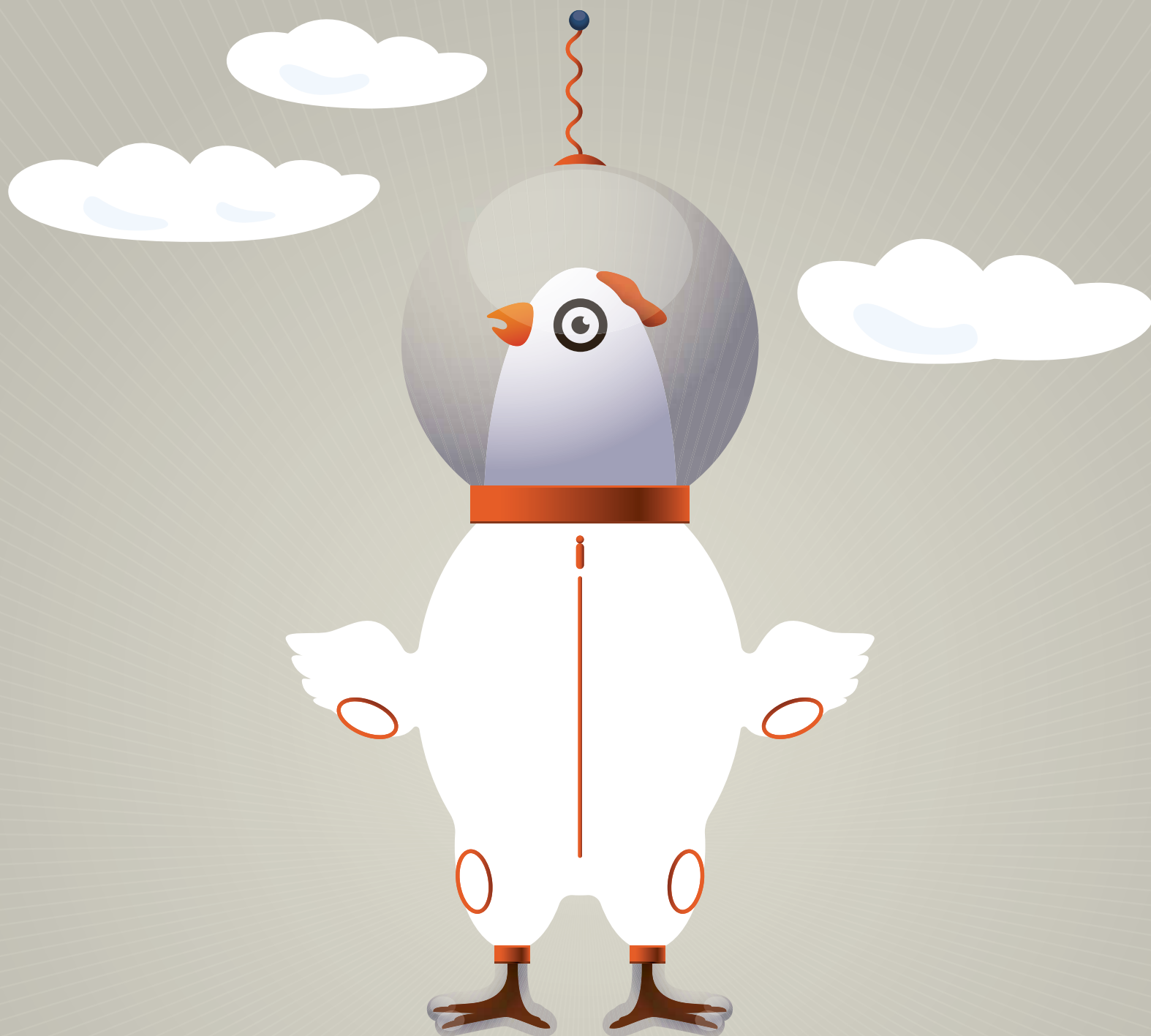


Коммерсантъ

ФИНАНСЫ





МОДЕРНИЗИРОВАТЬ ОТСТАЮЩЕЕ

Можно ли из отстающих стать лидером? А в традиционной отрасли хозяйства?

Можно, если Вы работаете с банком «ГЛОБЭКС». Птицефабрика теряла эффективность производства из-за устаревших технологий. Благодаря инвестициям банка «ГЛОБЭКС», компания приобрела инновационную производственную линию. Новое экологичное и рентабельное производство позволило бизнесу выйти на передовые позиции, а потребителю получить качественный и недорогой продукт.

Корпоративным клиентам банк «ГЛОБЭКС» предлагает весь спектр операций: от кредитования до брокерских услуг. Выполнение невозможных задач становится возможным за счет сочетания надежности банка как финансового института с государственным подходом и индивидуального внимания к каждому клиенту.

АКСИОМА РАЗВИТИЯ

(383) 227-71-45, WWW.GLOBEXBANK.RU

 **БАНК
ГЛОБЭКС**
ГЛОБАЛЬНО. ИНДИВИДУАЛЬНО

Деньги даром не даются

Постепенный выход экономики из кризиса, выражающийся в том числе и в росте объема выданных кредитов, не снял всех противоречий между банками и субъектами малого и среднего бизнеса (МСБ). Банки сетуют на то, что МСБ не так активен на рынке заимствований, как в докризисные годы, а предприниматели ждут от банкиров большей лояльности. Принципиальных перемен в этих взаимоотношениях в ближайшее время аналитики не ждут.

Кредитный портфель МСБ в российских банках в 2010 году составил 3,250 трлн руб. Эта статистика, приведенная российским премьер-министром Владимиром Путиным на встрече с предпринимателями 24 декабря, выглядит совсем неплохой. По данным AnalyticResearchGroup, год назад этот показатель составлял 3,015 трлн руб. Правда, не стоит забывать, что 2008-2009-й в этом смысле оказались годами очень тяжелыми. Так, в 2009-м объем кредитов МСБ по сравнению с предыдущим годом сократился на 26,3%. «Эксперт РА» в 2008 году предрекало, что даже при «более плавном замедлении темпов роста сегмента» в ближайший период объем совокупного кредитного портфеля МСБ достигнет \$205 млрд, то есть 6,15 трлн руб. Теперь о таких цифрах можно только мечтать.

Тем не менее рост кредитования существует не просто как факт, а как тенденция в России в целом и на новосибирском банковском рынке в частности. По итогам 2010 года объем выданных МСБ кредитов вырос в Сибирском банке Сбербанка РФ на 31%. Если в 2009 году в филиале ВТБ 24 в Новосибирске подобных кредитов было выдано всего 36 (на общую сумму 127,35 млн руб.), то в 2010-м уже 84 (почти 333,34 млн руб.). «Мы фиксируем рост спроса во всех сегментах кредитования, и МСБ здесь не составляет исключения. В конце 2008-го и в 2009 году бизнес остро нуждался в пополнении оборотных средств. Начиная с 2010 года возобновляются инвестпрограммы, кредиты берут на „общекорпоративные цели“, — объясняет гендиректор новосибирского филиала Банка «Сосьете Жeneralь Восток» (BSGV) Игорь Смуров. По наблюдениям начальника управления МСБ новосибирского филиала Промсвязьбанка Юлии Горжей, клиенты начали вновь задумываться о модернизации оборудования, вложении в основные средства, приобретении недвижимости, развитии новых направлений деятельности.

В банках акцентируют внимание на том, что оживление в этой сфере вызвано не только общим состоянием глобальной экономики, но и способностью самих кредитных учреждений проявлять гибкость в отношениях с предпринимателями. «Снижаются процентные ставки по кредитам, банки корректируют свои подходы к кредитному процессу», — формулирует тенденцию директор дирекции по работе с малым бизнесом Сибирско-Уральской региональной дирекции банка «Уралсиб» Лариса Будужева. По данным руководителя пресс-службы инвестиционного холдинга «Финам» Владислава Исаева, став-



Попытки банков оживить кредитную активность бизнеса сталкиваются с нерешительностью потенциальных заемщиков, предприниматели ждут от кредиторов большей лояльности ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

ки по банковским займам снизились к концу третьего квартала 2010 года и сегодня в среднем по рынку составляют (в соответствии с данными Центробанка) для МСБ 11-14%. Для сравнения, в мае 2010 года AnalyticResearchGroup отмечала, что среди минимальных рублевых ставок преобладают ставки в диапазоне 15,1-18%.

Во многих банках сообщают о появлении новых продуктов, призванных оживить кредитную активность предпринимателей. «В 2010 году Новосибирский Муниципальный банк (НМБ) запустил специализированную кредитную линейку для МСБ. Это шесть кредитных программ для различных целей, предполагающих разные виды обеспечения, сроки и схемы погашения: микрокредит, кредит на оборотный капитал, на развитие бизнеса, инвестиционный для приобретения нежилых помещений, под залог коммерческой недвижимости на любые цели бизнеса и кредит на выкуп арендуемых помещений. Сумма кредита по нашим программам может составлять от 50 тыс. до 30 млн руб.», — рассказывает заместитель директора по корпоративному бизнесу НМБ Алексей Круковец. В Промсвязьбанке разработана программа, по которой клиент может приобрести недвижимость, выкупить муниципальную собственность по ФЗ-159 или с аукциона. Помимо этого, по словам госпожи Горжей, запускается программа экспресс-кредитования клиентов, которым требуются суммы до 3 млн руб. В «Уралсибе» отмечается, что в новых продуктах банка увеличивается максимальная сумма по креди-

там (до 70 млн руб. на оборотное финансирование, до 130 млн руб. — на инвестиционные цели) и срок кредитования (до трех и 10 лет соответственно), предусматривается возможность неполного покрытия кредита обеспечением и отсутствие штрафов за досрочное погашение. Банк «Сосьете Жeneralь Восток», по словам господина Смурова, запустил для клиентов, пользующихся кредитами BSGV, новый пакет услуг «SB кредит». Клиенты могут, например, снимать наличные кредитные денежные средства через кассу с комиссией 0,3% при стандартном тарифе 1%.

При этом некоторые участники рынка кредитования сетуют на то, что МСБ не так быстро оправляется от кризиса и пока не демонстрирует той активности, которая была характерна для периода экономического бума. «Складываются ощущение, что для достижения докризисного уровня развития рынка кредитования малого предпринимательства понадобится еще несколько лет», — говорит госпожа Будужева.

«Опора России» на основании мониторинга состояния МСБ (последний опубликованный отчет — за октябрь 2010 года), который организация ведет совместно с консалтинговой компанией «Бауман Инновейшн», делает вывод о росте доступности финансовых кредитов. По результатам опроса 300 малых и средних компаний из разных отраслей выяснилось, что если в январе 2009 года привлечь деньги для бизнеса было простым делом для 8% респондентов, то в октябре 2010-го их доля выросла до 30%.

Тем не менее многие предприниматели считают тенденцию еще слишком слабой, а то и вовсе не имеющей принципиального значения. Председатель новосибирского областного отделения «Деловой России» Олег Киселев полагает, что малому предприятию кредит стало получить сложнее. «В качестве основного критерия выдачи кредита выдвигается условие финансовой устойчивости предприятия, наличие прибыли за отчетный период и поддержание оборота по расчетному счету в объемах, необходимых для текущих выплат по кредиту. У некоторых банков есть требование по минимальной сумме сделки, так, например, в одном банке нам заявили, что их интересуют кредитные заявки не меньше 50 млн руб.», — объясняет он. По оценке господина Киселева, предлагаемые проценты для малых предприятий составляют 16-20% годовых с ежемесячными выплатами. Председатель новосибирского регионального отделения Ассоциации молодых предпринимателей России (АМПР) Александр Решетов хотя и признает, что на рынке кредитования МСБ в первом полугодии 2010 года наблюдался умеренный рост, но оговаривается: «К сожалению, большинство кредитов — короткие, и их очень трудно пролонгировать. Они до сих пор недоступны значительному количеству субъектов малого бизнеса. К тому же, недавно зарегистрированная компания практически не может получить кредитные ресурсы». Средняя процентная ставка, добавляет он, остается довольно высокой — около 15-17%.

Александр Решетов считает, что для активизации кредитования МСБ ставки должны быть снижены на 3-4%. Сама АМРП, в частности, договаривается с банком «Левобережный» об открытии совместной линии кредитования на уровне 11%. Однако о возможности таких изменений в массовом порядке аналитики говорят крайне осторожно. «На данном этапе усиление конкуренции банков за увеличение доли на рынке может привести к определенному дальнейшему сокращению реальных ставок заимствований для предприятий МСБ», — прогнозирует Владислав Исаев. По мнению участников рынка, ставки в ближайшей перспективе останутся на существующем уровне. «Лояльная политика банков не отразится на размере процентных ставок, для их дальнейшего снижения нет объективных экономических оснований», — уверен Игорь Смуров. А Алексей Круковец предупреждает: «Процентные ставки вряд ли будут и дальше снижаться так же стремительно, как в 2010 году, а в случае роста ставки рефинансирования возможно и их повышение».

Неудивительно, что в этой ситуации предприниматели возлагают надежды на различные формы государственной поддержки, получившие широкое распространение в годы кризиса. Например, в прошлом году областной Фонд развития малого и среднего предпринимательства выдал 541 поручительство по банковским кредитам на общую сумму 1,65 млрд руб. Кроме того, заработал региональный Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства, предоставляющий микрозаймы до 1 млн руб. по ставке 10%. Впрочем, этот ресурс тоже ограничен. «Без развития с помощью государственных инвестиций системы поддержки спроса на продукцию малого бизнеса, ориентированного на производство, процесс восстановления кредитной активности в секторе может проходить в ближайшие годы медленно и нестабильно», — делает вывод руководитель пресс-службы ИХ «Финам» Владислав Исаев.

**Вера Невская,
Валерий Лавский**

Банки ударились в физлицо

По итогам прошлого года банкам удалось существенно увеличить портфель корпоративных кредитов, однако причиной роста стал роспуск резервов, а вовсе не рост выдачи новых займов. Крупный бизнес, реструктурировав долги, не спешит вновь наращивать кредитную нагрузку, поэтому банкам приходится искать новых клиентов среди малого бизнеса и физлиц. В течение 2011 года конкуренция в этих секторах, по прогнозам аналитиков, усилится.

По данным ЦБ, по итогам 2010 года банкам удалось нарастить портфель кредитов компаниям на 12%, что на фоне итогов 2009 года (+0,3%) смотрится приличным результатом. «Но если отбросить лукавство цифр, то в 2010 году корпоративное кредитование стагнировало», — отмечает генеральный директор ОАО «Новосибирский Муниципальный банк» (НМБ) Владимир Женов. По его словам, большая часть прибыли в банковской системе была получена не за счет наращивания кредитования, а за счет роспуска резервов. Господин Женов полагает, что, несмотря на рост объемов выданных кредитов, количество получивших их заемщиков снизилось и в основном это крупный бизнес, который значительную часть полученных средств потратил на приобретение долей акций крупных компаний. «Это значит, что кредитования реальной экономики как не было, так и нет», — подытоживает банкир. Об этом же в начале года заявило руководство Банка России, отметив, что рекордная прибыль в размере 573,4 млрд руб. обеспечена за счет восстановления созданных в кризис резервов.

Эксперты оценивают текущий уровень спроса на корпоративные креди-

ты как «слабый». Господин Женов и все характеризует сложившуюся ситуацию как «кредитный пат», поскольку у банков скопилась переликвидность, при отсутствии качественного спроса. Финансист объясняет, что в кризис многие компании оказались перекредитованными и сейчас они проявляют осторожность, предпочитая развивать бизнес не на заемные, а на собственные средства. Немногочисленные крупные региональные заемщики, по его словам, стали клиентами госбанков и основных федеральных кредитных учреждений, имеющих доступ к дешевым ресурсам и потому способных предложить низкие ставки. «Качественных заемщиков было и остается практически наперечет, и за них среди банков идет жесточайшая борьба — как в ценовом, так и в неценовом сегменте», — констатирует Владимир Женов.

Снижение ставок, которое происходит начиная с мая 2010 года, одно из следствий конкуренции между банками, полагает начальник кредитного управления банка «Левобережный» Екатерина Аникеева. В январе ЦБ зафиксировал уровень 8,6%, не считая Сбербанка (в январе 2009 года, по данным ЦБ, ставки достигали 17,4%). Также

банкам приходится идти на либерализацию условий кредитования, добавляет госпожа Аникеева. По мнению директора филиала «Новосибирский» ОТБ банка Наталии Ткачевой, до сих пор на уровень ставок влияли депозитные портфели игроков. «Однако поскольку все вклады были в основном открыты на короткий период, то к началу 2011 года это влияние перестало ощущаться», — полагает она. С ее мнением расходится позиция аналитиков НБ «Траст», по данным которых в 2010 году доля средств частных клиентов в фондировании банков достигла 33,8% (30,2% в начале 2010 года). Аналитики предполагают, что в 2011 году для банков депозиты физических лиц останутся основным источником фондирования. «Мы не рассчитываем увидеть существенного замедления темпов роста средств физических лиц в фондировании банков, несмотря на удорожание данного вида средств по мере повышения ставок в первом квартале 2011 года», — говорится в отчете.

Несмотря на нехватку качественных заемщиков, банки строят амбициозные планы по росту портфелей. Так, банк «Левобережный» намерен нарастить его не менее чем в 1,5 раза. «Источником роста станут новые кли-

DORS
НОВОСИБИРСК

БАНКОВСКОЕ И КАССОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ООО «ДОРС Новосибирск» — региональный центр компании ДОРС, производителя и поставщика кассовой техники и банковского оборудования: детекторов валют, счетчиков, сортировщиков, упаковщиков банкнот и монет, электронных кассиров, информационно-платежных терминалов, банкоматов и индивидуальных банковских сейфов. Наряду с банковской и кассовой техникой, выпускаемой под собственной торговой маркой DORS, компания поставяет оборудование известных производителей, таких как Magner, Glory, VAMA, Ctcoin.

ООО "ДОРС Новосибирск"
630075, ул. Богдана Хмельницкого, 7/1
Тел./факс: (383) 210-55-70, 210-55-71, 210-55-72

MAGNER 9930A

Автоматический детектор Magner 9930A предназначен для определения подлинности банкнот долларов США, евро и российских рублей начиная с 1997 года выпуска.



MAGNER 150 DIGITAL

Двухкарманный счетчик банкнот Magner 150 Digital предназначен для пересчета и проверки подлинности российских рублей, долларов США и евро с определением номинала, а также для сортировки денежных знаков по номиналу, ориентации и году эмиссии. Панель управления снабжена русскоязычными надписями.



DORS СЕРИИ 100 (новая модификация)

Ультрафиолетовые просмотровые детекторы DORS серии 100 (новая модификация) предназначены для профессионального визуального контроля подлинности банкнот различных валют, ценных бумаг, документов строгого учета на защищенных бланках, документов, удостоверяющих личность, акцизных и специальных марок и другой защищенной полиграфической продукции.

DORS 1200

Универсальный просмотровый детектор DORS 1200 предназначен для комплексного визуального контроля подлинности банкнот различных валют и другой защищенной полиграфической продукции.



www.dors.ru

www.systema.biz

e-mail: info@nsk.systema.biz

енты, специально для них разработана линейка продуктов», — делится планами Екатерина Аникеева.

НМБ в 2011 году планирует удвоить корпоративный портфель. Банк считает наиболее перспективными отраслями торговлю, а также энергетику, дорожное строительство, машиностроение, металлообработку и производство строительных материалов. «Сейчас в этих сферах намечаются серьезные проекты, восстанавливаются связи с поставщиками и рынки сбыта, а значит, растут и потребность компаний в кредитных ресурсах, и платежеспособность. Вдвойне интересны для банка компании, имеющие государственные контракты, — в силу наличия дополнительных гарантий», — считает Владимир Женов. С осторожностью, по его словам, банки кредитуют компании строительного комплекса, лизинговые компании и сельскохозяйственные предприятия.

Активная борьба за клиента развернулась в сегменте МСБ. Потенциальные заемщики в этом секторе есть, но главная трудность — правильно оценить их финансовое положение, отмечают банкиры. Екатерина Аникеева, работая с представителями МСБ, обращает внимание прежде всего на «прозрачность бизнеса и перспективы стабильного развития». «Несмотря на плюсы, которые сулит прозрачное ведение бизнеса, далеко не все предприниматели заинтересованы в выходе „из тени“», — замечает Владимир Женов. А в 2011 году прозрачность малых предприятий снизится еще больше, прогнозирует собеседник. Причиной, по его мнению, станет резкое повышение ставки единого социального налога: «МСБ, который мы с таким трудом на протяжении всех последних лет вытаскивали из тени, снова перейдет на «серые» схемы и станет еще более непрозрачным со всеми вытекающими последствиями». Но непрозрачность не смущает банкира. «Практика показывает, что в большинстве своем малые предприятия входят в число наиболее дисциплинированных и ответственных заемщиков», — объясняет он.



Нехватка заемщиков среди крупного и среднего бизнеса заставила банки обратить пристальное внимание на розницу

ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

Именно нехватка заемщиков среди крупного и среднего бизнеса привела к тому, что банки активно разворачивают линейку розницы. По данным ЦБ, рост розничных кредитных портфелей банков по итогам 2010 года составил 14,3%, объем — 3,5 трлн руб. Фактически объемы выдачи сравнялись с докризисным уровнем, отмечают аналитики НБ «Траст». В текущем году, по их прогнозам, сохранится позитивная динамика объема кредитного портфеля физлиц. «Население, которое ощутило, что угроза увольнения миновала, а уровень доходов стабилизировался, отреагировало повышением спроса на заемные средства для потребительских целей», — объясняет текущий тренд господин Женов. Финансист характеризует текущий уровень конкуренции в розничном сегменте как «жесточайший», поэтому, по его словам, банки вынуждены, несмотря на падение маржи, продолжать снижать ставки по кредитам и пересматривать другие условия в пользу клиентов, предлагать новые виды по-

требительских кредитов с более выгодными и гибкими условиями. «Клиенты готовы занимать, и розница — один из наиболее перспективных сегментов для банков», — убеждена Наталья Ткачева. В доказательство своих слов она приводит результаты работы новосибирского филиала: за прошедший год объемы кредитования выросли втрое, до 712 млн руб. НМБ выдал 1,5 млрд руб. розничных кредитов, что в 2,3 раза больше, чем за аналогичный период предшествующего года, объем портфеля на начало года составил 1,47 млрд руб.

Наиболее быстрорастущий сегмент в розничном кредитовании — это кредитные карты, единодушно банкиры. «Именно этот сегмент показал наибольший рост портфеля по результатам работы новосибирского филиала: по итогам года рост составил 67%, до 492 млн руб.», — сообщил управляющий филиалом ВТБ 24 в Новосибирске Александр Павленок. Он отмечает, что по динамике прироста портфеля кредитные карты сравня-

лись с потребкредитами (67%, размер портфеля — 4,4 млрд руб.) и обогнули автокредиты (35%, размер портфеля — 572 млн руб.). Важным моментом в развитии направления кредитных карт, по мнению госпожи Ткачевой, является канал продаж. Хорошие результаты ОТП банка (+80% в целом по РФ) объясняются в том числе стартом пилотных версий новых каналов продаж: DSA (реализация карт в фирменных точках продаж), Inbound (реклама с коротким номером, на который можно позвонить для заполнения заявки на карту), DM (отправка предложений по почте новым клиентам).

Кредитные карты, убеждены участники рынка, позволяют банкам снизить не только операционные издержки, но и риски, а также облегчить обслуживание кредитов. К тому же для клиентов карты с возобновляемым лимитом и грейс-периодом также означают гораздо более широкие возможности в распоряжении кредитными средствами.

Яна Янушкевич

21-22 апреля 2011 года, Новосибирск
Конгресс-отель «Новосибирск» (Вокзальная магистраль, 1)

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ФОРУМ

СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СИБИРИ ДО 2020 ГОДА. НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ – РАЗВИТИЕ НАУКОЕМКИХ ОТРАСЛЕЙ И ПРОИЗВОДСТВ

Темы для обсуждения:

- Особенности и перспективы развития инновационной деятельности в регионе
- Создание благоприятной правовой, экономической, социальной, творческой среды для развития инноваций
- Механизмы государственной поддержки и продвижения инновационных проектов на внешние рынки
- Усиление роли бизнес-экспертного сообщества области в развитии инноваций
- Анализ рыночных тенденций, оценка существующих мощностей и возможности их использования – основа инновационной политики и финансовых решений

По вопросам участия и регистрации обращайтесь:
(383) 212-04-49, 212-04-65, 212-04-66, conference@kommersant-nsk.ru

Коммерсантъ®

Организатор форума

Коммерсантъ СИБИРЬ

<http://sibir.kommersant.ru>

Рост во спасение

2010 год оказался рекордно прибыльным для банковского сектора и особенно удачным для крупных банков, которые сосредоточили наибольшую долю прибыли. К концу года лишь каждый 12-й банк стал убыточным. Зарабатывать стало труднее. Следующий этап — увеличение доходов и усиление консолидации.

Консолидация прибыли

2010 год для банковской системы оказался очень удачным. За год банки заработали рекордные 573,4 млрд руб. — максимум за всю историю развития системы. При этом активы выросли на 15%, корпоративные кредиты — на 12,1%, вклады физических лиц — на 31,2%. Кроме того, в четвертом квартале (впервые с начала кризиса) просроченная задолженность в абсолютном выражении начала снижаться.

Совокупная прибыль сектора при этом возросла на 78 млрд, но резервы при этом сократились на 87 млрд руб. По состоянию на 1 октября 2010 года в системе было 155 убыточных банков (практически каждый шестой банк), а в конце декабря их число сократилось до 81 (каждый 12-й банк).

Но есть и плохие новости. Во-первых, более 50% прибыли досталось десяти крупнейшим банкам. Кроме того, рекордная прибыль во многом обусловлена значительным сокращением резервов на покрытие потерь по ссудам в четвертом квартале 2010 года. Год был богат на объявления о возможных крупных сделках в банковском секторе — часть из них уже реализовалась, а некоторые будут с высокой вероятностью реализованы в самое ближайшее время.

Самым активным ньюсмейкером стала группа ВТБ. Сначала рынок обсуждал новости о возможной покупке Транскредитбанка, затем — Банка Москвы.

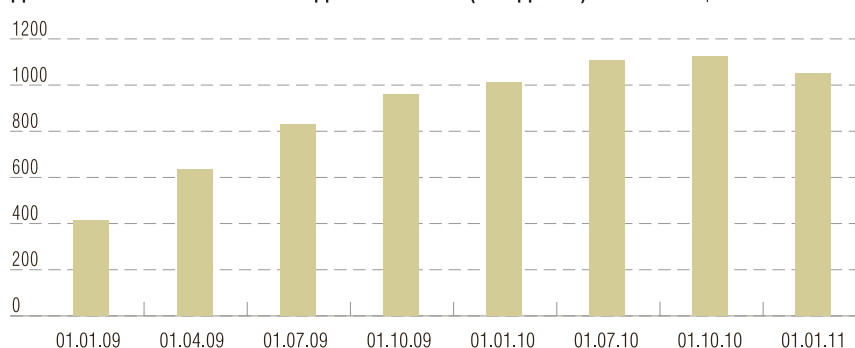
К моменту сдачи номера в печать ВТБ стал владельцем 43,2% Транскредитбанка и 46,5% Банка Москвы. Если обе эти сделки удачно завершатся, банковские активы группы ВТБ, по некоторым оценкам, будут «весить» более 5 трлн руб. (для сравнения: активы Сбербанка на 1 января — 8,5 трлн руб.). Впрочем, «Сбер», кажется, тоже вот-вот купит компанию «Тройка Диалог» и тем самым дополнит свою и без того широкую специализацию инвестиционно-банковским блоком.

Понимая, что большим быть выгодно, многие частные банки также выбрали путь консолидации. Номос-банк в декабре 2010 года приобрел контроль над Ханты-Мансийским банком. Если бы банки объединили активы, то с суммой порядка 520 млрд руб. могли войти в первую десятку, обогнав Райффайзенбанк и Промсвязьбанк.

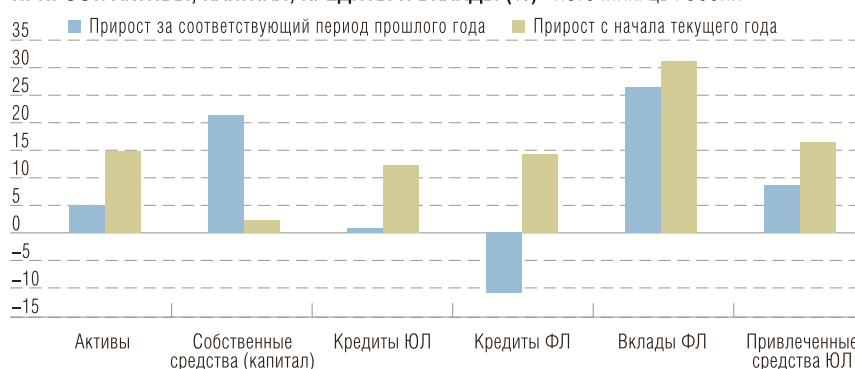
В августе произошло присоединение Газэнергопромбанка к АБ «Россия». За счет этого активы «России» за год увеличились в 2,9 раза и достигли 256,4 млрд руб., а объединенный банк теперь занимает 17-е место по активам в общем списке.

Также «Россия» унаследовала 100-процентную «дочку» Газэнергопром-

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: ЦБ РОССИИ.



ПРИРОСТ: АКТИВЫ, КАПИТАЛ, КРЕДИТЫ И ВКЛАДЫ (%) ИСТОЧНИК: ЦБ РОССИИ.



банка Собинбанк (62-е место по активам, почти 66 млрд руб.).

Другой пример объединения частных активов в банковском секторе — банк «Открытие» (32-е место в рейтинге, рост — в 1,9 раза за 2010 год, активы — 131,9 млрд руб.), образованный в результате объединения КБ «Открытие», санированного банка «Петровский» (бывший банк ВЕФК) и ИБ «Открытие». Вывод минувшего года прост: если ты не растешь, ты можешь потерять и то, что у тебя есть.

Плохие лицензии

2011 год может принести и новые отзывы лицензий — но не у системно крупных и значимых банков, таких как Межпромбанк, а у небольших и не очень известных. Мелкие банки помимо сильного конкурентного давления со стороны «крупняка» будут вынуждены решать и другие проблемы, прежде всего восстановления качества активов и поддержания стабильной ресурсной базы.

Небольшие кредитные организации вышли из кризиса со значительным объемом имущества, истребованного у неплатежеспособных заемщиков в качестве залога, и огромным количеством тянувшихся судебных дел. В наиболее тяжелых случаях они также имеют на балансе вложения в капиталы аффилированных компаний, которые, по сути, представляют собой замаскированные плохие долги с недосозданным резервом.

Если крупные банки способны поддерживать инфраструктуру для эффек-

тивного управления проблемной задолженностью, то мелкие игроки не могут себе этого позволить.

Кроме того, в таких кредитных организациях в отношении «банк — заемщик» вмешивается человеческий фактор, ведь зачастую основным драйвером развития клиентской базы служат личные связи собственников и менеджмента. Проблемы можно откладывать на потом, но нельзя делать это вечно, и в этом году большинству мелких банкиров придется либо разбираться с плохими долгами окончательно, либо потерять лицензию.

Стабильность ресурсной базы — другой важный вопрос, который стоит на повестке дня. Раньше можно было привлекать вкладчиков за счет более высоких ставок, но сейчас эта стратегия уже не приносит результатов. Хотя ЦБ и лишился права ограничивать предлагаемый банками процент по вкладам, в распоряжении регулятора остался другой инструмент — введение запрета на прием средств частных лиц. Использование данного инструмента — очень негативный сигнал, который сам по себе может спровоцировать локальный отток вкладов. Теперь маленьким будет выживать еще сложнее, а значит, они будут либо консолидироваться, либо исчезать.

Закрывание визы

В 2010 году иностранные инвесторы очень неохотно приходили в российский банковский сектор, а некоторые из банков, уже вышедших на рынок,

закрывали свои подразделения. Хотя, казалось бы, одними из самых активных игроков на поле консолидации должны были стать банки с иностранным участием. В их распоряжении есть ресурсы материнской группы, а рост за счет слияний и поглощений помог бы им быстро нарастить клиентскую базу, расширить географическое присутствие и в наиболее удачных случаях приобрести команду опытных менеджеров.

В конце 2010 года крупнейшая испанская группа Santander продала свой дочерний банк в России. В начале 2011 года о намерении продать свою российскую «дочку» заявил английский Barclays, а голландский Rabobank и вовсе обратился к ЦБ с просьбой аннулировать лицензию.

Впрочем, были и осторожные стратегии. Так, Райффайзенбанк увеличил размеры бизнеса лишь на 1,5%, «Сосьете Женераль Восток» сократил активы на 4,3%, а Абсолют-банк ужался на целых 18,3%.

С другой стороны, ряд дочерних банков с иностранным участием, которые давно и успешно работают в России, в 2010 году продемонстрировали достаточно агрессивный рост.

Активы Юникредитбанка увеличились на 31,9%, Ситибанк вырос на 31,5%, Нордеа-банк — на 22,3%, ИНГ-банк — на 46,4%.

Крупные ставки

На 2011 год прогнозы оптимистичные — ожидается, что он будет лучше прошлого и по темпам роста, и по финансовым результатам. Однако зарабатывать после кризиса банкам становится все труднее и труднее.

Во-первых, ставки по кредитам снижаются, а след за ними снижается и процентная маржа.

Во-вторых, на рынке усиливается сегментация: крупные банки забирают себе качественных заемщиков, вытесняя остальных участников в более рискованные кредитные сегменты и тем самым искусственно повышая конкуренцию за менее надежных клиентов. А конкуренция тоже тянет ставки вниз.

У небольших и средних игроков возможностей зарабатывать на рынке становится еще меньше. «Великаны» дают их не только более низкими ценовыми предложениями, но и качеством сервиса, быстротой и доступностью услуг. Если слоны «растанцуются» окончательно, то для других участников рынка просто не останется перспективных незанятых ниш. Поэтому на повестке дня по-прежнему консолидация системы на всех уровнях — от первой до десятой сотни.

Ольга Чернышова

Банки России Топ-40											
№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Изм. (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Изм. (%)	Нераспределен- ная прибыль (млн руб.)	Средства физических лиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС- нетто (млн руб.)	Изм. (%)
1	Сбербанк России	Москва	8511191,5	20,3	1048734,9	23,2	183588,1	4689532,5	27,2	5369430,4	11,9
2	ВТБ	Санкт-Петербург	2770824,7	4,3	613548,0	6,5	47647,4	10101,1	8,4	1303548,4	-2,9
3	Газпромбанк	Москва	1805693,8	8,2	137735,3	14,1	14460,4	206258,6	42,2	960330,7	28,8
4	Россельхозбанк	Москва	1029177,0	8,4	112644,2	1,0	1475,4	125186,8	57,8	680257,3	16,2
5	Банк Москвы	Москва	899377,3	14,4	115093,2	38,0	11391,5	166546,7	2,0	550246,3	8,4
6	ВТБ 24	Москва	898500,6	27,1	89120,1	14,0	18579,9	630051,7	45,3	463818,9	7,1
7	Альфа-банк	Москва	796283,5	36,6	73321,6	-2,2	2993,4	185122,1	41,0	519750,3	33,2
8	Юникредит-банк	Москва	664243,5	31,9	66744,7	18,1	10845,5	40149,4	8,5	382805,6	14,3
9	Райффайзенбанк	Москва	476780,8	1,5	66268,3	17,5	10094,3	156939,8	10,7	281808,0	21,9
10	Промсвязьбанк	Москва	470441,5	1,9	36844,8	15,4	475,9	102972,4	17,4	297012,9	16,9
11	Росбанк	Москва	437300,0	-1,5	79755,3	167,9	2516,7	121261,2	5,1	260932,0	6,3
12	"Уралсиб"	Москва	405521,9	8,0	44289,9	2,2	4212,7	117807,4	35,2	191272,7	10,1
13	Транскредитбанк	Москва	376923,9	56,0	23725,0	24,8	4664,5	62119,0	79,7	196337,5	45,9
14	МДМ-банк	Новосибирск	370558,6	-6,6	58927,3	1,0	2000,7	122220,2	35,6	203684,0	-6,7
15	Номос-банк	Москва	355296,1	32,4	36448,0	21,5	4021,3	52267,6	27,9	214468,2	50,0
16	"Санкт-Петербург"	Санкт-Петербург	270348,0	13,4	26777,4	3,6	2096,7	71321,9	19,8	182853,2	16,1
17	"Россия"	Санкт-Петербург	256470,0	129,5	20072,5	163,1	1595,2	27378,6	300,0	82988,2	83,2
18	Ситибанк	Москва	249454,6	31,5	38967,7	32,3	10803,3	44436,0	22,6	60828,3	9,6
19	"ВТБ Северо-Запад"	Санкт-Петербург	244102,9	-2,2	31357,3	17,3	6010,8	3285,0	-29,3	174137,4	13,8
20	"Ак Барс"	Казань	235682,0	6,4	31266,1	2,9	596,8	47146,8	50,2	141057,3	-9,4
21	Нордеа-банк	Москва	187899,4	22,3	19638,0	20,4	3375,4	5220,6	121,0	158419,4	25,9
22	"Петрокоммерц"	Москва	174925,3	7,9	24574,1	23,6	432,5	57742,1	17,3	89576,6	6,4
23	Связь-банк	Москва	173037,8	52,2	19084,9	42,7	6032,3	12781,1	101,6	72460,9	99,3
24	"Возрождение"	Москва	166251,0	14,2	16270,7	1,8	733,0	83325,6	25,2	104293,3	22,1
25	Ханты-Мансийский банк	Ханты-Мансийск	164324,9	23,2	21144,8	5,5	194,4	46988,6	26,8	92566,8	11,5
26	Московский кредитный банк	Москва	162406,0	88,8	11047,5	14,8	1674,6	50049,4	60,1	101338,7	76,9
27	НБ ТРАСТ	Москва	162137,0	20,3	9726,7	-8,7	41,6	90808,9	94,8	82076,3	127,0
28	"Зенит"	Москва	160778,8	7,7	19228,7	16,9	1879,7	32169,9	39,4	99585,8	20,6
29	МБРР	Москва	156353,4	9,1	14564,6	18,8	-2793,5	38965,3	38,0	41692,2	3,2
30	"Сосьете Женераль Восток"	Москва	137829,7	-4,3	12255,5	4,2	521,2	28557,5	15,7	93698,3	-5,9
31	"Русский стандарт"	Москва	132883,5	-1,0	22785,4	0,2	3855,8	60803,4	135,4	75054,3	-13,6
32	"Открытие"	Москва	131994,6	194,1	15911,9	398,3	6024,7	47801,1	198,2	67833,3	200,2
33	"Нацклирингцентр"	Москва	124976,5	-11,7	6283,6	125,5	860,9	0,0	-	0,0	-
34	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	118439,5	46,4	22916,2	22,9	4187,9	1652,5	3,8	29563,8	54,1
35	"КИТ Финанс"	Санкт-Петербург	112312,4	-3,8	8061,1	43,6	231,1	5050,4	-5,9	56814,9	-1,9
36	"Глобэкс"	Москва	110376,2	60,9	22924,2	34,3	968,6	19648,2	30,0	72398,6	65,0
37	МИНБ	Москва	110035,7	21,7	9808,2	8,3	901,4	56937,6	57,4	72141,9	19,7
38	Абсолют-банк	Москва	105208,1	-18,3	9410,7	-12,6	-1808,2	19021,9	-38,6	65685,0	-25,2
39	ХКФ-банк	Москва	102009,7	3,7	30696,6	23,2	8929,8	21201,6	79,6	74939,1	40,4
40	Бинбанк	Москва	98287,7	27,4	5711,4	3,4	223,8	56505,9	28,0	50649,3	29,1

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для „Ъ“. По состоянию на 1 января 2011 года. Активы-нетто, собственный капитал банков и другие показатели в представленном рейтинге банков рассчитываются по оригинальной методике «Интерфакс-ЦЭА» — Центр экономического анализа», отличной от методик Центрального банка. В частности, согласно методике «Интерфакс-ЦЭА», в состав собственного капитала банка не включается субординированный кредит. По сути дела, рассчитанный по методике «Интерфакс-ЦЭА» капитал является оценкой капитала первого уровня в соответствии с рекомендациями Базельского комитета.

Ноу-хау банковского рынка

Банк «Левобережный» презентовал уникальную для сибирского банковского бизнеса Программу клиентской лояльности для юридических лиц. О развитии данной программы рассказывает начальник Управления корпоративного бизнеса банка Татьяна Шипачева.

— Татьяна Вячеславовна, аналогов программе лояльности, которая существует в вашем банке, нет ни в одном региональном банке России...

— Смело могу сказать, что это ноу-хау в банковском бизнесе, такого предложения нет больше на рынке. Я считаю, что обслуживание предприятия в одном банке должно быть выгодно клиентам, независимо от стоимости аналогичных услуг в других банках. Предложение нашим клиентам участвовать в программе лояльности — это возможность выразить признательность за доверие компаниям, которые считают нас надежным партнером для своего бизнеса. Эта программа позволяет учитывать интересы тех компаний, которые имеют высокие бизнес-показатели.



— Расскажите о программе подробнее.

— Участниками программы могут стать любые клиенты — юридические лица, обслуживающиеся в Банке «Левобережный». В зависимости от объемов бизнеса в нашем банке им присваивается один из четырех статусов: «Элит», «Премиум», «Классик» или «Стандарт». Наивысшим статусом является «Элит». В соответствии с установленным статусом и количеством набранных баллов клиент может воспользоваться привилегиями, действующими для данной категории. Статус используется для получения преференций на обслуживание,

а накопленные баллы можно обменять на бонусы. Вместе с приобретением статуса клиент получает экспресс-карту, которая является инструментом идентификации статуса в банке и ключом доступа к расчетному счету. Клиентам статусов «Элит», «Премиум», «Классик» экспресс-карта выдается бесплатно, клиенты статуса «Стандарт» приобретают ее по желанию.

— Какие привилегии получают статусные клиенты?

— Программа клиентской лояльности предусматривает установление нескольких видов преференций. В зависимости от статуса мы предлагаем воспользоваться самыми востребованными для компании продуктами и услугами на привлекательных условиях. Скидки предоставляются на различные услуги банка и могут изменяться. Также предусмотрены бонусы для руководителей и сотрудников предприятий. Кроме того, при присвоении статуса каждому корпоративному клиенту назначается персональный куратор, который будет решать все вопросы, связанные с обслуживанием в банке и сопровождением в Программе клиентской лояльности. Наши корпора-

тивные клиенты получают возможность одними из первых получать информацию обо всех изменениях, происходящих в банке, о наших новых продуктах и услугах, проводимых акциях, а также об изменении тарифов и другие полезные новости.

— Как стать участником программы?

— Существует два варианта: по инициативе банка или по инициативе клиента. Чтобы стать статусным клиентом, необходимо набрать определенное количество баллов по показателям, определенным банком. Учитываются остатки на расчетных счетах, кредитовые обороты в рублях, объем размещенных в банке депозитов, остатки по ссудным счетам, объем конверсионных операций по валютным счетам и объем зачислений на зарплатные карты сотрудников организации.

Также наши клиенты могут самостоятельно заявить о своем желании стать участником программы лояльности. Для этого необходимо подписать анкету-подтверждение в любом офисе или на сайте банка. При этом клиенту автоматически будет присвоен статус «Стандарт» и

открыт доступ в личный кабинет на сайте банка, где имеется возможность ежемесячно отслеживать количество набранных баллов, делать заявки на бонусы и следить за другой актуальной информацией.

Для Банка «Левобережный», являющегося одним из старожилов сибирского банковского рынка, обслуживание корпоративных клиентов — традиционное стратегическое направление. Клиентами банка являются предприятия и организации, которые работают практически во всех отраслях экономики. Учитывая специфику бизнеса каждого предприятия, мы разрабатываем индивидуальные программы работы, делаем все возможное, чтобы корпоративным клиентам было комфортно, удобно, легко обслуживаться в нашем банке. Думаю, клиенты это оценят и будут активными участниками программы. Я уверена, что этот уникальный проект позволит нашим клиентам и банку достичь максимально выгодного сотрудничества!

Подробности в офисах Банка «Левобережный» и по телефону (383) 3-600-900

Лизингом по бизнесу

По итогам 2010 года сибирский рынок лизинга показал уверенный рост. Наиболее динамично восстанавливался сегмент аренды автотранспорта, увеличилось количество сделок по таким направлениям, как лизинг оборудования и строительной техники. Дальнейшее развитие этого финансового инструмента, по оценкам экспертов, во многом будет зависеть от инициатив Минфина. В ведомстве обсуждается возможность признания повторного лизинга, внесудебного порядка изъятия имущества у недобросовестных лизингополучателей, а также отмены ускоренной амортизации.

Эффект низкой базы

Главная причина высоких темпов роста лизинговых портфелей в 2010 году, по оценкам участников рынка, «низкая» база 2009 года. «Оправдались даже самые оптимистичные прогнозы — рост объемов нового бизнеса составил 75%», — отмечает директор новосибирского филиала «Балтийского лизинга» Сергей Жилин. По данным директора регионального центра «Сибирский» банка «Интеза» Вячеслава Чехомова, в Новосибирске было заключено в четыре раза больше сделок, чем в прошлом году. «Однако говорить о достижении рынком лизинга докризисного уровня еще слишком рано — сказывается значительное сокращение портфеля 2008-2009 годов», — считает господин Чехомов. С эффектом отложенного спроса связывает оживление на рынке и заместитель генерального директора компании «Carcade лизинг» Алексей Смирнов: «За два года жесткого кризиса основные фонды предприятий практически не обновлялись, изношенность автопарков составила более 60%. В поисках оборотных средств бизнес все чаще прибегает к услугам финансовой аренды».

Еще один тренд посткризисного развития рынка — пересмотр условий финансирования лизинговых компаний банками. Этот ресурс стал более доступным для лизинговых компаний, что, в свою очередь, привело к изменению условий по договорам для их клиентов. «Если год назад привлечь кредит на приемлемых условиях было весьма проблематично, то сейчас количество банков, желающих работать с лизинговыми компаниями, увеличивается, а их условия для нас улучшаются», — отмечает Сергей



Автотранспорт по-прежнему остается самым востребованным объектом лизинга

ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

Жилин. По его мнению, снижение стоимости кредитных ресурсов для лизингодателей до 9-13% позволило улучшить условия по предоставлению оборудования и техники в лизинг с докризисной ставкой удорожания 7-13%. В 2010 году, по наблюдениям заместителя генерального директора по Западно-Сибирскому региону «ДельтаЛизинг» Елены Дергач, ставки для

лизинговых компаний снижались волнообразно. «К концу года деньги вновь подорожали, но за счет роста объемов бизнеса для наших лизингополучателей ставки плавно снижались весь год», — уточнила госпожа Дергач. Плавно, по ее словам, снижались не только ставки, но и авансы, а сроки договоров выросли. Говоря об изменениях, которые произошли в

структуре финансирования за прошедший год, директор Сибирского регионального филиала компании «Сбербанк Лизинг» Вадим Лузанов подчеркнул, что снизилась доля первоначального взноса лизингополучателя при увеличении доли банковского кредита, а также уменьшилась доля собственных средств лизинговых компаний.

На смягчение условий для лизингополучателей повлияло не только снижение стоимости заемных ресурсов, но и усиление конкуренции. По словам Алексея Смирнова, к началу 2010 года на рынок вышли не только практически все докризисные игроки, но и новые, очень сильные — компании с государственным участием. Конкуренция принуждает участников рынка работать с каждым клиентом индивидуально: для комфорта МСБ решено снизить размер ежемесячного платежа, для крупных предприятий и таксопарков — увеличить флот до 50 автомобилей, а для тех, кому автомобиль нужен как статус, действует программа «лизинг с обратным выкупом». «Благодаря кризису лизингополучатели научились трезво оценивать свои силы, а лизинговые компании — отказываться от стремления наращивать портфель любыми способами», — считает Вадим Лузанов. По его словам, клиенты стали обращать больше внимания на состав и качество услуг в целом, выбирая наилучшее соотношение «цена — качество — окупаемость», а не только на отдельные финансовые аспекты.

Строить и вывозить

Одной из наиболее «живых» отраслей экономики участники рынка называют строительную. «В 2010 году по си-





ВАШИ ПЛАНЫ - НАШИ ВОЗМОЖНОСТИ

ЛИЗИНГ АВТОТРАНСПОРТА, СПЕЦТЕХНИКИ, ОБОРУДОВАНИЯ

Волгоград Вологда Иркутск Краснодар Красноярск Липецк Москва Набережные Челны Нижний Новгород Новороссийск Новосибирск Пермь Ростов-на-Дону Санкт-Петербург Самара Ставрополь Тюмень Чебоксары Череповец Ярославль

www.resoleasing.com

бирскому филиалу доля имущества, переданного в лизинг предприятиям строительной отрасли, составила около 3% от лизингового портфеля филиала, в то время как еще год назад этот показатель составлял менее 0,5%, — привел пример Вадим Лузанов. Собеседник отмечает активизацию подачи заявок клиентов на приобретение в лизинг мобильных бетонных установок, асфальтосмесительных заводов и т. п. «Количество сделок в этом сегменте увеличилось в два-три раза», — подсчитал Сергей Жилин. По его данным, наибольшим спросом пользуется техника для дорожно-строительных работ (экскаваторы, погрузчики), а наименьший интерес вызывают сваебойные установки (и вообще вся техника для строительства нулевого цикла), дробильные установки, башенные краны и пр. «Пока основной спрос на технику все-таки формируют средние и крупные компании, имеющие постоянный портфель заказов и большие возможности для более быстрого возобновления своего развития, чем мелкие предприятия», — добавляет он.

Самые желанные клиенты для лизингодателей — это организации, у которых есть государственные заказы, признается заместитель директора по корпоративному бизнесу ОАО «Новосибирский Муниципальный банк» Алексей Круковец. «Клиенты других категорий, работающие в строительной отрасли, также могут рассчитывать на оформление лизинговых сделок, но поскольку риски в этом случае значительно выше, то условия могут отличаться», — констатирует собеседник.

Во время кризиса на рынке лизинга хуже всего пришлось компаниям, занимающимся лизингом автотранспорта. Однако сейчас и этот сектор рынка восстанавливается. Как считает господин Жилин, это во многом заслуга программы по утилизации легкового автотранспорта. Она существенно активизировала рост спроса на продукцию отечественного автопрома, и благодаря устойчивому интересу к этому сегменту рынка многим лизинговым компаниям удалось не допустить резкого снижения лизингового портфеля.

Неоднозначная господдержка

Государство разработало целый пакет программ для производителей и покупателей техники, оборудования, транспорта. Формально меры господдержки были направлены в том числе и на улучшение положения лизингодателей. Клиентам «Интезы», например, с помощью госсубсидий удалось обновить свои основные средства на льготных условиях, «Лизингодатели смогли в кризис увеличить портфели», — пояснил Вячеслав Чехомов. По словам Алексея Смирнова, в рамках программ господдержки («Cascade лизинг» работает по «Программе финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) России», получив под эти цели кредит Российского банка развития (РосБР)) компания увеличила продажу лизинговых продуктов для МСБ по приобретению автомобилей: льготное финансирование получили более 2 тыс. компаний. Сергей Жилин оценивает механизм



На смягчение условий для лизингополучателя повлияло не только снижение стоимости заемных ресурсов, но и усиление конкуренции ФОТО НИКОЛАЯ ЦЫГАНОВА

финансирования лизинговых компаний через РосБР как удачный — «хотя механизм был предложен с некоторым запозданием, но «Балтийский лизинг» заключил немало сделок по этой программе». Помогла восстановлению рынка и компенсация предприятиям части процентной ставки по лизингу.

Впрочем, далеко не все участники рынка разделяют оптимизм коллег. «Случаи, когда клиенты смогли воспользоваться возмещением государством части затрат на уплату лизинговых платежей по договорам лизинга, единичны», — констатирует заместитель генерального директора «ВТБ-Лизинг» Анатолий Воронецкий. С ним соглашается Вадим Лузанов, среди клиентов Сибирского регионального филиала Сбербанка эти меры не нашли значительного распространения. «Не буду лукавить: наши клиенты, а это в основном частный бизнес, не чувствовали господдержки», — признается Елена Дергач. По ее словам, финансовую поддержку они получали чаще всего в виде реструктуризации долга от кредиторов: банков и лизинговых компаний.

Сейчас Минфин обсуждает ряд предложений, в том числе отмену ускоренной амортизации на оборудование, законодательное признание повторного лизинга, возможность внесудебного порядка изъятия имущества у недобросовестных лизингополучателей. «На фоне разговоров о модернизации нынешняя инициатива Минфина по отмене ускоренной амортизации на оборудование вызывает большое удивление», — говорит Вадим Лузанов. Результатом, по его словам, станет резкое сокращение инвестиций в обновление производственных фондов, и многие лизинговые компании будут вынуждены покинуть рынок. С этим выводом соглашается Вячеслав Чехомов: сейчас лизинг привлекает многих прежде всего как инструмент уменьшения налога

на имущество, а ускоренная амортизация может отрицательно повлиять на спрос на лизинговые услуги.

Некоторые участники в инициативах федерального ведомства видят и плюсы. «Иногда изъять у лизингополучателя предмет лизинга, являющийся собственностью лизинговой компании, практически невозможно.

В кризис это стало проблемой», — отмечает заместитель генерального директора по лизингу ЗАО «Сибирская лизинговая компания» Ольга Маркова. Возможность внесудебного порядка изъятия имущества у недобросовестных лизингополучателей и признание повторного лизинга, по ее мнению, оздоровят рынок: для лизинговой компании станет возможным передавать в лизинг собственное имущество, изъятые при дефолтных сделках, а для самих лизингополучателей — получать в лизинг имущество по более низкой стоимости.

Основная проблема, сдерживающая развитие рынка лизинга, по мнению участников рынка, низкий спрос со стороны платежеспособных клиентов. «У предприятий еще свежи в памяти воспоминания по борьбе с текущей ликвидностью в 2008-2009 годах, поэтому немногие решаются заключать новые договоры», — считает Ольга Маркова. Но сейчас ситуация меняется: многим после кризиса необходим новый толчок в развитии, что требует обновления основных фондов. Но даже при необходимой модернизации, по мнению господина Чехомова, для большинства компаний определяющим все-таки остается уровень долговой нагрузки. Именно он мешает строить долгосрочные планы развития. «Горизонт планирования для предприятий редко простирается дальше, чем трехлетний срок, а многие и вовсе ограничиваются одним годом», — убежден господин Чехомов.

Яна Янушкевич



Умножение возможностей

Лизинг грузового и легкового автотранспорта, техники и оборудования



Москва
(495) 721 99 80
Санкт-Петербург
(812) 718 68 28
Новосибирск
(383) 210 59 14
Екатеринбург
(343) 378 47 17
Самара
(846) 267 38 79
Краснодар
(861) 210 99 24
Нижний Новгород
(831) 296 95 06

www.rlru.ru
info-rlru@raiffeisen.ru

Райффайзен. Разница в отношении

Убереечь от инфляции

Активность притока инвестиций на рынок паевых инвестиционных фондов и количество профучастников на нем в прошлом году и начале текущего года существенно сократились. На это отчасти повлияло снижение темпов роста реальных доходов населения по сравнению с предкризисным 2007 годом. Восстановить доверие к рынку, подчеркивают эксперты, позволят в том числе снижающиеся в этом году банковские депозитные ставки. Интерес к реальному сектору экономики — АПК и высоким технологиям — уже проявляют крупные частные компании.

В прошлом году российская экономика продолжала выходить из кризиса, росли цены на акции компаний потребительского сектора, отраслей металлургии и машиностроения, а также на сырье. Фондовый рынок (по индексам ММВБ и РТС) вырос на 23%, аналогичную доходность показали и ПИФы акций. Прибыль вкладчиков от вложений в ПИФы недвижимости составила 12% годовых, ПИФы товарного рынка принесли инвесторам 20-30% годовых, ПИФы денежного рынка — 6,1%. Наибольшую доходность, по наблюдениям трейдеров, продемонстрировали отраслевые ПИФы — потребительского сектора, металлургии, электроэнергетики, связи.

Несмотря на положительную динамику, в прошлом году эксперты наблюдали общее снижение совокупной стоимости чистых активов (СЧА) ПИФов акций Сибирского федерального округа (СФО) на 1-2%, при том что по отдельным категориям ПИФов аналитики отмечают заметный рост. По оценке главного экономиста УК «Финам Менеджмент» Александра Осина, стоимость чистых активов региональных ПИФов облигаций выросла на 55%, недвижимости — на 30% и денежного рынка — на 100%. Общий размер СЧА региональных ПИФов увеличился в среднем на 25%.

В начале текущего года на рынке ПИФов уже четко обозначились основные тенденции. Если в прошлом году вложения в паевые фонды в среднем составляли от 1 до 3 лет, то сегодня пайщики стараются размещать средства на более долгий срок (от трех лет) и в те активы, которые связаны с работой реального сектора экономики. Впрочем, на сегодняшний день, по словам заместителя генерального директора ООО УК «ВербаКапитал» Вадима Вихорева, общее количество российских пайщиков по-прежнему немногочисленно — 700-800 тыс. человек, или 1% трудоспособного населения. «Активность притока инвестиций на рынок паевых инвестиционных фондов сократилась в последние кварталы по сравнению с периодом бума (бум пришелся на 2007-2008 годы. — „Ъ“). С одной стороны, сказалось снижение темпов прироста реальных доходов населения. С другой — инвесторам требуется время, чтобы восстановить доверие к рынку после его весьма сильной просадки в период активной фазы кризиса», — пояснил главный экономист УК «Финам Менеджмент». Тем не менее, подчеркивает Александр Осин, фактор роста рынка акций и облига-



На фоне инфляции наиболее привлекательными для частных инвесторов будут вложения в реальный сектор экономики ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

ций за последние два года, а также усиление инфляционных опасений постепенно начали сказываться на настроении инвесторов. С начала 2011 года ПИФы акций и облигаций СФО увеличили стоимость чистых активов на 1,5% и 10-15% соответственно. Активы фондов товарного рынка выросли на 20-30%. «С другой стороны, на фоне тех же инфляционных опасений, снижающих активность ипотечного кредитования, ПИФы недвижимости СФО могли показать с начала этого года нулевое изменение СЧА», — рассуждает господин Осин.

Привлечению на фондовый рынок новых инвесторов, по мнению Вадима Вихорева, будет способствовать повышение общей финансовой грамотности населения на фоне снижающихся банковских депозитных ставок. «Думаю, что в этом году наибольший интерес будут представлять фонды с понятной стратегией инвестирования, интересной инвестиционной идеей, ориентированные на доходность выше уровня инфляции и банковских депозитных ставок», — уверен господин Вихорев. Аналитики убеждены, что в ближайшие годы выгодно вкладывать в ПИФы российских акций, динамика которых «весьма тесно коррелирует с ценами сырьевого рынка».

Кроме того, считают участники рынка, в ближайшие годы может значительно возрасти интерес частных инвесторов к вложениям в реальный сектор, например в АПК или высокие технологии, с использованием специализирующихся на таких инвестициях закрытых паевых фондов. «Такие вложения во многом аналогичны соз-

данию «своего дела». Участник закрытого ПИФа в существенно большей мере, чем акционер, имеет возможность отслеживать деятельность управляющей компании, малых и средних предприятий, активы которых находятся в закрытом ПИФе, и влиять на их деятельность», — отмечает Александр Осин. Закрытые паевые фонды создаются на установленный срок — от 1 до 15 лет. Паи прямых и венчурных инвестиций можно приобрести исключительно при образовании фонда, а погасить — при его закрытии.

Сейчас сибирский рынок ПИФов представлен филиалами и агентами управляющих компаний федерального уровня (наиболее крупные УК «Райффайзен Капитал», УК «Тройка Диалог» и «ОФГ Инвест»), а также несколькими местными управляющими компаниями. О своих амбициозных планах на рынке коллективных инвестиций в прошлом году заявил Сбербанк. В декабре банк запустил линейку открытых ПИФов, рассчитывая привлечь в них в этом году до 1 млрд руб. Кроме того, другие крупные отечественные банки в прошлом году наряду с обычными депозитами стали предлагать клиентам так называемые инвестиционные вклады. Они подразумевают, что около 90% вносимых вкладчиком средств будет являться собственно депозитом в привычном смысле, а оставшаяся часть инвестируется в общие фонды банковского управления (ОФБУ) или ПИФы. Эксперты подчеркивают, что у инвестиционных депозитов существуют подводные камни — например, при возврате вложенных средств раньше предусмотренного

срока клиент лишается повышенных ставок. Кроме того, на инвестиционную часть вклада не распространяется система страхования, защищающая вкладчиков от невозврата его средств (при банкротстве банка), поэтому, открывая инвестиционный вклад, лучше выбрать устойчивый в финансовом отношении банк.

Особенностью рынка ПИФов является и то, что лидеры и аутсайдеры на нем могут меняться местами ежемесячно. По данным Александра Осина, с начала 2011 года лидерами по привлечению средств в СФО являются ПИФ облигаций «Илья Муромец» и ПИФ акций «Потенциал» управляющей компании «Тройка Диалог». «Эти ПИФы набрали существенный отрыв от других фондов и по данному показателю вряд ли уступят позиции в числе лидеров в ближайшее время. В аутсайдерах — ПИФы акций Потребительского сектора «Тройки Диалог» и Альфа-Капитал», — отметил эксперт.

Игроки рынка подчеркивают, что до конца текущего года сохранится ярко выраженная тенденция сокращения количества профучастников рынка коллективных инвестиций. «Результат проведенного РО ФСФР России в СФО мониторинга интернет-сайтов 30 профессиональных участников рынка ценных бумаг и управляющих компаний региона на предмет раскрытия информации о расчете собственных средств на 1 сентября 2010 года показал, что размер собственных средств 20 компаний соответствовал требованиям законодательства. В течение ближайших кварталов отдельные небольшие компании, оперирующие на рынке СФО, могут заявить о продаже своего бизнеса или активов», — уверен Александр Осин.

Повлиять на расстановку сил на рынке, по прогнозам Вадима Вихорева, может также обнародованная в марте этого года информация Сбербанка о приобретении УК «Тройка Диалог». «Это событие, возможно, как-то и повлияет на расстановку сил, но в любом случае будет хорошей рекламой индустрии паевых инвестиционных фондов», — резюмирует эксперт.

Участники рынка ПИФов сходятся во мнении, что большое значение для развития отрасли будут иметь дальнейшие изменения в законодательной базе, развитии инфраструктуры, продвижении ПИФов в регионы, привлечении сторонних агентов по продаже паев и диверсификация продуктовой линейки.

Анастасия Митьковская

Иллюзия успеха

Страховой рынок в 2010 году не достиг уровня 2008 года. Наиболее проблемной сферой по-прежнему оставалось автострахование, а убыточность по ОСАГО достигла 65%. Итоги 2011 года должны быть более оптимистичными, верят страховщики: Минфин обсуждает возможность повышения базовой ставки по ОСАГО, введение новых видов обязательного страхования. Однако воспользоваться открывающимися возможностями смогут далеко не все: из-за требований к достаточности капитала количество страховых компаний продолжит сокращаться, прогнозируют эксперты.

Итоги года для регионального страхового рынка неутешительные. По наблюдениям главного экономиста УК «Финам Менеджмент» Александра Осина, он сократился на 50-70%. В своих выводах аналитик опирается на данные Новосибирскстата за первые девять месяцев прошлого года. «Глубина падения впечатляет: количество договоров к соответствующему периоду 2009 года в натуральном выражении упало на 75,5% (до 510 тыс. штук), в денежном — на 66,5% (413,3 млрд руб.). Страховые взносы снизились на 64,1%, до 2,477 млрд руб., наибольшее падение — в сегменте добровольного страхования, на 86%, до 404,0 млн руб.; обязательное сократилось на 48,4%, до 2,073 млрд руб. Сократились и выплаты: всего на 43,7%, до 2 265,7 млн руб.; по добровольному страхованию — на 75,8%, до 214,6 млн руб.; по обязательному — на 65,3%, до 2051,1 млн руб.», — отмечает эксперт.

По мнению директора Сибирской дирекции РОСНО Александра Маханькова, по отдельным направлениям, таким как имущественное страхование, страхование от несчастных случаев и болезней, рост премий все же произошел. Одним из наиболее динамично растущих направлений, как считает господин Маханьков, стало страхование жизни: по итогам 2010 года рост страховых премий составил более 35% по России в целом, а по Новосибирской области динамика еще более высокая — 74%. Причиной роста, по его мнению, стало восстановление банковского канала. «В прошлом году сотрудничество банков и страховых компаний получило активное развитие в рамках «банкострахования» — в таких сегментах, как накопительное страхование жизни, страхование клиентов банков от несчастного случая и риска потери работы», — поясняет собеседник. Впрочем, этот инструмент лишь помог удержать рынок от дальнейшего падения, полагает заместитель директора новосибирского филиала ОАО «АльфаСтрахование» по розничному бизнесу Дмитрий Ерзин. «На фоне оздоровления кредитного сектора продолжилась тенденция снижения страховых тарифов, из-за этого в целом уровень страховых премий по отношению к 2009 году практически не изменился», — убежден господин Ерзин.

В сегменте автокаско и ОСАГО такого заметного рывка, как в банковском страховании, нет. Не помогла и программа утилизации. «Новосибирский филиал увеличил премии по



По оценкам экспертов, одним из наиболее динамично растущих направлений рынка стало страхование жизни. ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

ОСАГО на 13%, но мы не заметили существенного влияния госпрограмм на сборы по моторным видам страхования», — поделился наблюдениями Дмитрий Ерзин. С выводами коллеги согласен и Александр Маханьков. По его мнению, рост продаж новых автомобилей, в том числе за счет госпрограмм стимулирования спроса, не может компенсировать потерю бизнеса по автомобилям, приобретенным в кредит в 2007-2008 годах и страховавшимся по условиям договора с банками. «После погашения задолженности значительная часть владельцев перестает страховать свои машины, что отражается на объемах премии по отрасли», — добавляет господин Маханьков.

По оценкам экспертов и самих участников рынка, направления автокаско и ОСАГО остаются высокоубыточными для страховщиков. Сейчас убыточность по ОСАГО достигает 65%, и Минфин обсуждает возможность увеличения базовой ставки по ОСАГО при росте лимитов выплат по имуществу, здоровью и жизни. «Повышение лимитов выплат по ОСАГО действительно выгодно как страховщикам, так и их клиентам, ведь в России существует уже достаточно большой парк транспортных средств, ремонт которых при значительных повреждениях достигает или превышает даже 400 тыс. руб. (лимит по «железу», предлагаемый Минфином)», — полагает Александр Маханьков. По его мнению, не удовлетворяет современным требованиям и лимит выплат по жиз-

ни и здоровью — сейчас это 160 тыс. руб. на каждого пострадавшего. «Но повышение лимитов выплат должно найти отражение в справедливом тарифе, необходимом для обеспечения устойчивых, надежных выплат», — подчеркивает собеседник.

В результате, как подсчитали страховщики, тарифы на «автогражданку» могут вырасти в полтора раза и более. Клиенты тем временем выбирают наиболее доступные продукты, предпочитая дорогому каско демократичное ОСАГО: по статистике ФССН, в Новосибирской области премии по автокаско в 2010 году сократились на 1,9%, по ОСАГО — выросли на 6,8% по отношению к 12 месяцам 2009 года. По СФО премии по каско увеличились на 3,8%, по ОСАГО — на 5,7%, а в целом по России рынок автокаско вырос всего на 1%, ОСАГО — на 6,8%.

До сих пор при выборе продукта ценовой фактор остается одним из основных, отмечают участники рынка. По словам Дмитрия Ерзина, зачастую клиенты склонны игнорировать такие моменты, как набор покрываемых рисков и сопутствующий сервис. При этом, по его мнению, информированность клиентов растет: через процедуру получения страховой выплаты прошло уже много людей, и на своем опыте они смогли понять достоинства и недостатки страховой услуги. «Информация о качестве полученных страховых услуг активно циркулирует на рынке и передается от потребителя к потребителю, и у многих страхователей уже есть понимание,

что качественная страховая услуга, как и любой продукт, стоит соответственно», — поясняет он. Что касается корпоративных клиентов, которых кризис научил не просто считать деньги, но и экономить, то для них вопрос наилучшей цены все чаще решается за счет проведения тендера, добавляет страховщик.

Весь год страховые компании тщательно контролировали свои расходы, сократив траты на рекламу, открытие новых офисов и в ряде случаев на оплату сотрудникам. В 2011 году главным фактором, влияющим на развитие страхового рынка в целом по стране, по мнению заместителя генерального директора «Эксперт РА» Павла Самиева, станет изменение системы регулирования страховых компаний, а также принятие целого ряда законопроектов в сфере введения новых обязательных видов страхования и упорядочивания добровольных видов.

Александр Осин прогнозирует дальнейшую консолидацию сибирского страхового рынка. Этому, по его мнению, будет способствовать принятый закон об увеличении уставного капитала страховых компаний и возможный новый закон о качестве активов, которые повлекут за собой дальнейшее сокращение числа страховых компаний и повышение финансовой устойчивости рынка. Аналитик надеется, что закон об ОПО будет доработан и «правила игры станут наконец совершенно понятны». Вероятно и повышение региональных коэффициентов по ОСАГО на 20-30% (к аналогичному периоду прошлого года). Приоритетными, по его мнению, станут такие виды страхования, как медицинское страхование — по причине реформы ОМС, автострахование — за счет увеличения объема продаж новых автомобилей, страхование имущества, и развитие страхования жизни. «Но явного, единственного «локомотива» роста рынка в 2011 году не будет», — отмечает аналитик. Говоря о конкретных результатах по итогам 2011 года, господин Осин предполагает, что страховые компании смогут получить рост премии по рынку на уровне около до 30% (к аналогичному периоду прошлого года) в рамках наметившегося тренда и в соответствии с оценками страховых компаний. Сами участники рынка в текущем году делают ставки на рост сборов по ОСАГО, а также, в связи с оживлением строительного рынка и механизма ипотеки, ипотечное страхование.

Яна Янушкевич



Новосибирск Красный проспект 37 (383) 222 66 37

BOSS
HUGO BOSS