доходы-расходы должны стать абсолютно прозрачными». Но как раз именно прозрачность бизнеса предприниматели продемонстрировать и не могут. ■

СБЛИЖЕНИЕ ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ МИРОВ

К НАЧАЛУ 2010 ГОДА, СОГЛАСНО ИССЛЕДОВАНИЮ БАНКА РОССИИ, БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ В ЦЕЛОМ СТАЛИ ДОСТУПНЕЕ, НО ПО-РАЗНОМУ ДЛЯ КАЖДОГО ТИПА ЗАЕМЩИКОВ. ТАК, В НАИБОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ СМЯГЧИЛИСЬ УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ, А В НАИМЕНЬШЕЙ — ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ). СЕЙЧАС БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЕТСЯ НА ДОКРИЗИСНЫЙ УРОВЕНЬ, БАНКИ СНИЖАЮТ ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЕМЩИКАМ И СТАВКИ, ЧТО СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О НАЧАЛЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ. ОДНАКО ОЖИДАТЬ БУРНОГО РОСТА НЕ СТОИТ, УВЕРЕНЫ УЧАСТНИКИ РЫНКА. НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО

На очередной «КонсилиумЪ „Финансовые услуги для МСБ: проблемы и перспективы“», посвященный ситуации в секторе кредитования малого и среднего бизнеса, собрались начальник управления малого и среднего бизнеса филиала «Нижегородский» ОАО «Альфа-банк» Юлия Лылова; заместитель директора регионального центра «Волжский» по корпоративному бизнесу ЗАО «Райффайзенбанк» Денис Болгов; заместитель регионального директора по Волго-Вятскому региону ЗАО «Форус Банк» Марина Хороших; управляющий нижегородским филиалом ОАО «Русь-банк» Алексей Кожевников; президент ОАО АКБ «Саровбизнесбанк» Ирина Алушкина; управляющий нижегородским филиалом КБ «Агропромкредит» Алексей Казимиров; управляющий нижегородским филиалом ОАО «Уралсиб» Марк Фельдман; управляющий нижегородским филиалом ОАО «Возрождение» Наталья Морозова; первый заместитель председателя правления ОАО КБ «Ассоциация» Олег Митропольский; директор нижегородского представительства ЗАО «Банк НФК» Сергей Уханов; руководитель управления малого и среднего бизнеса филиала Промсвязьбанка в Нижнем Новгороде Ирина Козлова; заместитель председателя правления Волго-Вятского банка Сбербанка России Тимофей Письмеров; генеральный директор ГК «Электроника» Александр Кузнецов; председатель нижегородского отделения партии «Правое дело» Денис Лабуза. Вели встречу генеральный директор ЗАО «„КоммерсантЪ“ в Нижнем Новгороде» Андрей Кияшко и редактор журнала Finance Наталья Мельченко.

РОМАН ЯРОВИЦЫН

ДЕНИС ЛАБУЗА
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ НИЖЕГОРОДСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ ПАРТИИ «ПРАВОЕ ДЕЛО»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

ИРИНА АЛУШКИНА
ПРЕЗИДЕНТ ОАО АКБ «САРОВБИЗНЕСБАНК»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ВОЛГО-ВЯТСКОГО БАНКА СБЕРБАНКА РОССИИ

АНДРЕЙ КИЯШКО. В кризис кредитование сектора МСБ было, по сути, приостановлено. К концу 2009 года ситуация начала меняться. И хотя сейчас обстановка далека от идеальной, между банками и предпринимателями наметилась тенденция к сближению.

ДЕНИС ЛАБУЗА. На мой взгляд, сегодня ситуация, как и в разгар кризиса, остается сложной. Банки и бизнес существуют параллельно, между собой они не взаимодействуют. Предприниматели стараются кредиты в банках не брать, несмотря на то, что без кредитов развиваться сложно. Но урок, преподанный бизнесменам, запомнится надолго. В начале кризиса у многих заемщиков процентные ставки выросли в разы, хотя в договоре не было прописано право банка повышать ставки. И когда предприниматели начали возмущаться и бунтовать, государство наглядно продемонстрировало, что кровеносная система страны — это банки, поэтому помощь им будет оказана, а все остальные должны спасаться сами. И сейчас, несмотря на якобы предпринятые меры, ставки по кредитам в банках не снижаются, залоги оцениваются по заниженной планке. Неудивительно, что сейчас банки не выполняют планы по выдаче кредитов. Посудите сами: какая отрасль на данный момент имеет высокую рентабельность? Кто может себе позволить при упавшем спросе обслуживать кредит в 20% годовых? Строительство, которое стоит? Автодилеры, у которых продажи упали на 60%? Ларечники? Поэтому я и утверждаю, что сейчас банки и предприниматели существуют в параллельных мирах. И банковский сектор экономики — это банковский сектор, предпринимательский сектор — это предпринимательский сектор. Сотрудничают они редко и мало, только в случаях крайней нужды. Кризис нас развел.

МАРК ФЕЛЬДМАН. Денис, вы ошибаетесь. Банки не могут существовать отдельно от клиентов. Нам приходится «любить» бизнесменов. Да и в отношении процентных ставок вы неверно информированы. Сегодня ставки по кредитованию бизнеса (малого, среднего, крупного) ниже, чем были до кризиса.

ДЕНИС ЛАБУЗА. Я недавно обзванивал банки. Да, действительно, декларируются ставки в размере 12–14%, но при ближайшем рассмотрении получаются те же 18–20%.

МАРК ФЕЛЬДМАН. Банки сейчас имеют избыточную ликвидность и повышенные обязательства по вкладам. Мы имеем потребность и желание кредитовать, нам необходимо наращивать кредитные портфели. Проблема в том, что форматных заемщиков мало. Согласитесь, не все сегменты бизнеса вышли из зоны особого риска. А для банков риски никто не отменял. Поэтому мы внимательно рассматриваем клиентов, изучаем, какие у заемщика бизнес-обороты, какие остатки и как идут продажи. Сейчас банки зарабатывают даже не на ставках, а на комплексе продаж финансовых или банковских продуктов.

Поэтому, на мой взгляд, никакой дисгармонии между банками и бизнесом сейчас нет. Ушли с рынка запредельные ставки — они возникли как защитный механизм в острую фазу кризиса. Сейчас есть установка наращивать кредитные портфели. Но банки видят, что кредитовать сейчас практически некого.

ИРИНА АЛУШКИНА. Давайте не будем забывать, что и у банков есть свои объективные причины, по которым они не могут быстро снижать уровень ставок по кредитам. Сейчас процесс кредитования запущен, но вопросы остались. Деньги для банков по-прежнему стоят дорого. Во-первых, из-за того, что отсутствует безотзывность вкладов. Вклады могут забираться досрочно. Банки вынуждены это учитывать и резервировать существенно больше денег, чем в докризисное время. Банки должны быть готовы к массовому изъятию вкладов, как это случалось уже не раз. Во-вторых, у кредитных организаций резко выросла просроченная задолженность. Сейчас уже ясно — некоторые займы не будут возвращены, т.к. инициирована процедура банкротства. Все эти риски закладываются в величину процентных ставок. В-третьих, стоимость ресурсов для банков снижается медленно, так как ставки по тем же вкладам населения должны оставаться неизменными в течение всего срока вклада. В этих условиях кредитные учреждения не могут быстро выйти на рынок с теми процентными ставками, которые от них ждут. Тем не менее сейчас, когда ситуация стабилизировалась, банки постепенно снижают ставки по кредитам.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. С осени 2008-го по весну 2009 года в Сбербанке повышали ставки по кредитам для предпринимателей четыре раза. Но начиная с весны 2009 года мы поэтапно понижали их семь раз. И готовы к дальнейшему снижению.

ИРИНА КОЗЛОВА. Бизнес и банки не могут существовать отдельно. Промсвязьбанк ни на минуту не переставал кредитовать малый и средний бизнес, даже в самый разгар кризиса. Также Промсвязьбанк четырежды снижал ставки по кредитованию малого и среднего бизнеса с начала 2010 года, чтобы сделать кредиты более доступными.

ДЕНИС ЛАБУЗА. Но банкиры умалчивают, что ставки выросли в разы и достигали 28–30% годовых в пик кризиса, а сейчас ставки снижаются на 0,5–1%. При этом получить кредит все равно сложно.

НАТАЛЬЯ МОРОЗОВА. Напротив, к нам уже приходят клиенты и говорят, что в Сбербанке можно получить кредит под 8% годовых. И нам приходится опускать планку, хотя, конечно, ни один коммерческий банк не может себе позволить конкурировать с государственной машиной.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. Мы готовы вернуться к докризисным процентным ставкам и даже ниже, но хотелось бы, чтобы заемщики повзрослели. Позиция «банк должен дать нам денег» — детская и наивная. Давайте рассуждать как взрослые люди, как партнеры. Мы дадим тебе денег. А ты их вернешь? Ты их отработаешь? И если на этот вопрос бизнесмен не готов дать ответ, значит, он не готов брать на себя ответственность. Тогда и мы не готовы его кредитовать. Мы работаем с предпринимателями, которые готовы зарабатывать деньги, нам вернуть и себе оставить. Посмотрите статистику: в кризис Волго-Вятский банк Сбербанка России входил примерно с 8 тысячами клиентов. Пережили кризис 7 тысяч заемщиков. Мы вместе искали выход из сложной ситуации, меняли графики, удлиняли сроки. Более того, к нам пришли 300 клиентов из других банков, к которым там отнеслись без должного понимания. 600 наших клиентов не справились с экономическими сложностями, вернули деньги и ушли с рынка, а вот еще 600 клиентов не смогли вернуть кредиты. И это большая проблема — по Нижегородской области где-то 8 млрд рублей невозвращенных кредитов. Поэтому сейчас каждого нового заемщика банк рассматривает очень тщательно. Мы не хотим, чтобы люди набрали невыполнимые обязательства.

СЕРГЕЙ УХАНОВ. Как сторонний наблюдатель могу отметить, что сейчас на рынке ставки колеблются от 8,5% до 16% годовых. Это позволяет ожидать в ближайшем будущем оживление в секторе МСБ. К тому же сейчас рынок очищен кризисом, выжили сильнейшие.

АНДРЕЙ КИЯШКО. В кризис некоторые отрасли оказались в списках неблагонадежных. Сейчас запреты сняты?

ОЛЕГ МИТРОПОЛЬСКИЙ. Хотелось бы отметить, что и в кризис некие отраслевые табу существовали лишь в системе крупных банков. Они имеют разветвленную филиальную сеть, и, чтобы сеть знала правила игры, были сформулированы некие ограничения. Для региональных банков запретов по сегментам не существует, так как мы знаем своих клиентов и реальное положение дел. Но по-прежнему повышенный риск невозвратов по некоторым отраслям существует.

МАРК ФЕЛЬДМАН. Сейчас и в федеральных банках сняты запреты на кредитование таких отраслей, как строительство. Однако это не означает, что банки кредитуют всех, отнюдь. Кредит получают те, кто имеет прозрачные источники возврата средств. И кто понимает, что сейчас надо бороться не за суперприбыль, а за здоровую рентабельность.

ДЕНИС БОЛГОВ. А проблема рентабельности МСБ стоит остро. Ведь на данном этапе на рынке отсутствует спрос.

АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ. Хотелось бы отметить, что кризис убил бизнес многих. Теперь сложно будет заставить этих людей вернуться в бизнес, тяжело начинать все заново. Предприниматели остро нуждались в государственной помощи. Так, например, в США благодаря активной поддержке государства малый и средний бизнес кризиса не заметил.

ДЕНИС ЛАБУЗА. А у нас все по-другому. Рынок просел, многие предприятия не имеют возможности платить по возросшим обязательствам. Государство нашло деньги, чтобы спасти банковскую систему. Сейчас самое время поговорить о программах по стимулированию активности различных секторов экономики. Но если их нет, почему бы банкам и бизнесменам самим не начать движение навстречу друг другу?

АЛЕКСЕЙ КОЖЕВНИКОВ. Движение навстречу уже началось. Все банки понемногу снижают ставки, сокращают дисконт по залогам, удлиняют сроки кредитов. Правда, в подавляющем большинстве делается это в индивидуальном порядке. При этом мы четко осознаем,

РОМАН ЯРОВИЦЫН

МАРИНА ХОРОШИХ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО ВОЛГО-ВЯТСКОМУ РЕГИОНУ ЗАО «ФОРУС БАНК»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

ОЛЕГ МИТРОПОЛЬСКИЙ
ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ ОАО КБ «АССОЦИАЦИЯ»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

НАТАЛЬЯ МОРОЗОВА
УПРАВЛЯЮЩИЙ НИЖЕГОРОДСКИМ ФИЛИАЛОМ ОАО «ВОЗРОЖДЕНИЕ»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЭЛЕКТРОНИКА»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

ИРИНА КОЗЛОВА
РУКОВОДИТЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ФИЛИАЛА ПРОМСВЯЗЬБАНКА В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

РОМАН ЯРОВИЦЫН

АЛЕКСЕЙ КОЖЕВНИКОВ
УПРАВЛЯЮЩИЙ НИЖЕГОРОДСКИМ ФИЛИАЛОМ ОАО «РУСЬ-БАНК»

что не работающие сейчас в полную меру деньги больно ударят по экономике осенью. Поэтому хотелось бы, чтобы не только банки и предприниматели делали шаги навстречу друг другу. Такие шаги необходимы и от государства. Государственные программы, адресованные банкам и бизнесу, на деле не всегда демонстрируют ощутимый эффект. Меры господдержки есть, но их явно недостаточно.

АДРЕЙ КИЯШКО. А как же государственные средства, выделяемые банкам на развитие сектора МСБ?

ИРИНА АЛУШКИНА. Если вы имеете в виду программу по выделению целевых денег на поддержку кредитования реального сектора экономики, то вынуждена вас огорчить. Региональные банки этих денег не видели, из федеральных госсредствами смогли воспользоваться лишь некоторые крупнейшие банки. Большинство банкиров только читали об этих деньгах в газетах, как и все остальные. Мы можем рассчитывать только на ресурсы, которые есть у нас. Это вклады населения, привлеченные под 13–15% годовых. Государственных денег под символическую ставку для развития кредитования у нас нет.

МАРК ФЕЛЬДМАН. Практически единственная государственная программа, которая работает, — это компенсация предпринимателям ставки по кредитам. Но выделенных средств недостаточно. Однако мы прекрасно понимаем, что запустить кредитование необходимо, иначе избыточная ликвидность пошатнет банковскую систему. Вот сейчас многие банки запускают самостоятельные программы по кредитованию МСБ.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. И программы, призванные помочь развитию малого и среднего бизнеса. Так, с 1 марта мы проводим акцию «Дни малого бизнеса» уже в седьмой раз. Бесплатно открываем расчетные счета, устанавливаем за полцены систему «Клиент-банк», выдаем кредиты, предлагаем льготные условия на покупку коммерческой недвижимости и коммерческих автомобилей. С начала действия программы было выдано 304 кредита на сумму 736 млн рублей. А всего с начала года мы выдали более 500 кредитов малому бизнесу, из них около трети — это новые заемщики, которые, переждав трудные времена, решили восстанавливать свой бизнес.

ДЕНИС ЛАБУЗА. На мой взгляд, 300 кредитов — не очень много для Нижегородской области. Думаю, в регионе, особенно в сегменте малого бизнеса, в кредитах нуждаются гораздо больше предпринимателей.

АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ. Сейчас, лишившись возможности легально кредитоваться в банках, предприниматели одалживают деньги у родственников, друзей, бандитов, наконец. То есть увеличился теневой денежный поток, который проходит вне банков, с него не платят налоги.

МАРК ФЕЛЬДМАН. Но малому бизнесу нет смысла уходить в тень. Это тот сегмент, который меньше всего попал в просрочку. И сейчас именно с этого сегмента начинается восстановление экономики. Потому что малый бизнес маневренный, оперативно реагирующий на изменения рынка. Он уже активно заполняет опустевшие в кризис ниши.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. И банки делают ставки на кредитование МСБ. Уже сейчас сектор МСБ занимает 40% в нашем кредитном портфеле. Посмотрите, бизнесмены сейчас активно выводят на рынок новые продукты, осваивают новые сегменты. Так, активно развивается сектор услуг. Я сам недавно всего за час получил справку, необходимую для получения разрешения на хранение оружия. На рынке появляются и активно заполняются новые ниши. И мы их охотно кредитуем.

МАРИНА ХОРОШИХ. Кризис вытеснил с рынка самых слабых предпринимателей, однако на их место пришли новые, которые вынуждены начинать собственное дело. Мы много работаем с сегментом микрокредитования и сейчас видим оживление, постепенно растет потребность в банковских услугах, и сами предприниматели более оптимистично настроены по сравнению с прошлым годом. Безусловно, в кризис банки потеряли часть клиентов, но концу года мы планируем восстановить свои позиции.

НАТАЛЬЯ МЕЛЬЧЕНКО. Многие предприниматели заявляют о том, что сейчас банки предъявляют излишне завышенные требования к залоговой базе заемщиков. Так ли это?

ИРИНА КОЗЛОВА. В Промсвязьбанке ставки дисконтирования остались на докризисном уровне. Другое дело, что рынок недвижимости сильно упал — соответственно, снизилась рыночная стоимость залога.

АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ. Стоимость залогов сейчас снижена очень сильно. Конкретный пример. Наш магазин «Электроника» на площади Горького оценен банком в размере 1 тыс. рублей за 1 кв. м, тогда как потенциальные покупатели предлагают за помещение минимум 4,5 тыс. евро за 1 кв. м. Думаю, сейчас банки возвращаются к уровню 2007 года, когда шел активный поиск заемщиков. В итоге выиграет тот, кто первый рискнет, как в свое время «Русский стандарт». Тем более, достоверные источники мне сообщили, что государственным банкам дана установка до конца года опустить ставку до 8% годовых по кредитам для предпринимателей. Однако пока никто рисковать не спешит.

АЛЕКСЕЙ КОЖЕВНИКОВ. На сегодняшний день мы не можем совершать резких движений. Мы действительно снижаем ставки, но более плавно, оценивая рыночные риски и возможности.

МАРК ФЕЛЬДМАН. Очень часто приходят люди, которые говорят: «Ставка рефинансирования сегодня 8,25%, а вы даете кредит под 12–14%. Почему?» И мы объясняем, что если завтра минимальная оплата труда вырастет в два раза, это не означает, что всем сотрудникам предприятия бизнесмен должен будет автоматически увеличить оклад. Но если человек не понимает таких элементарных вещей, выдавать ему кредит опасно.

АНДРЕЙ КИЯШКО. То есть кредиты вы пока выдаете очень осторожно. На чем же банки собираются зарабатывать?

ОЛЕГ МИТРОПОЛЬСКИЙ. Каждый банк осознает, что осенью, а может и раньше, вкладчики придут за своими деньгами. И мы обязаны будем вернуть им вклады. Мы боимся больше, чем заемщики, так как рискуем чужими деньгами.

МАРК ФЕЛЬДМАН. Дело в том, что сейчас не существует панацей. Даже вложение в акции «Газпрома» не гарантирует доход. Поэтому банки, являясь универсальными структурами, будут зарабатывать на всем, но в приоритете — сектор МСБ. При этом нужно понимать, что рынок диктует свои требования. Соответствуя им, мы будем увеличивать кредитный портфель и снижать ставки. Но расти по кредитам мы будет не в 1,5–2 раза, как было до кризиса, а максимум на 10–20% в год.

РОМАН ЯРОВИЦЫН

МАРК ФЕЛЬДМАН
УПРАВЛЯЮЩИЙ НИЖЕГОРОДСКИМ ФИЛИАЛОМ ОАО «УРАЛСИБ»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

ЮЛИЯ ЛЫЛОВА
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ФИЛИАЛА «НИЖЕГОРОДСКИЙ» ОАО «АЛЬФА-БАНК»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

ДЕНИС БОЛГОВ
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА РЕГИОНАЛЬНОГО ЦЕНТРА «ВОЛЖСКИЙ» ЗАО «РАЙФФАЙЗЕНБАНК»

АЛЕКСЕЙ КОЖЕВНИКОВ. При этом нужно четко осознавать, что клиент сейчас не готов платить ни за сервис, ни за доброе отношение. Самое главное для него сейчас — это финансовая составляющая того, что банк предлагает. Чистый прагматизм.

НАТАЛЬЯ МОРОЗОВА. Мы и по себе заметили, что клиенту важно одно: сколько для него в конечном итоге будут стоить деньги.

МАРК ФЕЛЬДМАН. Не надо все сводить к деньгам. Мы в первую очередь работаем с людьми. Сегодня у нас «модель ручной настройки». Мы со всеми клиентами, а не только с проблемными, встречаемся, разговариваем, вместе находим решения в сложных и очень сложных ситуациях. Думаю, индивидуальный подход стал в кризис необходимостью.

ЮЛИЯ ЛЫЛОВА. К тому же сейчас хорошие заемщики действительно ощущают, что банки за них борются. Так, один наш клиент признался, что ежедневно ему поступает предложение о кредите от семи-восьми банков. И если мы не будем корректировать предложение, клиент уйдет от нас.

АНДРЕЙ КИЯШКО. Так увидим ли мы снижение процентной ставки и оживление сектора МСБ в ближайшем будущем?

АЛЕКСЕЙ КАЗИМИРОВ. Думаю, что точно мы увидим в ближайшее время — так это обострение конкурентной войны между банками за хорошего качественного заемщика. Также, уверен, будут небольшими темпами расти отдельные отрасли, возможен небольшой рост экономики за счет субсидирования правительства.

ТИМОФЕЙ ПИСЬМЕРОВ. Мы ожидаем, что осенью начнется процесс перераспределения на рынке предпринимателей и клиентов среди банков. При этом рассчитываем, что в целом общий предпринимательский портфель у банков вырастет на 7–8%.

МАРК ФЕЛЬДМАН. Но помимо роста на небольших островках не стоит ждать резких и быстрых улучшений в экономике в этом году.

ИРИНА АЛУШКИНА. Думаю, 2010 год еще преподнесет нам неприятные сюрпризы в виде крупных проблемных заемщиков. Я знаю, что на сегодняшний день есть внешне благополучные предприятия, которые испытывают серьезнейшие системные трудности — и со сбытом, и с финансами. Так что проблемы в 2010 году еще будут и на территории Нижегородской области. Но есть и положительные тенденции. Ситуация стала прогнозируемой, а, следовательно, управляемой.

АЛЕКСАНДР КУЗНЕЦОВ. Банкиры всегда выдают консервативные прогнозы. Я же как предприниматель хочу надеяться, что самый сложный период мы уже пережили и впереди нас ждет мощный рост экономики на 40–50%, как в Китае. Ведь наша страна существует отдельно от логики и остального мира. Поэтому хочется быть оптимистом и надеяться на чудо. ■

РОМАН ЯРОВИЦЫН

АНДРЕЙ КИЯШКО
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЗАО «„КОММЕРСАНТЪ“ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

АЛЕКСЕЙ КАЗИМИРОВ
УПРАВЛЯЮЩИЙ НИЖЕГОРОДСКИМ ФИЛИАЛОМ КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»

РОМАН ЯРОВИЦЫН

СЕРГЕЙ УХАНОВ
ДИРЕКТОР НИЖЕГОРОДСКОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ЗАО «БАНК НФК»

СКОРЕЕ ЖИВ

РЫНОК ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ ПОСТЕПЕННО ПРИХОДИТ В СЕБЯ. СРЕДИ ТЕХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫМ УДАЛОСЬ ВЫСТОЯТЬ В НЕЛЕГКИХ УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА, НАРАСТАЕТ КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ВНИМАНИЕ НЕ МЕНЕЕ ЖИВУЧИХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ. В ХОД ИДЕТ ШИРОКАЯ РЕКЛАМА СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ, А ТАКЖЕ АНОНСИРОВАНИЕ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ, ДОСТИГНУТЫХ С ДИЛЕРАМИ ИЛИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ. МАРИЯ КАРНАУХ

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В НАЧАЛЕ КРИЗИСА МНОГИЕ КОМПАНИИ ВЕРНУЛИ ЛИЗИНГОВЫЕ МАШИНЫ. В РЕЗУЛЬТАТЕ СЕЙЧАС СТОЯНКИ ЛИЗИНГОВЫХ ФИРМ ЗАБИТЫ АВТОТРАНСПОРТОМ

БЕСПОКОЙНЫЙ БОЛЬНОЙ

Хотя, по оценкам экспертов, коммерческий транспорт существенно уступил свои позиции в общем портфеле, специалисты уверяют, что этот сегмент еще заявит о себе. По словам руководителя PR-направления рейтингового агентства «Эксперт РА» Надежды Ларгиной, «наибольшее позитивное влияние на повышение активности в лизинговой отрасли в конце прошедшего года оказало снижение стоимости заемных средств, а также сокращение объемов просроченной задолженности». Она подчеркнула, что сейчас повышается активность банков и лизинговых компаний, поскольку появившуюся ликвидность необходимо направлять в бизнес. В «Эксперте РА» уверены, что вследствие снижения ставок лизинг становится более доступным — растет спрос и число потенциальных клиентов.

Однако речь идет не обо всех компаниях. По мнению аналитиков, банки снижают ставки для крупных игроков рынка, что дает последним прекрасную возможность сделать своим клиентам специальные предложения на более выгодных условиях, чем это могут позволить себе их более мелкие конкуренты. Проведенный нами опрос подтвердил мнение экспертов. Более того, он показал, что большинство компаний предпочло оставить услуги лизинга до лучших времен. Например, в «Главлизинге», не так давно входившем в список крупнейших игроков рынка лизинга, признались, что предприятие не сумело противостоять внешним факторам. «Затишье на рынке лизинга привело к переориентации политики компании. Сейчас мы больше нацелены на реализацию изъятого имущества. Однако не теряем надежды вернуться в этот бизнес»,— заверили в «Главлизинге».

Не менее оптимистично настроены и в «Альфа-Лизинге» — дочерней компании коммерческого банка. По словам Александра Рубана, ведущего специалиста управления по развитию лизинга Альфа-банка, «компания пока только выходит на рынок после кризиса», поэтому ее клиентам не стоит рассчитывать ни на специальные программы, ни на какие-либо скидки по причине отсутствия соответствующих договоренностей с партнерами.

Еще одна тенденция, обозначившаяся сейчас: большинство компаний торопятся расстаться с собственностью. Например, в «Дельта-лизинге» откровенно признаются, чем обусловлены специальные цены на покупку грузового транспорта и дорожно-строительной техники: «В отличие от профессиональных поставщиков, наша задача — продать имеющуюся технику в самые короткие сроки, поэтому наши цены ниже рыночных».

Желание поскорее избавиться от своего автопарка вызвано рядом причин. Как рассказал председатель совета директоров холдинговой компании с богатым советским наследием «Совтрансавто» Алексей Двойных, «в период подъема 2007 и 2008 годов компании стремительно развивались. Очень многие из них набрали машины, не предоставляя соответствующего финансового обеспечения. Поэтому, когда резко сократился объем перевозок, например из Европы в Россию, транспортные компании начали терпеть убытки и были вынуждены вернуть технику». В результате появились стоянки, забитые ненужным транспортом. При этом скидка на распродаваемый автотранспорт выглядит довольно существенной. Например, компания «Балтийский лизинг», уже более 20 лет существующая на рынке, предлагает целый ряд машин — как спецтехнику, так и грузовые авто — по специальным ценам. Полуприцеп-самосвал ТОНАР-9523 2004 года выпуска вместо старой цены $450 тыс. можно приобрести уже за $315 тыс., а КамАЗ-65115-С вместо $643 тыс. обойдется в $450 тыс.

Однако в отличие от конкурентов, «Балтийский лизинг» не отказывается от своих профильных услуг и готов привлекать клиентов с помощью специальных программ. «Автопарк за один день» гарантирует оформление автотранспорта именно в заявленный срок. Согласно условиям, клиент может получить одну или несколько единиц автотранспорта, чья грузоподъемность в общей сложности не превышает 5,5 тонны. Среди перечисленных преимуществ: страхование включено в оказываемую услугу, минимальный пакет документов, финансирование в рублях, а также особые условия для корпоративных клиентов.

Кроме того, компания готова предложить специальные цены на некоторый автотранспорт. При участии «Донгфенг Комтранс» «Балтийский лизинг» предлагает клиентам самосвалы Dong Feng 3251A в лизинг по специальной цене. Общая сумма выплат составит 1 834 627 рублей при сроке 12 месяцев. Среднегодовое удорожание составит 9,2%. Если же клиент изъявит желание растянуть удовольствие, ему предложат срок лизинга 24 месяца, однако тогда сумма выплат соста-

вит 2 051 697 рублей при среднегодовом удорожании 11,06%.

Изо всех сил борется за своих клиентов и Balti-Grand. На сайте компании, более десяти лет предоставляющей лизинговые услуги на самые различные виды транспорта, представлен большой выбор специальных предложений для желающих получить в лизинг коммерческий транспорт целого ряда марок. Например, общая цена Renault Trafic снижена на 9% — 677 350 рублей. Самым привлекательным выглядит среднегодовое удорожание: оно будет равняться 0%. Не менее заманчивым выглядит предложение с Fiat Doblo Cargo: его отдадут за 345 000 рублей с удорожанием 7,29%. В свою очередь, Hyundai County можно взять в лизинг за 1 293 600 рублей с удорожанием 7,55%, а Peugeot Boxer на 7% дешевле — 870 000 рублей.

ЛЮБОЙ КАПРИЗ

Не отстают от своих конкурентов и крупные игроки рынка. На сайте «Бизнес-альянса» обещают, что условия сделки «будут зависеть от пожеланий клиента настолько, насколько это вообще будет возможно». Что касается особых скидок, то их компания предоставляет как на легковые авто, так и на коммерческий транспорт Renault — от 8% до 29%, и продукцию Volkswagen — модель Caddy можно оформить в аренду со скидкой 6%. Глава пресс-службы «Бизнес-альянса» Анатолий Балыкин пояснил: «Мы не предлагаем свойственного автолизинговым ритейлерам широчайшего спектра продуктов, но обеспечиваем конкурентоспособные условия лизинга, параллельно беря на себя все вопросы регистрации, страхования и сопровождения сделки. С одной стороны, можно назвать это форматом «лизингового бутика», приятного для крупных корпоративных заказчиков, но с другой стороны, «бутик» открыт и доступен небольшим клиентам».

> СЕЙЧАС БАНКИ СНИЖАЮТ СТАВКИ ДЛЯ КРУПНЫХ ИГРОКОВ РЫНКА, ЧТО ДАЕТ ПОСЛЕДНИМ ПРЕКРАСНУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ СДЕЛАТЬ СВОИМ КЛИЕНТАМ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Более конкретно выражает свое желание пойти навстречу клиенту компания «Уралсиб» — еще один лидер рынка лизинговых услуг. Она предлагает четыре специальные программы финансирования для грузового автотранспорта (максимальный размер финансирования одинаков — 15 млн рублей). Вариант «Стандарт» не выходит за рамки обычных предложений, разве что удорожание составит 7%. Срок до 36 месяцев с минимальным авансом 30% вряд ли удивит партнеров своей щедростью. «Минимальный аванс» — 20% — не дает расслабиться средним удорожанием в 12%. Третий вариант — «Минимальное удорожание». Название действительно оправданно — 5%, однако размер аванса уже составляет 49%. Больше всего повезло тем, кто смело может отнести себя к «своим людям» для компании — постоянным клиентам. Программа, разработанная для них, предлагает минимальный размер аванса 25% с приятным удорожанием в 5%. Те же четыре программы с небольшими изменениями действуют и для коммерческого автотранспорта.

Однако наибольший выбор в своем автопарке для желающих оформить лизинг по специальным условиям предлагает крупнейшая автолизинговая компания в России Europlan. На ее сайте представлены специальные программы от почти всех производителей автотранспорта. Начиная от ГАЗа с его незаменимыми на российских дорогах моделями «Газель», «Соболь», «Валдай» и Maxus и заканчивая продукцией Ford и Renault. Europlan также готова отдать в лизинг по специальным ценам коммерческий транспорт официального дистрибутора Hyundai Motor Company «Хендэ Комтранс Рус» вместе с Citroen и Opel. С каждым партнером у компании есть свои договоренности, которые для клиентов могут обернуться ежегодным нулевым процентом. ■

Райффайзенбанк.
Надежный партнер –
верный успех в бизнесе

Райффайзен БАНК
Разница в отношении

Наши продукты:
- пополнение оборотных средств
- инвестиционное финансирование
- овердрафт
- рефинансирование
- гарантии, аккредитивы
- расчетно-кассовое обслуживание

Филиал "Поволжский"
Нижний Новгород,
ул. Горького, 117

Бесплатная линия для звонков по России
8 800 700 46 46

Заполните on-line заявку на сайте **
www.raiffeisen.ru

* По сравнению с ранее действующими в Банке условиями
** Данные будут обработаны с целью рассмотрения заявки на кредит в соответствии с требованиями ЗАО "Райффайзенбанк" к заемщику

НИЖЕГОРОДСКАЯ СПЕЦИФИКА

В начале прошлого года, по признанию самих лизинговых компаний Нижнего Новгорода и области, многие из них превратились в филиалы коллекторских агентств. По данным экспертов Российской ассоциации лизинговых компаний, из-за общей нестабильности на финансовом рынке в 2009 году в Приволжском федеральном округе существенно сократилась активность лизинговых компаний. Часть лизинговых программ была приостановлена. «В конце 2008 года под влиянием внешних обстоятельств мы полностью закрыли программы финансирования по коммерческому автотранспорту, сосредоточившись на более ликвидных и востребованных рынком легковых автомобилях. В таком режиме компания работала все первое полугодие 2009 года», — рассказывает Алексей Смирнов, заместитель генерального директора компании «Carcade Лизинг». Аналитики прогнозировали массовый уход игроков с рынка.
Но с середины 2009 года ситуация начала меняться в лучшую сторону. Основным двигателем возрождения отрасли, по мнению Алены Солониной, директора филиала лизинговой компании Europlan в Нижнем Новгороде, стал фактор спроса: «Желание бизнесменов заработать в кризис, прийти в новые ниши, обыграть конкурентов — вот, что оживляет рынок лизинга. Очевидно, что в кризис лучше финансироваться, соблюдая рычаг и баланс движения денежных средств, чем отвлекать все собственные активы даже в небольшие покупки основных средств». Постепенно на рынок начали возвращаться продукты, пользовавшиеся до кризиса неизменной популярностью. В конце года аналитики заговорили о тенденции стабилизации рынка лизинговых услуг, в частности в наиболее ликвидном сегменте автомобилей и автоспецтранспорта. «Так, в четвертом квартале 2009 года мы заключили и передали в лизинг порядка 35% от всего годового объёма автомобилей, техники и оборудования», — рассказывает Алена Солонина.
Сегодня ситуация 2010 года вызывает у участников рынка сдержанный оптимизм. «Мы отмечаем положительную динамику обращений клиентов в нашу компанию в этом году в сравнении с прошлым. За первые три месяца в 2009 году нами было заключено 944 контракта, за первые три месяца 2010 года этот показатель увеличился почти в 2,5 раза», — подсчитала Алена Солонина. По мнению отраслевых экспертов, рост продолжится и во втором квартале. «Полагаю, что в целом по году прирост составит порядка 15%. В условиях ограниченного доступа к источникам банковского финансирования востребованность услуги лизинга субъектами малого и среднего предпринимательства будет сохраняться на высоком уровне», — уверен Алексей Смирнов. Согласно итоговому исследованию Российской ассоциации лизинговых компаний, наиболее перспективным направлением на рынке лизинга в 2010 году можно считать сегмент железнодорожного и авиатранспорта, а также сегмент телекоммуникаций. Региональные представительства ожидают рост в сегменте лизинга автомобилей. «Прежде всего легкового и грузового транспорта и автоспецтехники», — уверена Алена Солонина. При этом, по мнению Алексея Смирнова, из-за конкуренции (особенно в сегменте автотранспорта) клиенты, вышедшие из кризиса без просрочек по платежам, получат наиболее выгодные предложения. Уже сейчас многие компании разработали и выводят на рынок собственные программы лояльности.

ОЖИВЛЕНИЕ НА РЫНКЕ ЛИЗИНГА

КОМПАНИЯ/ АВТОМОБИЛЬ	ЦЕНА (РУБ.)	СРЕДНЕГОДОВОЕ УДОРОЖАНИЕ (%)	АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ (%)
«БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ»			
САМОСВАЛ DFL 3251A	1834627	9,20	—
BALTI-GRAND			
RENAULT TRAFIC	67735000	0	—
FIAT DOBLO CARGO	345,000	7,29	—
FIAT DUCATO	48990000	7,94	—
HYUNDAI COUNTY	129360000	7,55	—
HYUNDAI H-1	112079000	7,55	—
HYUNDAI PORTER	42900000	7,55	—
FORD TRANSIT CONNECT	75900000	7,55	20
FORD TRANSIT VAN	104550000	7,55	20
FORD TOURNEO CONNECT	96400000	7,55	20
MERCEDES VIANO	166000000	7,55	20
MERCEDES-BENZ SPRINTER	134500000	7,55	20
MERCEDES-BENZ VARIO	236500000	7,55	20
VOLKSWAGEN CADDY	57000000	1,16	20
CITROEN BERLINGO	—	7,94	20
CITROEN JUMPER	79800000	7,94	20
PEUGEOT BOXER	87000000	3	—
EUROPLAN			
HYUNDAI HD 120	1518547	—	—
NISSAN NP 300	608000	0	5
FORD TRANSIT	800000	—	10
FORD TRANSITCONNECT	503000	3	—
HYUNDAI HD 120	1518547	—	10
HYUNDAI HD 65	805000	—	5
CITROEN BERLINGO	343000	—	5
CITROEN BERLINGO NEW	515000	—	5
CITROEN JUMPER	877000	—	5
OPEL COMBO	382000	—	5
RENAULT KANGOO	398300	—	5
RENAULT TRAFIC	701750	—	5
RENAULT MASTER	838550	—	5
MERCEDES SPRINTER	963000	—	10
MERCEDES VIANO	1404000	—	10
MERCEDES VARIO	1653000	—	10
MERCEDES VITO	888000	—	5
PEUGEOT BOXER	797000	0	5
PEUGEOT PARTNER	404000	0	5
ISUZU N-SERIES	1070000	—	10

ВЫЙТИ В КЭШ

УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, НЕ ПРИБЕГАЯ К ЗАИМСТВОВАНИЮ ИЗВНЕ, МОЖНО С ПОМОЩЬЮ ГРАМОТНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ. И ИНСТРУМЕНТ ПО ЕЕ УПРАВЛЕНИЮ ЕСТЬ У БАНКОВ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ И КОМПЛЕКСНЫЕ БАНКОВСКО-БУХГАЛТЕРСКИЕ РЕШЕНИЯ БЕСПЛАТНО. АНАЛИТИКИ УВЕРЕНЫ: В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ БАНКИ БУДУТ АКТИВНО РАЗВИВАТЬ CASH MANAGEMENT. И ХОТЯ ИЗНАЧАЛЬНО ПРОДУКТЫ ЭТОГО СЕМЕЙСТВА СОЗДАВАЛИСЬ В РАСЧЕТЕ НА КРУПНЫЕ КОРПОРАЦИИ, ИМЕЮЩИЕ РАЗВЕТВЛЕННУЮ СЕТЬ ФИЛИАЛОВ ПО СТРАНЕ, В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ К УСЛУГЕ БАНКИ ПРИУЧАТ И СЕКТОР МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. СВЕТЛАНА ЩАВЛЕВА

НИКОЛАЙ ЦЕРАНОВ

В кризис, когда многие компании столкнулись с резким сокращением оборотных средств, инструменты по управлению краткосрочной ликвидностью стали необходимостью. «В 2008 году несколько европейских компаний, поучаствовав в опросе, вывели интересную закономерность. Так, сокращение цикла оборачиваемости средств всего лишь на 4,9% позволило высвободить колоссальные средства в размере 38 млрд евро», — рассказывает Владимир Бусько, директор департамента корпоративных расчетов и управления ликвидностью ООО «Барклайс Банк» (входит в британскую группу Barclays). По подсчетам господина Бусько, можно добиться существенной экономии за счет сокращения оборачиваемости денежных потоков: «Допустим, у компании годовой объем продаж равен приблизительно 500 млн рублей, оборачиваемость средств составляет примерно 90 дней. При сокращении срока оборачиваемости на 30% экономия составляет 41 млн рублей». По мнению Владимира Бусько, добиться таких результатов на практике не сложно. Нужно лишь правильно управлять своей ликвидностью. «В моей практике был случай, когда при поверхностном анализе состояния потенциального заемщика было выяснено, что сумму займа можно сократить в половину. То есть оптимизация позволила изыскать в системе предприятия скрытые финансовые резервы», — рассказывает Владимир Бусько.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ И УПРАВЛЕНИЮ КРАТКОСРОЧНОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОЗВОЛЯЕТ БАНКАМ ПРИВЛЕКАТЬ НОВЫХ И СОХРАНЯТЬ ЛОЯЛЬНОСТЬ УЖЕ ИМЕЮЩИХСЯ КЛИЕНТОВ

Сейчас, в условиях восстановления реального сектора экономики, предоставление услуг по оптимизации денежных потоков и управлению краткосрочной ликвидностью предприятий позволяет банкам привлекать новых и сохранять лояльность уже имеющихся клиентов. «У нас в стране сложилось мнение, что банки — это кредиты. Но давайте смотреть на вещи шире. Конкуренция среди банков высока. И все они сейчас борются за узкий сегмент выживших в кризис хороших заемщиков, которые в нынешней ситуации могут диктовать условия. Но если помимо кредитования банк предлагает оптимизировать финансовые потоки предприятия и делает это бесплатно — тогда он вне конкуренции», — говорит Владимир Бусько. По его мнению, банки уже осознали, что бум кредитования, когда кредитные портфели прирастали на 50% в год, прошел. На данном этапе финансовым институтам необходимо менять схему действий. «Сейчас и российским банкам вслед за мировыми предстоит зарабатывать прежде всего на обслуживании клиентов. Однозначно, это более трудные и длинные деньги», — констатирует Владимир Бусько.

ПО ОБРАЗУ И ПОДОБИЮ

Согласно определению, cash management — это совокупность банковско-бухгалтерских услуг, оказываемых отдельными банками (или их объединениями) корпоративной клиентуре по управлению ее наличностью с целью оптимизации внутренних финансовых потоков и осуществления фирменного планирования в целях достижения максимизации дохода. Этот вид банковских услуг появился в США в начале 70-х годов прошлого века, где различия в нормативных документах отдельных штатов вносили путаницу в расчеты филиалов крупных корпораций. Cash management стал инструментом, благодаря которому банки смогли повысить доходность оборотного капитала системообразующих предприятий Америки, сократив пробег платежных документов и ускорив оборачиваемость денег.

«Иностранные банки разработали и внедрили линейку продуктов cash management давно, тогда как российские финансовые институты, избалованные избытком ликвидности и кэша, хоть и заявляли о наличии решения несколько лет назад, развивать направление начинают лишь сейчас», — рассказывает

> CASH MANAGEMENT — ЭТО СОВОКУПНОСТЬ БАНКОВСКО-БУХГАЛТЕРСКИХ УСЛУГ, ОКАЗЫВАЕМЫХ ОТДЕЛЬНЫМИ БАНКАМИ КОРПОРАТИВНОЙ КЛИЕНТУРЕ.

Владимир Бусько. Решение состоит из комплекса мер по управлению ликвидностью. Как правило, компания передает часть функций по управлению казначейству банка, который выстраивает новую систему распределения финансовых потоков предприятия. «Выстраиваются электронные системы обмена информацией между компанией и банком, задействуются инструменты по управлению остатками средств на счетах компании и вкладных операции», — рассказывает Наталья Морозова, управляющий нижегородским филиалом банка «Возрождение». По мнению Владимира Бусько, благодаря внедрению cash management предприятие собирает средства на счете максимально рано, а платит по обязательствам с максимальной отсрочкой. Основными составляющими системы продуктов cash management являются управление процентными ставками и остатками на банковских счетах (liquidity management), управление денежными потоками (cash flow management) и отчасти управление оборотным капиталом (working capital management). Кроме того, по словам Игоря Рожковского, вице-президента ОАО «Альфа-банк», директора по развитию корпоративного бизнеса в регионе, клиенты пользуются пакетным предложением, включающим в себя такие банковские продукты cash management, как овердрафт для всех подразделений и филиалов компании (Umbrella Overdraft Facility — предоставление лимита кредитования группе компаний под единую ставку), частичная компенсация процентных расходов (Interest Compensation — начисление повышенного процента на остатки по счетам), единый остаток (Zero Balancing — консолидация всех средств группы на едином счете с последующим их перераспределением); дистанционное управление счетом (Electronic Delivery Channels — система электронного документооборота, предназначенная для консолидации информации о состоянии счетов группы и удаленной авторизации платежей); идентификация входящих платежей (Automated Reconciliation — система автоматического распознавания входящих платежей). «Комплекс продуктов семейства cash management позволяет практически полностью автоматизировать и централизовать функции казначейства», — констатирует Игорь Рожковский. Как правило, крупные клиенты пользуются сразу комплексом услуг (централизация управления денежными потоками, документарных операций, всей работы с дебиторами и кредиторами, начиная от электронного формирования заказов, счетов-фактур и образования дебиторской задолженности потребителя или кредиторской задолженности поставщику до фактического урегулирования — получения или отправки соответствующего платежа). А компании, принадлежащие к среднему сегменту, выбирают лишь несколько простых услуг, позволяющих сократить штат сотрудников или время на обрабатывание информации. Как правило, отмечает Игорь Рожковский, это управление процентными ставками и остатками на счетах. Также пользуется спросом услуга по автоматической идентификации входящих платежей, позволяющая оптимизировать штат сотрудников, выполняющих данную механическую работу вручную. Востребовано и введение «единого остатка» для компаний, имеющих несколько подразделений. Это позволяет безболезненно централизовать денежный поток, что не просто улучшает контроль за оборотными средствами, но и позволяет больше заработать на остатках или установить больший лимит овердрафтного кредитования с возможностью разбить его в интересующей клиента пропорции между всеми его подразделениями.

КОНЦЕНТРАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

На рынке Нижегородской области о предоставлении услуг cash management заявляют практически все банки. По мнению Владимира Бусько, наиболее оптимальные решения готовы предложить иностранные игроки, у которых накоплен многолетний опыт работы на развивающихся и устоявшихся рынках, и они знают, как адаптировать продуктовую линейку к потребностям локальной экономики. Но и федеральные игроки заявляют о том, что решения cash management они предлагают давно. «Услуги cash management входят в рамки повседневного банковского обслуживания корпоративных клиентов. И банки, имеющие широкую филиальную сеть, обладают наиболее квалифицированным набором по cash management», — говорит Наталья Морозова. В завоевании рынка пока не участвуют региональные банки. «Очень часто приходится слышать от региональных банкиров, что продукт есть, а продавать его некому. Другими словами — рынок не готов», — рассказывает Игорь Рожковский. Поэтому, по мнению Владимира Бусько, приходя в регион, крупным финансовым институтам приходится брать на себя просветительскую функцию, рассказывая клиентам о преимуществах данного вида услуги, предоставляя ее на своеобразный тест-драйв совершенно бесплатно. По мнению Игоря Рожковского, продукты из семейства cash management должны и в дальнейшем быть для клиентов приятным бонусом: «Для клиента услуга фактически не стоит денег, так как банк зарабатывает не на ней, а на концентрации денежных потоков и формирует себе полноценную клиентскую базу». Впрочем некоторые эксперты уверены, что декларированный бесплатный кэш-менеджмент не означает полное бесплатное обслуживание клиента по всем услугам, входящим в комплекс: как правило, клиенту могут предоставляться какие-то платные услуги, без которых обслуживаемая компания все равно не сможет проводить операции.

«Происходит это из-за того, что cash management является сложным продуктом, требующим длительного времени и привлечения качественных специалистов на отстройку. А за качество нужно платить», — отмечает один из банкиров.

КОНТРОЛЬ ЗА ФИЛИАЛАМИ

Банки предлагают cash management в расчете на крупные корпорации. «В таком продукте, как cash management, нуждаются в основном компании из сегмента среднего и крупного бизнеса. Это группы компаний или холдинговые компании, имеющие разветвленную сеть по всей России, и компании, находящиеся в одном регионе и нуждающиеся в централизованной расчетной системе», — рассказывает Наталья Морозова. И именно сейчас, отмечает она, клиенты заявляют о необходимости этой услуги: «В докризисный период на некоторых предприятиях наблюдался относительно слабый контроль над филиалами со стороны головного офиса. Последствия кризиса повлияли на переосмысление процесса управления в этой сфере, руководители были вынуждены ужесточить контроль над финансовыми процессами в своих филиалах». При этом, отмечают эксперты, экономические сложности повысили финансовую грамотность населения. «До кризиса многие управленцы считали, что cash management — это всего лишь новый вид инкассации. Сейчас количество интересующихся услугой в регионах выросло в разы», — говорит Владимир Бусько, отмечая, что Barclays Bank сейчас активно продвигает услугу в регионах. «Рано или поздно именно среднему и малому бизнесу понадобится не просто инкассация, а инкассация с идентификацией поступившей выручки по точкам продаж. Это не вопрос моды или «продвинутости» компании, это вопрос эффективности бизнеса и управления собственными ресурсами, но пока над оптимизацией финансовых потоков работают только крупные предприятия», — рассказывает Игорь Рожковскй. По его оценкам, на сегодня в регионе услугой пользуются максимум пять-десять крупных региональных предприятий. Хотя востребованность услуги высока, и в ближайшее время банк намерен заключить договор на предоставление cash management с еще двумя компаниями. «Продукт не имеет минусов и будет пользоваться спросом в будущем. Рынок финансовых услуг достаточно консервативен. Для того, чтобы продукт стал массовым, должно поменяться его восприятие, а значит, должно пройти определенное время», — добавляет Игорь Рожковский. Однако, по мнению Владимира Бусько, предприятия, которые раньше других начнут использовать решения cash management для оптимизации финансовых потоков, смогут расти, опередив своих конкурентов. ■

В ПОИСКАХ ПРЕМИЙ

РЫНОК КОРПОРАТИВНОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕЗУЛЬТАТЕ КРИЗИСА В СРАВНЕНИИ С РОЗНИЧНЫМ СЕГМЕНТОМ НЕ ТАК ЗНАЧИТЕЛЬНО СОКРАТИЛ ОБЪЕМЫ. ВМЕСТЕ С ТЕМ, УЧИТЫВАЯ СПЕЦИФИКУ КОРПОРАТИВНОГО СТРАХОВАНИЯ, ЭКСПЕРТЫ ПРЕДРЕКАЮТ ЕМУ БОЛЕЕ ДЛИТЕЛЬНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ. КАК ВЫКРУЧИВАЛИСЬ В КРИЗИС КОРПОРАТИВНЫЕ СТРАХОВЩИКИ? КАК ЭТИМ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ СТРАХОВАТЕЛИ? СТАНИСЛАВ ЗАЛУГОВСКИЙ

По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», объем российского рынка корпоративного страхования в 2009 году составил 253,5 млрд руб., это на 6,3% (или 17,1 млрд руб.) ниже итога 2008 года. Аналитики агентства отмечают при этом, что рынок розничного страхования, во многом зависящий от банковского кредитования, за тот же период испытал более сильное падение — на 13,8%.

По подсчетам «Эксперт РА», наибольший вклад в падение показателей рынка корпоративного страхования внесли добровольное медицинское страхование (ДМС — падение на 7 млрд руб.), страхование имущества предприятий от огневых и иных рисков (-4,6 млрд руб), страхование жизни (-3,3 млрд руб.), страхование грузов (-3 млрд руб.) и страхование от несчастных случаев и болезней (-1,8 млрд руб.). Причем прирост премий был отмечен в страховании авиационных рисков (2 млрд руб.), страховании водного транспорта (1,1 млрд руб.) и космических рисков (1,1 млрд руб.).

В 2009 году аналогичные тенденции наблюдались и на нижегородском рынке корпоративного страхования. Как рассказала заместитель директора нижегородского филиала СК РОСНО Ольга Тычинина, в частности, понизились объемы корпоративного страхования от несчастных случаев и ДМС. «В связи с кризисом компании сокращали свои соцпакеты, урезали бюджеты, что отражалось на сборах по данным направлениям страхования, — комментирует госпожа Тычинина. — В свою очередь замедление активности банков по выдаче кредитов повлекло за собой падение объемов в страховании залогового имущества, которое составляло существенную долю корпоративного портфеля страховщиков». При этом она добавила, что, несмотря на сложную экономическую обстановку, часть клиентов не спешила отказываться от страхования своих рисков, поскольку в кризисное время любые непредвиденные события могут еще больше дестабилизировать финансовое положение их бизнеса. Аналитики отмечают рост интереса предприятий к страхованию так называемых финансовых рисков. «Крупные корпорации, которые работают с зарубежными партнерами и стараются соответствовать международным стандартам, в 2009 году по-прежнему передавали свои риски страховщикам, — говорит Ольга Тычинина. — Сложнее дело обстояло с предприятиями среднего и малого бизнеса, которые вообще слабо вовлечены в процесс страхования своих рисков. Кризис же еще больше отсрочил рост спроса на эти услуги с их стороны». Наряду со стремлением компаний оптимизировать издержки, в частности и за счет отказа от некоторых видов страховых услуг, свой вклад в падение объема собираемых страховых премий в рамках корпоративных программ внесли сами страховщики, прибегнув к политике демпинга на рынке.

ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

КОМПАНИЙ, ГОТОВЫХ СТРАХОВАТЬ СВОИХ СОТРУДНИКОВ, ИМУЩЕСТВО И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В ДОКРИЗИСНЫХ ОБЪЕМАХ, СТАНОВИТСЯ ВСЕ МЕНЬШЕ

ПРОДЕШЕВИЛИ И ПРОСЕЛИ

От финансового кризиса пострадали все сферы хозяйственной деятельности в регионе. Сокращение числа компаний, готовых страховать своих сотрудников, имущество и ответственность в прежних докризисных объемах, обострило конкуренцию между страховщиками. В таких условиях многие из участников рынка предпочли прибегнуть к демпингу как к единственной возможности собрать хоть какие-то средства. По наблюдениям экспертов, серьезная борьба за клиента разворачивается на тендерах, проводимых крупными корпорациями и государственными структурами. При этом часто главным козырем в этой борьбе становится не качество услуги, а катастрофически заниженные тарифы. В качестве примера руководитель нижегородской дирекции продаж ОСАО «РЕСО-Гарантия» Николай Киселев привел результаты прошлогоднего тендера на страхование имущества, который проводил один из отечественных госбанков. «Тариф, предложенный победителем этого конкурса, оказался в 86 раз ниже тарифа, по которому это же имущество страховалось год назад», — рассказывает господин Киселев. В результате подобные факты позволяют некоторым экспертам утверждать, что практически 40% от общего объема прошлогоднего падения сборов в рамках корпоративного страхования было спровоцировано, зачастую бездумно, заниженными тарифами. Вместе с тем такого рода поведение как страховщиков, так и страхователей, желающих сэкономить, грозит финансовыми неприятностями первым и риском не получить возмещение по страховке вторым. Как считают аналитики «Эксперт РА», последствия демпинга на рынке корпоративного страхования проявятся лишь через год, когда убытки по заключенным в 2009 году договорам превысят созданные под них резервы. К концу 2010 года следует ожидать ухода с рынка ряда средних и небольших страховых компаний, а также серьезные финансовые трудности у некоторых крупных страховщиков, наиболее часто использующих демпинг в качестве антикризисной меры.

ОПТИМИЗИРОВАТЬ РАСХОДЫ НА СТРАХОВКИ

Политика сокращения издержек, которую большинство компаний стало внедрять с наступлением кризиса, затронула все виды страхования. Не обошла она стороной и расходы на дополнительное медицинское страхование сотрудников. Однако, как отмечают эксперты и участники рынка, финансовые трудности в компаниях не привели к волне отказов от корпоративных программ ДМС. «Сборы компаний по договорам ДМС, которые совсем недавно были практически неотъемлемой частью соцпакета для сотрудников многих фирм, значительно снизились в минувшем году, — говорит Николай Киселев. — Сейчас компании либо отказываются полностью от ДМС, либо покупают самые экономичные пакеты услуг».

По данным «Эксперт РА», рынок добровольного медицинского страхования по итогам 2009 года сократился на 10%. Причем снижение объемов договоров в рамках ДМС связано не с оттоком клиентов, а с урезанием бюджетов российских компаний, выделенных на эти программы. В результате, как отмечает Ольга Тычинина, они подверглись существенной корректировке: сокращены число страхуемых рисков и объемы помощи по конкретным услугам, изменены перечни и категории лечебно-профилактических учреждений, в которых сотрудники могут получать медицинские услуги по корпоративным полисам ДМС, и др.

На фоне просевших добровольных видов страхования поддержку корпоративному рынку оказало страхование ответственности, в частности вмененное страхование, когда без наличия полиса невозможно осуществление профессиональной деятельности. Падение совокупных страховых сборов по этому направлению в Нижегородской области, по оценке госпожи Тычининой, в 2009 году было ниже, чем по другим линиям бизнеса, и составило 7% во многом благодаря высокой доле вмененного страхования.

В сегменте имущественного страхования эксперты выделяют несколько тенденций. Во-первых, сокращение объемов банковского кредитования привело к снижению сборов по договорам страхования залогового обеспечения, а уменьшение темпов заключения новых лизинговых сделок — по договорам страхования объектов лизинга. Во-вторых, финансовая нестабильность предприятий малого и среднего бизнеса не позволила страховым компаниям привлечь их в свой портфель корпоративных клиентов. С другой стороны, более крупные компании, несмотря на вынужденный пересмотр своих расходов, тем не менее предпочитали страховать имущество на случай непредвиденных обстоятельств, поскольку в условиях кредитного сжатия оперативно получить средства на устранение последствий можно только по страховке. Вместе с тем это не позволило сегменту имущественного страхования выйти в плюс по итогам года. По оценкам «Эксперт РА», объем рынка страхования имущества предприятий от огневых и иных рисков в 2009 году сократился на 4,6 млрд руб. (или 7%). В агентстве это объясняют сокращением промышленного производства, оптимизацией страховых программ и опять-таки снижением страховых тарифов. В целом эксперты констатируют, что в условиях кризиса страховщики стали более гибко работать с корпоративными клиентами. Причем это не всегда касалось тарифной политики. Компании стали предоставлять страхователям возможность уплачивать премии в рассрочку, детальнее подходить к набору рисков, которые планируется застраховать.

> В 2009 ГОДУ В ЦЕЛОМ ПО РОССИИ ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ ПРОСЕЛО НА 7 МЛРД РУБ., СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ ОТ ОГНЕВЫХ И ИНЫХ РИСКОВ — НА 4,6 МЛРД.

ПЕРЕСТРОИЛИСЬ И ЖДУТ ВОССТАНОВЛЕНИЯ

Влияние кризиса не ограничилось изменением политики страховщиков в отношении клиентов, эксперты и участники рынка отмечают перераспределение спроса в пользу более крупных и надежных страховых компаний. «Мы наблюдаем интересную тенденцию: те клиенты, которые в начале кризисного периода в поисках низких тарифов ушли к другим страховщикам, вновь возвращаются к нам, — рассказывает Ольга Тычинина. — Стабильность и устойчивость страховщика сейчас выходит на первый план и становится для клиентов приоритетным критерием в выборе партнера по страхованию».

Поведение клиентов не безосновательно — на рынке продолжается сокращение числа операторов. В Едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2009 года были зарегистрированы 702 страховые организации. Годом ранее на рынке работали 786 компаний, то есть общее количество страховщиков сократилось на 84 компании, что составляет 12% от общего количества работающих страховых организаций. С другой стороны, как отмечают аналитики Центра стратегических исследований (ЦСИ) компании «Росгосстрах», сокращается количество компаний, которые находятся на рынке, но не собирают страховых премий (их сборы равны нулю). В 2008 году их насчитывалось 34, а в 2009-м — 29. Количество страховых компаний, которые уйдут с рынка в 2010 году, по мнению экспертов из «Росгосстраха», зависит от многих факторов: возможного введения Минфином РФ новых требований к уставному капиталу страховщиков, а также политики ФССН, который планирует более жестко реагировать на снижение платежеспособности компаний. «Численность российских страховых компаний также сильно зависит от корпоративных слияний и поглощений на рынке, — добавляют они. — Сегодня одной из главных причин сокращения числа страховщиков является потеря потребностей в кэптивном страховании при преобразованиях бизнес-структур».

Помимо сокращения числа игроков на рынке по-прежнему наблюдается тенденция к увеличению концентрации страхового бизнеса. На рынке в целом, по оценке Центра стратегических исследований компании «Росгосстрах», топ-10 компаний собирают 44% премий, а первые 100 компаний — 88%. «По сравнению с 2008 годом концентрация увеличилась на два-четыре процентных пункта. Причем сильнее всего — в первой двадцатке страховщиков», — говорится в обзоре «Итоги развития страхового рынка в 2009 году», подготовленном ЦСИ «Росгосстрах». Как бы то ни было, эксперты едины в мнении, что по итогам 2009 года страховой рынок в целом продемонстрировал устойчивость.

Сейчас рынок корпоративного страхования как в целом в России, так и в Нижегородской области, по мнению Ольги Тычининой из СК РОСНО, находится в состоянии стагнации: спрос сосредоточен на страховании имущества (в основном залогового), ДМС, каско и ответственности (в первую очередь обязательных видах).

Аналитики отмечают положительные тенденции, наметившиеся на корпоративном страховом рынке региона этой весной: возрождается личное страхование сотрудников многих предприятий, включая добровольное медицинское страхование.

По оценкам аналитиков рейтингового агентства «Эксперт РА», рынок корпоративного страхования начнет восстанавливаться лишь во второй половине 2010 года, но по итогам года его объем останется на уровне 2009 года (темпы прироста составят 2%). «Выход этого сегмента страхового рынка из кризиса следует ожидать не ранее 2011–2012 годов, — считают эксперты. — При этом рынок розничного страхования, во многом зависящий от банковского кредитования, резко упавший в 2009 году, наоборот, обладает потенциалом для более быстрого восстановления».

Поддержку восстановительной динамике, по мнению Ольги Тычининой, окажет развитие страхования ответственности через саморегулируемые организации (оценщиков, аудиторов, проектировщиков, строителей, арбитражных управляющих). «Переход от госрегулирования и лицензирования к саморегулированию только в строительной сфере открыл рынок страхования объемом 1--2 млрд руб.», — добавляет она. Как ожидают аналитики из «Эксперт РА», ускоренный рост обеспечит введение новых обязательных и вмененных видов страхования, законопроекты о которых были разработаны после трагических событий на Саяно-Шушенской ГЭС и пермском клубе «Хромая лошадь» (соответственно, обязательное страхование гражданской ответственности за причинение вреда при эксплуатации опасного объекта и обязательное страхование противопожарной безопасности). Однако вступление в силу этих законопроектов планируется как раз не ранее 2011 года. ■

БАНКИ

АБСОЛЮТ БАНК	603115, ул. Студеная, 68а, 272-88-77, www.absolutbank.ru
«АГРОИМПУЛЬС»	603000, ул. Б. Покровская, 93б, 296-37-59, www.agroimpuls.ru
«АК БАРС»	603022, ул. Белинского, 9/1, 421-60-00, www.akbars.ru
АЛЬФА-БАНК	603005, ул. Пискунова, 45, 430-09-57, www.alfabank.ru
«АССОЦИАЦИЯ»	603000, ул. М. Горького, 61, 433-30-55, 434-18-40, www.assobank.ru
БАЛТИЙСКИЙ БАНК	603000, ул. М. Горького, 50, 439-91-05, 439-92-08, www.baltbank.ru
БАНК МОСКВЫ	603006, ул. Ковалихинская, 14/43, 419-85-68, www.bm.ru
БАНК «СОСЬЕТЕ ЖЕНЕРАЛЬ ВОСТОК»	603000, ул. М. Горького, 117, 220-18-30, www.bsgv.ru
БИНБАНК	603000, ул. Звездинка, 18, 430 37 00, www.binbank.ru
БОРСКИЙ КОМБАНК	603005, ул. Алексеевская, 26, 428-30-12, 278-33-99, www.borcb.nnov.ru
ВЕРХНЕВОЛЖСКИЙ НЕФТЕБАНК	603006, ул. Решетниковская, 4, 430-40-40, www.vvnb.ru
ВЕФК-БАНК	603000, ул. Ульянова, 26/11, 411-90-85, 411-91-15, www.vefk.ru
«ВОЗРОЖДЕНИЕ»	603006, ул. Белинского, 106а, 8-800-200-9-888, www.vbank.ru
ВОКБАНК	603950, ул. Полтавская, 14, 421-57-27, 421-46-53, www.vocbank.ru
ВТБ	603000, ул. Решетниковская, 4, 428-18-01, 428-04-34;, www.vtb.ru
ВТБ 24	603005, ул. Минина, 8а, 419-81-22, 419-90-76, www.vtb24.ru
ГАЗПРОМБАНК	603000, ул. Пискунова, 3, корп. 5, 433-36-37, 433-39-23, www.gazprombank.ru
«ГЛОБЭКС»	603005, наб. Верхневолжская, 26, 439-00-74, 439-01-74, www.globexbank.ru
ДЖИ И МАНИ БАНК	603001, ул. Рождественская, 13, 416-24-33, www.gemoney.ru
«ДЕЛЬТАКРЕДИТ»	603006, ул. Варварская, 7, 8 (800) 200-07-07, www.deltacredit.ru
ЕВРОФИНАНС МОСНАРБАНК	603005, ул. Варварская, 7, оф. 5, 411-81-50, 275-81-70, www.eurofinance.ru
«ЖИЛФИНАНС»	603006, ул. Ошарская, 14, 419-83-30, 419-60-61, www.ipoteka-tut.ru
«ЗЕНИТ»	603000, ул. М. Горького, 148, 278-97-77, 434-30-59, www.zenit.ru
«КИТ ФИНАНС»	603005, ул. Варварская, 10/25 ,419-41-45, 419-88-88, www.kf.ru
КМБ-БАНК	603155, ул. Ульянова, 46 ,416-24-24, www.kmb.ru
МАСТЕР-БАНК	603000, ул. Студеная, 63/1, 434-45-84, www.masterbank.ru
МДМ-БАНК	603005, ул. Б. Печерская, 5/9, 419-96-00, 419-96-01, www.mdmbank.ru
МЕЖДУНАРОДНЫЙ БАНК САНКТ-ПЕТЕРБУРГА	603000, ул. Звездинка, 10б, 278-00-94, www.ibsp.ru
МОСКОВСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ	603000, ул. М. Горького, 117, 299-96-96, www.mbrd.ru
МОСКОМПРИВАТБАНК	603000, ул. М. Покровская, 6, корп. 2, 433-66-44, 437-36-05, www.privatbank.ru
НБД-БАНК	603000, пл. Горького, 6, 220-00-22, www.nbdbank.ru
НЕЗАВИСИМЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	603000, ул. М. Горького, 52, 430-77-49, www.nsbank.ru
НИЖЕГОРОДПРОМСТРОЙБАНК	603950, ул. Грузинская, 21, 433-95-44 ,www.npsb.ru
«НИЖНИЙ НОВГОРОД»	603000, ул. Нестерова, 31, 461-92-01, 419-79-72, www.bnn.ru
НОМОС-БАНК	603000, ул. Студеная, 32, 439-73-73, 211-27-97,439-78-41, www.nomos.ru
ОТП-БАНК	603000, ул. М. Покровская, 6, корп. 2, 430-22-99, www.otpbank.ru
ПЕРВЫЙ РЕСПУБЛИКАНСКИЙ БАНК	603024, ул. Белинского, 61, 220-79-29, www.pr-bank.ru
«ПЕТРОКОММЕРЦ»	603109, ул. Сергиевская, 9, 421-48-53, www.pkb.ru
ПРОБИЗНЕСБАНК	603005, ул. Варварская, 40, 275-88-75, www.prbb.ru
ПРОМСВЯЗЬБАНК	606300, ул. Нестерова, 8, 275-88-10, www.psbank.ru
РАДИОТЕХБАНК	603009, ул. Батумская, 21а, 464-06-91, 464-06-78, www.rtbank.ru
РАЙФФАЙЗЕНБАНК	603006, ул. М. Горького, 117, 296-95-00, 296-95-07, 8 800 700-9-100, www.raiffeisen.ru
РЕГИОНИНВЕСТБАНК	603109, наб. Федоровского, 8, 278-68-58, www.regionbank.ru
«РЕНЕССАНС КАПИТАЛ»	603155, ул. Алексеевская, 29/25, 428-25-04, 428-25-23, www.rccf.ru
РОСБАНК	603000, ул. Новая, 17б, 430-28-50, 430-39-40, www.rosbank-volga.ru
«РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ»	603006, ул. Ошарская, 52, 433-22-75, www.roscap.ru
РОССЕЛЬХОЗБАНК	603022, ул. Кулибина, 3, 421-62-70, www.rshb.ru
РОСПРОМБАНК	603086, ул. Совнаркомовская, 1, 246-43-69, www.rpb.ru
«РУССКИЙ СТАНДАРТ»	603006, ул. Белинского, 100, 218-00-55, 419-97-50, 8 800 200-6 200, www.rs.ru
РУСФИНАНС БАНК	603005, ул. Ульянова, 26/11, 275-87-44, 475-87-45, www.rusfinancebank.ru
РУСЬ-БАНК	603000, ул. Б.Печерская,39, 411-88-00, 8-800-200-80-60, www.russbank.ru
САРОВБИЗНЕСБАНК, НИЖЕГОРОДСКИЙ ФИЛИАЛ «ГАРАНТИЯ»	603000, ул. М. Покровская, 7, 430-38-28, www.sbbank.ru
СБЕРБАНК РОССИИ	603005, ул. Октябрьская, 35, 417-98-06, 417-17-17 www.vvb.sbrf.ru
СВЯЗЬ-БАНК	603005, ул. Пожарского, 20, 430-62-68, www.sviaz-bank.ru
СДМ-БАНК	603000, ул. Воровского, 3, 437-90-00, www.sdm.ru
СИТИБАНК	603005, ул. Б. Покровская, 16, 278-06-28, 220-18-11, 220-18-10, www.citibank.ru
СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ БАНК	603000, ул. Новая, 3, 278-05-18, 278-05-19, www.sbank.ru
«СОЛИДАРНОСТЬ»	603155, ул. Фрунзе, 21, 439-00-63, 439-05-94, www.solidar.ru
«СОЮЗ»	603004, пр. Ленина, 100/1, 277-88-00, 295-62-74, www.banksoyuz.ru
«ТРАСТ»	603109, ул. Нижегородская, 10, 434-15-25, 434-20-10, www.trust.ru
ТРАНСКРЕДИТБАНК	603155, ул. Минина, 19/6, 437-15-15, www.tcb.ru
«УРАЛСИБ»	603006, ул. Варварская, 13, 278-78-78, 8 (800) 200-55-20 www.uralsibbank.ru
ФОРУС БАНК	603000, ул. М. Горького, 117, 8-800-200-7890, www.forusbank.ru
ЭЛЛИПС-БАНК	603000, пл. Горького, 4/2, 434-20-28, 8-800-707-0-707, www.ellipsbank.ru
ЮНИАСТРУМБАНК	603006, ул. Ошарская, 16, 419-96-31, 419-96-28, www.uniastrum.ru
ЮНИКРЕДИТ БАНК	603134, ул. Костина, 20, 275-80-80, 219-89-89, www.unicreditbank.ru
ХОУМ КРЕДИТ ЭНД ФИНАНС БАНК	603155, ул. Б. Печерская, 37, 432-65-10, 432-65-11, www.homecredit.ru

СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

«АИГ ЛАЙФ»	603000, ул. М. Покровская, д.6/2, 430-76-88, www.aiglife.ru
«АК БАРС СТРАХОВАНИЕ»	603115, ул. Ошарская, 76, 278-45-15, www.abstr.ru
«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Пискунова, 21/2, 419-67-77, www. alfastrah. ru
«АЛЬЯНС РОСНО ЖИЗНЬ»	603000, ул. М. Горького, 117, оф. 701, 278-57-24, www.allianzrosnolife. ru
«АРБАТ»	603000, ул. Звездинка, 26, 430-75-81, www.arbat-ins.ru
«АСКО»	603000, ул. Белинского, 9/1, 3 этаж, 296-06-51, www.sgasko.ru
«АСОЛЬ»	603157, ул. Коминтерна, 43, 224-04-81, www.asolspb.ru
ВСК	603000, ул. Варварская, 40,. 411-83-85, www.vsk.ru
«ГУТА-СТРАХОВАНИЕ»	603001, наб. Нижневолжская, 16ж, 461-80-02, www.gutains.ru
«ЖАСО»	603011, б-р Мира, 3, 277-64-12, www.zhaso.ru
«ЖИВА»	603089, ул. Полтавская, 63, 416-71-00, www.giva.ru/
«ИНВЕСТСТРАХ»	603107, ул. Голованова, 25, оф. 404, 463-34-49, www.investstrakh.ru
«ИНГОССТРАХ»	603000, ул. М. Горького, 218/22, 439-14-68, www.ingos.ru
«ИНКАССТРАХ»	603024, ул. Дунаева, 12, оф. 1, 278-56-82, www.inkasstrakh.ru
«ИНФОРМСТРАХ»	603086, ул. Стрелка, 4а, 277-63-88, www.informst.ru
«КАПИТАЛЪ СТРАХОВАНИЕ»	603000, ул. Белинского, 32, ком. 301, 439-47-71, insurance.ifdk.com
«КОМПАНЬОН»	603086, ул. Стрелка, 4а, 249-40-83, www.companion-group.ru
«МАКС»	603006, ул. Ошарская, 14в, 419-29-20, www.makc.ru
«МАКС-М»	603000, ул. Ильинская, 13/2, 278-07-80, makc-m.nnov.ru
«МЕЖОТРАСЛЕВОЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603005, ул. Б. Покровская, 20 Б, оф. 4, 278-02-71, www.mscins.ru
«МЕГАПОЛИС»	603000, ул. Короленко, 29, 220-55-08, www.sk-mega.ru
«МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Пискунова, 27, 419-66-06, www.mosinsur.ru
НАСКО	603022, ул. Белинского, д.9/1, оф. 17, 296-06-17, www.nasko.ru
«НАЦИОНАЛЬНОЕ КАЧЕСТВО»	603093, ул. Родионова, 23а, 434-97-13, www.inq.ru
«НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАХОВАЯ ГРУППА»	603950, ул. М. Горького, 150, оф. 1210, 218-53-25, www.nig.ru
«ОРАНТА»	603000, ул. Костина, 3, оф. 405, 278-02-83, www.oranta-sk.ru
«ОСНОВА»	603006, ул. Грузинская, 37а, 419-65-16, www.osnova.org
«ПАРИ»	603000, ул. Воровского, 3, 431-73-79, www.skpari.ru
«ПЕРВАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603006, ул. Ижорская, 4, 2 этаж, 419-71-14, www.1sk.ru
«ПОДДЕРЖКА-ГАРАНТ»	603086, ул. Керченская, 28, оф. 36, 277-69-96, www.podderzhka.ru
«ПРОГРЕСС-ГАРАНТ»	603006, ул. Решетниковская, 4, 416-02-49, ww.progress.ru
«ПРОМЫШЛЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603005, ул. Ульянова, 26/11, оф. 301, 275-82-16, www.psk-kazan.ru
«РЕГИОН»	603005, ул. Алексеевская, 24/27, 433-80-50, www.regionspb.ru
«РЕГИОНГАРАНТ»	603000, ул. Воровского, 24, 296-37-46, www.regiongarant.ru
«РЕНЕССАНС ЖИЗНЬ»	603006, ул. Провиантская, 47, 431-70-45, www.renlife.ru
«РЕНЕССАНС СТРАХОВАНИЕ»	603006, ул. М. Горького, 160а/2, 434-19-95, www.renins.com
«РЕСО-ГАРАНТИЯ»	603006, ул. Ошарская, 18/1, 461-94-10, www.reso.ru
«РОСГОССТРАХ-ПОВОЛЖЬЕ»	603000, ул. Звездинка, 28/13, 430-15-10, www.rgs.ru
«РОСНО»	603006, ул. Ошарская, 14, 411-91-11, www.rosno.ru
«РОССИЯ»	603000, ул. М. Покровская, 1, оф. 101Б, 439-55-07, www.ros.ru
«РОССТРАХ»	603024, ул. Белинского, 71/1, 9 этаж, 278-53-63, www.rosstrakh.ru
«РОСТРА»	603022, ул. Ветеринарная, 2, 439-59-31, www.sk-rostra.ru
«РУССКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603003, ул. Провиантская, 47, 428-33-31, www.rsk.ru
«РУССКИЙ МИР»	603073, ул. Дьяконова, 34, 253-57-78, www.rusworld.ru
«РУССКИЙ СТРАХОВОЙ ЦЕНТР»	603034, ш. Комсомольское, 2а, 257-82-41, www.rusins.ru
«СОГАЗ»	603005, ул. Пискунова 59, 411-80-80, www.sogaz.ru
«СОГЛАСИЕ»	603000, ул. Славянская, 1а, оф. 2, 278-54-37, www.soglasie.ru
«СПАССКИЕ ВОРОТА»	603004, ул. Октябрьской Революции, 45, 245-70-00, www.svi.ru
«СТАНДАРТ-РЕЗЕРВ»	603005, ул. Октябрьская, 33, оф. 1, 419-81-06, www.st-rez.ru
«УРАЛСИБ»	603001, ул. Торговая, 18/4, 416-96-10, www.uralsibins.ru
«ЦЮРИХ. РОЗНИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ»	603005, ул. Минина, 9/4, 421-37-77, www.zurich.ru
«ЧЕШСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ»	603000, ул. Белинского, 32, оф. 603, 257-76-75, www.czins.ru
«ШЕКСНА»	603140, пр-т Ленина, 19, 240-54-79, www.sk-sheksna.ru
«ЭНЕРГОГАРАНТ»	603006, ул. Семашко, 33/58, 419-96-98, www.energogarant.ru
«ЭРГО РУСЬ»	603000, ул. Генкиной, 42/15, 438 68 10, www.ergo-russ.com
«ЮГОРИЯ»	603000, ул. Воровского, 3, оф. 307-308, 220-93-15, www.ugsk.ru

Коммерсантъ
QUALITY
ЖУРНАЛ
ИЗ ОБЛАСТИ
ПРЕКРАСНОГО