

банк

Корпоративный сегмент подрастет

несмотря на сложную ситуацию на рынке

юрилица
Эксперты банковского рынка отмечают снижение кредитной активности компаний и указывают на то, что рост рынка корпоративного кредитования в Северо-Западном регионе отстает от темпов роста по стране в целом. Однако по прогнозам рост рынка кредитования корпоративных клиентов в денежном эквиваленте в Петербурге по итогам 2012 года может составить 15%.

По словам управляющего филиалом ОАО «Транскредитбанк» в Петербурге Елены Кондратьев, рынок корпоративного кредитования за девять месяцев 2012 года увеличился на 12,9%, до 1,148 трлн рублей. Геннадий Ветров, председатель правления Энергомашбанка, отмечает, что рынок в денежном эквиваленте за два года вырос не менее чем на 100%. «К сожалению, рост в количественном эквиваленте не так существен, поскольку количество новых юридических лиц в регионе за последние год-два выросло не более чем на 25 процентов. Однако наши клиенты совершили определенный рывок в своем развитии, что и сказалось на увеличении сумм кредитов», — рассказал он.

По мнению регионального директора Северо-Западного филиала Росбанка Ильи Злункина, рост рынка кредитования корпоративных клиентов в денежном эквиваленте в Петербурге по итогам 2012 года может составить 15%. По словам заместителя руководителя Северо-Западного регионального центра — старшего вице-президента ОАО «Банк ВТБ» Владислава Трофимова, активность и частных компаний, и государственных корпораций снижается, мно-



В условиях нестабильной экономической ситуации многие компании вынуждены сокращать свои инвестиционные программы

гие инвестиционные программы секвестрированы или даже приостановлены. В условиях определенной экономической ситуации у предприятий сохраняются тревожные ожидания. Многие компании уже столкнулись с ограничением спроса на свою продукцию. «Как следствие, мы наблюдаем снижение кредитной активности заемщиков, поскольку брать кредиты и наращивать объемы выпуска, которые не может потребить рынок, да еще и нести обязательства по кредитам нецелесообразно, и на такие шаги никто не идет,

— рассказал он. — Мы прогнозируем замедление темпов роста сегмента корпоративного кредитования на Северо-Западе в 2012 году по сравнению с 2011 годом и ожидаем увеличения портфеля банков в сегменте в пределах 12–17 процентов. При этом рост рынка корпоративного кредитования в Северо-Западном регионе отстает от темпов роста по стране в целом. Объем кредитного портфеля корпоративного сектора банка SIAB на данный момент составляет 4,3 млрд рублей. «Мы прогнозируем увеличе-

ние объема выданных кредитов для юридических лиц, при этом его доля в общем кредитном портфеле снизится за счет роста розничной доли», — заявили президент-председатель правления банка SIAB Галина Ванчикова. По мнению участников рынка, условия предоставления кредитов в последнее время не менялись. «Мы всегда взвешенно подходим к оценке принимаемых рисков, ведем консервативную кредитную политику и не работаем с компаниями, продемонстрировавшими низкую

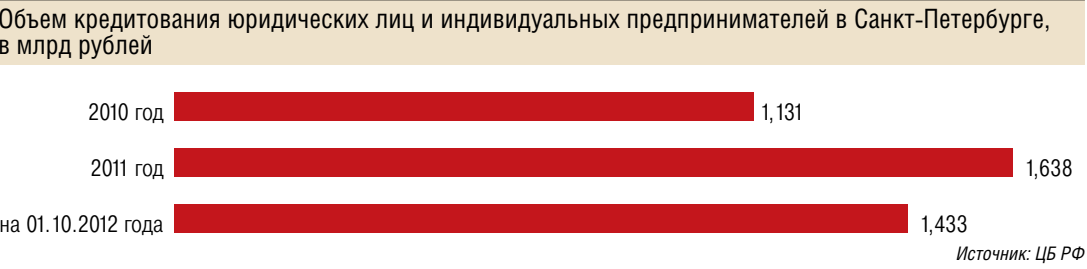
эффективность управления финансовыми потоками во время кризиса, свою неустойчивость. Мы не видим необходимости в мерах по ужесточению такой политики. При этом мы понимаем, что работаем в высококонкурентном сегменте рынка, где борьба за качественного заемщика с прозрачным бизнесом очень серьезна», — подчеркнул Владислав Трофимов. «В целом в 2012 году со стороны корпоративного сегмента мы наблюдали рост потребности в финансиро-

вования в целом замедлился. Главным образом, это произошло по причине роста стоимости финансовых ресурсов. В настоящий момент существует неопределенность с дальнейшим развитием экономической ситуации, поэтому компании и банки более осторожно относятся к инвестициям. Возросшая стоимость кредитования для компаний означает рост требуемой отдачи на капитал, а в период экономического спада рост показателей эффективности труднодостижим. Компаниям приходится более скупственно подходить к проработке своих инвестиционных программ и уменьшать объемы внешних заимствований для сокращения долговой нагрузки и повышения эффективности», — рассказал Илья Злунин. По его словам, в период кризиса с рынка ушло значительное количество неэффективных компаний различных секторов, которые кредитовались в различных банках, в том числе и в Росбанке. Основные сложности возникли с компаниями строительного сектора. «Мы активно работаем над сокращением проблемной задолженности. Методы в каждом случае индивидуальны: реализация залогов, наложение арестов на другое имущество акционеров, уступка задолженности с дисконтом, банкротство и так далее. В результате этой планомерной работы доля

просроченной задолженности неуклонно сокращается», — рассказал он. По словам Владислава Трофимова, в целом после кризиса 2008–2009 годов банки скорректировали подходы к своей кредитной политике, сфокусировались на менее подверженных кризису отраслях, продуктах с меньшим уровнем риска, принимая более качественные залого. «С просроченной задолженностью у нас достаточно стабильная ситуация. Если экономическое положение заемщика ухудшается, мы стараемся идти навстречу клиенту, найти общие пути выхода из кризисных ситуаций, выработать совместно с заемщиком предложения, которые позволили бы поддержать или восстановить его платежеспособность. В случае же если это недобросовестные заемщики и принято решение о прекращении сотрудничества с клиентом, то банк использует в работе весь комплекс мер, предусмотренных действующим законодательством», — уточнил он. Геннадий Ветров рассказал, что доля просроченных кредитов юридических лиц в банке не превышает нормативное значение, с каждым кредитом ведется индивидуальная работа. В процессе кредитования возникновение просроченной задолженности неизбежно и зависит сферы деятельности заемщика, его

взаимоотношений с поставщиками и контрагентами. «На наш взгляд, одна общая проблема существовала и будет существовать: клиенты не всегда могут рассчитать соотношение между желаемой суммой кредита и фактической максимальной суммой, которую они могут обслуживать без какого бы то ни было ущерба для развития собственного бизнеса. И банк в таких случаях выступает „финансовым учителем“, рассчитывая за клиента такие кредитные суммы, которые не навредят и не приведут к фатальным последствиям. Банки заинтересованы в возврате кредитных средств, а не в изъятии и реализации залогов», — считает он. Елена Кондратьев считает, что новых проблем на рынке корпоративного кредитования не появилось. В той или иной мере сохраняются тенденции 2010–2011 годов. Это высокая конкуренция среди банков за качественных заемщиков при низком спросе на кредитные средства со стороны юридических лиц, а также отсутствие длинных и дешевых пассивов в банковской системе, которое сдерживает развитие долгосрочного кредитования. Со стороны заемщиков — низкий уровень проработки проектов и нежелание вкладывать собственные средства на инвестиционной фазе.

ВАРВАРА СТЕПАНОВА



Ипотека сместилась на первичный рынок

Средняя ставка по кредитам на жилье составляет 13 процентов

недвижимость

По предварительным итогам 2012 года ведущие ипотечные российские банки до 30–50% увеличили долю ипотечных кредитов на первичном рынке от общего кредитного портфеля.

По словам Екатерины Базилевской, руководителя центра ипотечного кредитования филиала Абсолютбанка в Петербурге, весь 2012 год развитие рынка ипотеки происходило активно и последовательно. Ведущие ипотечные банки предлагали интересные ставки (около 12%) и увеличили портфели относительно 2011 года более чем на 50%. «Основная тенденция этого года — активность банков на первичном рынке, совместные программы с застройщиками дали возможность банкам увеличить долю ипотечных кредитов на первичном рынке до 30–50 процентов от общего кредитного портфеля», — рассказала она. Например, крупнейший государственный банк России Сбербанк за десять месяцев 2012 года предоставил жителям Северо-Западного региона 14,7 тыс. жилищных кредитов на сумму более 22 млрд рублей. По словам Александра Дорогова, директора управления по работе с партнерами Северо-Западного банка Сбербанка России, по сравнению с аналогичным периодом 2011 года объемы жилищного кредитования банка увеличились в 1,4 раза. Средний размер кредита на приобретение жилья в банке по региону в целом составил 1,5 млн рублей при среднем сроке кредитования 13 лет.

По данным специалистов банка «Санкт-Петербург», рынок ипотечного кредитования продолжил расти примерно на 30% по сравнению с предыдущим годом. «По опти-



Доход потенциальных заемщиков все еще не поспевает за ростом цен на квадратный метр

мистичным оценкам, годовой показатель роста рынка составит более 40 процентов. Из тенденций — последние несколько месяцев практически все крупные банки повышали процентные ставки по ипотечным кредитам, что коренным образом отличается от тенденций прошлого года. В среднем рост ставок составил 0,5–1 процент, а средняя ставка по ипотеке приблизилась к 13 процентам годовых. Кредитование первичного рынка росло опережающими темпами по сравнению с кредитами на «вторичку», — рассказали в банке.

Ирина Илясова, региональный директор Delta Credit в Северо-Западном федеральном округе, рассказала, что по прогнозу банка в первом полугодии 2012 года объем новых ипотечных кредитов в РФ по рынку составит 410 млрд рублей, а по факту объемы выданной ипотеки достигли 429 млрд рублей. «Сентябрь и октябрь прошли в ожидании продавцов квартир роста цен на вторичном рынке недвижимости, но этого не произошло. Ноябрь показывает себя активнее, чем начало осени, но не так активно, как в прошлом году», — уточнила она.

Однако несмотря на рост объемов ипотечного кредитования на рынке сохраняются и ряд проблем. Основная — это отсутствие роста платежеспособности населения и снижение доступности ипотеки в целом по России. Доходы заемщиков не успевают за ростом стоимости квадратных метров. «В третьем и четвертом кварталах из-за экономической ситуации в стране наметилась тенденция повышения ипотечных ставок на 0,25–0,5 процента, что также уменьшает доступность жилья. Государственная политика должна быть направлена на увеличение ликвидности и уменьшение стоимости долгосрочных финансов на межбанковском рынке, что приведет к снижению ипотечных ставок и сделает ипотеку доступной более широкому кругу россиян», — считает Екатерина Базилевская.

Решить эту проблему можно в том числе и с помощью изменения законодательства, которое регулирует сферу ипотечного кредитования.

По словам Ирины Илясовой, необходимо дальше развивать законодательную базу, которая действительно работала бы на заемщика. Сейчас есть обратные примеры: принимаются populistские решение в ущерб добросовестным заемщикам. Яркий пример — обнуление долга при взыскании и продаже недвижимости. С точки зрения популизма звучит очень хорошо: заемщик не заплатил — банк простил долг. А на самом деле банк получает убыток, который приходится покрывать за счет доходов от тех, кто исправно платит по своим кредитам.

«Еще один пример — законодательно закреплённая отмена запрета на досрочное погашение клиентом ипотечного кредита. Отмена возможности моратория для клиента за-

ставляет кредитную организацию повысить ставку для всех заемщиков, так как возникают дополнительные трудности с прогнозированием прибыльности своего продукта. Раньше, если вы приходили к нам и говорили, что хотите получить ипотечный кредит и при этом не будете его гасить досрочно в течение пяти лет, банк мог дать вам процентную ставку ниже, чем тем, кто собирается гасить ипотеку досрочно. А сейчас возможности выбрать нет: даже если вы хотите получить ниже ставку, банк не может ее дать, так как нет моратория на досрочное погашение. Во многих европейских странах и США есть мораторий на досрочное погашение для ипотечных кредитов», — сказала она.

Есть практика Роспотребнадзора касательно комиссии за выдачу кредита. Доход банка состоит из комиссии и процентных ставок. «Суть нашего бизнеса в том, что банк может предложить вам интересные опции, чтобы снизить процентную ставку, но при этом нужно внести единовременный платеж. Надзорные ведомства постоянно заявляют о борьбе с банковскими комиссиями. Но отмена комиссии не означает, что расходы банка сократились! И если банк не берет комиссию, то он закладывает это в процентную ставку. И когда чиновники ссылаются на европейскую практику с низкой стоимостью ипотеки, то делают это не совсем корректно. В той же в Германии процентная ставка

равна 5–6 процентам, но там банки взимают комиссию и есть мораторий на досрочное погашение. Получается, что после введения моратория на досрочное погашение и комиссии создаются условия, при которых банкам очень трудно предложить низкую ставку», — объяснила Ирина Илясова. Требования к клиентам у петербургских банков для выдачи ипотечного кредита довольно стандартны, ключевые ограничения касаются возраста потенциального заемщика (стандартно — 21–60/65 лет), наличия первоначального взноса (от 15% от стоимости квартиры), стажа на последнем месте работы (от 3–4 месяцев), отсутствия отрицательной кредитной истории.

Банки разрешают тратить на ипотечный платеж не более 40–50% от общего дохода семьи заемщика за вычетом уже существующих обязательств. Заемщик должен выбрать объект недвижимости, удовлетворяющий требованиям банка. На вторичном рынке это обычно квартира с понятными правоустанавливающими документами и юридически чистой историей. На первичном рынке объект должен быть выбран строго из перечня аккредитованных застройщиков, имеющих партнерские отношения с банком. Ипотека становится более массовым продуктом, соответственно, под указанные требования подходит значительная доля клиентов.

ВАРВАРА СТЕПАНОВА

ForexClub

15 НЕДЕЛЬ ПРИЗОВ

Участвуй в акции, зайди на сайт www.fxclub.org

Главный приз – автомобиль!

Организатором акции является ЗАО «ИнвестАгент», официальный представитель Forex Club International Limited на территории РФ. Период проведения акции – с 01.11.12 по 22.02.13. Сроки розыгрыша призов, информацию об организаторе акции, о правилах проведения, о призовом фонде акции, о количестве призов или выигрышей, о сроках, месте и порядке получения призов и выигрышей смотрите на www.fxclub.org. Торговля на финансовых рынках является рискованной и может не подходить каждому.

www.fxclub.org

Санкт-Петербург
ул. Марата 69-71
(812) 449-69-00