

66 → «B2b-маркетинг в данном случае — это выстраивание отношений с инвесторами, активная работа с ними в других регионах России и за рубежом, пиар своих возможностей и достижений. В том числе и маркетинг региона на федеральном уровне, для федеральной власти, которая решает, чьи проекты приоритетно поддерживать. Калужская и Белгородская области — яркие примеры того, как регионам удалось очень эффективно продвигать себя и привлечь множество инвесторов, новых проектов и специалистов», — говорит Роман Осипов.

Дмитрий Ялов говорит, что в Ленобласти уже видят результаты регионального маркетинга: «Из числа посетителей „Инвестиционного портала“ Ленинградской области как минимум два реальных инвестора в неделю обращаются в наше Агентство экономического развития. Те, чьи проекты в дальнейшем агентство сопровождает», — говорит областной вице-губернатор.

Агентство стратегических инициатив России рекомендовало «Инвестпортал» Ленобласти другим регионам в качестве примера успешной работы, но господин Ялов замечает, что маркетинг действителен только в комплексе. «Невозможно сделать только хороший сайт или только принимать участие в выставках и получать хороший маркетинговый эффект. Надо действовать по всем направлениям: вести переговоры, ездить на отраслевые выставки, проводить инвестиционные презентации региона, участвовать в крупных выставках и форумах, общаться со средствами массовой информации, развивать сайт. Только тогда все эти мероприятия в комплексе принесут успех», — уверен чиновник.

Профессор Давид Баркан считает, что потенциалом для развития российских регионов является сотрудничество с наиболее смелыми зарубежными компаниями, которые рискнули бы сейчас прийти в Россию. «Маркетинг российских регионов должен быть четко направлен за рубеж — по большому счету, в России все находится в одинаковом положении. Умный региональный маркетинг не требует значительных затрат: это в первую очередь участие в зарубежных выставках и форумах под лозунгом „Любая война кончается миром“. На Западе много людей, которые готовы рисковать и которым интересен бескрайний российский рынок. Если регионам есть на что опираться — реальные замыслы, научный потенциал местных вузов, стартапы, — нужно начинать продвигать себя в это непростое время. Как минимум за рубежом оценят этот смелый ход», — считает господин Баркан.

Он советует формировать команду региональных маркетологов из умных экономистов, которые обязательно должны блестяще знать английский язык, они смогут определять конкретную страну для продвижения региона и будут готовы к большой работе с бизнес-ангелами и рисковыми фондами.

В качестве иллюстрации больших возможностей для российских регионов в существующей кризисной ситуации Давид Баркан приводит высказывание Коносуке Мацуситы, основателя Matsushita Electric (бренды Panasonic, Technics, National): «Хорошие времена — это хорошо, а плохие — еще лучше». ■

БАНКИ В ТРУДНЫХ УСЛОВИЯХ

НОВЫЙ КУРС ЦЕНТРОБАНКА, НАПРАВЛЕННЫЙ НА УКРЕПЛЕНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И ВЫМЫВАНИЕ СОМНИТЕЛЬНЫХ ИГРОКОВ, А ТАКЖЕ ОБЩЕЕ УХУДШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОНЪЮНКТУРЫ ЗАСТАВЛЯЮТ БАНКИ БЫТЬ СДЕРЖАННЫМИ И ОСМОТРИТЕЛЬНЫМИ. ВРЕМЕНА, КОГДА ИГРОКИ АКТИВНО НАРАЩИВАЛИ ПОРТФЕЛИ, ПРОШЛИ, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. ТЕПЕРЬ ВО ГЛАВЕ УГЛА СОИЗМЕРЕНИЕ ДОХОДНОСТИ И РИСКА.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Ослабление рубля вследствие политической ситуации на Украине сыграло на руку российским банкам. В первом квартале 2014 года активы системы выросли на 3,4% и на 1 апреля составили 59,4 трлн рублей, сообщает «РИА Рейтинг». По оценкам экспертов агентства, валютная переоценка добавила примерно 2,3% к темпам прироста активов в первом квартале, в соответствующем периоде 2013 года рост был на уровне 0,7%.

Тем не менее банковский сектор РФ не мог не ощутить кризисных явлений, в том числе и геополитических: объем вкладов физических лиц за первый квартал снизился на 2,3%, тогда как годом ранее рост был 3,4%. По мнению аналитика «Финам» Антона Сороко, отток продиктован двумя основными факторами: во-первых, «чистой» данного рынка со стороны ЦБ РФ, которая началась осенью прошлого года. Только в апреле Центробанк отозвал лицензии у трех московских банков (Национальный банк развития бизнеса, «Местный кредит» и «Западный»). Во-вторых, эскалацией геополитического конфликта на Украине, которая привела к росту оттока капитала из страны (более \$50 млрд с начала 2014 года).

Многие клиенты предпочли во время украинского кризиса либо не нести средства в кредитные организации, либо инвестировать в недвижимость, отмечает аналитик «Инвесткафе» Михаил Кузьмин. Пока тенденция остается негативной, но ЦБ уже принимает решения, которые в перспективе нескольких месяцев могут привлечь дополнительных вкладчиков: ключевая ставка была повышена до 7,5%, что должно с небольшим лагом сказаться на депозитных ставках, а значит, и на интересе к депозитным продуктам, считает Сороко.

КОГДА НЕТ ДЕНЕГ Отток вкладов осложняет ситуацию с ликвидностью. Учитывая, что доступ к внешним заимствованиям сейчас осложнен, депозиты физических и юридических лиц являются основным источником пополнения средств для банков. В конце марта был отмечен рекордный объем операций предоставления ликвидности со стороны ЦБ: коммерческие банки получили 5,03 трлн рублей (максимум декабря 2013 года — 4,79 трлн рублей), отмечает региональный управляющий «БКС Премьер» Никита Демидов. Рост предоставления ликвидности ЦБ вызван и проводимыми регулятором операциями по поддержанию волатильности курса рубля в рамках курсовой политики. Ситуация на Украине значительно усилила ослабление рубля. Для сдерживания паники на ва-

лютом рынке ЦБ прибегнул к рекордным валютным интервенциям, и в результате в марте спрос банков на ликвидность заметно вырос.

По прогнозам ЦБ, максимальный объем обязательств банков перед ЦБ к концу года должен был составить 5 трлн рублей, и досрочное достижение этого уровня уже в первом квартале потребует ответных действий регулятора и введения новых инструментов рефинансирования, в частности, кредитов на срок до трех лет под залог инвестиционных проектов как с использованием госгарантий, так и без, добавляет господин Демидов.

«Это хорошее начало, — комментирует обещание ЦБ выделить крупным банкам с капиталом от 50 млрд рублей инвестиционные кредиты на срок до трех лет председатель правления Абсолют-банка Андрей Дегтярев. — Сейчас банкам, которые финансируют наиболее значимые инвестпроекты, необходимы инструменты рефинансирования или же льготы, учитывающие региональные и отраслевые составляющие». По словам банкира, с середины года также должен вступить в силу закон о секьюритизации финансовых активов. В условиях, когда качество заемщиков падает и банки вынуждены увеличивать резервы по кредитам и, как следствие, ужесточать условия кредитования, он позволит привлечь дополнительное финансирование, нарастить и удлинить кредиты и снизить ставки.

Обычно дефицит ликвидности особенно тяжело переживают банки третьего эшелона, тогда как крупные банки уже давно адаптировались к этой «рыночной реальности», говорит директор по розничному бизнесу Северо-Западной дирекции Росбанка Алексей Главатских. По его словам, с учетом дополнительной ликвидности ЦБ на рыночных условиях острой системной проблемы с фондированием на рынке не наблюдается.

НИЗКАЯ МАРЖА — ДОРОГИЕ КРЕДИТЫ В разрезе кредитования ситуация для российских банков остается непростой. Ослабление экономического роста и меры, принятые ЦБ РФ для сдерживания роста потребительского кредитования, скорее всего, будут способствовать умеренному росту кредитных портфелей, считают эксперты «ВТБ Капитал». Рост кредитов в первом квартале на 5%, в том числе, был обусловлен девальвацией рубля на 8%. В то же время есть риск ухудшения качества активов на фоне более слабых макроэкономических условий, что может отразиться на росте отчислений в резервы, отмечают аналитики компании.

«Галопирующее наращивание кредитных портфелей для отрасли в целом уже отходит на второй план. Во главу угла ставится соизмерение соотношения доходности и уровня риска клиента и его отрасли», — обращает внимание советник в Северо-Западном региональном центре Райффайзенбанка Алексей Богатов. С ростом ключевой ставки банковская маржа, особенно в сегменте крупных корпоративных клиентов, существенно сократилась, отмечает он. А значит, кредиты будут дорожать.

Спрос на кредиты со стороны корпоративного сектора есть, что вызвано закрытием внешних рынков и удорожанием привлечений. Но учитывая, что многие предприятия сократили свои инвестиционные планы на 2014 год, а также принимая во внимание невысокие прогнозные темпы роста промышленного производства, со стороны реального сектора он не будет очень большим.

В розничном кредитовании спрос на кредиты сохраняется инерционный с тенденцией к затуханию, отмечает господин Демидов. Это связано как с замедлением темпов реальных доходов россиян, так и с высокой закредитованностью экономически активного населения. Модель финансового поведения смещается от потребительской к сберегательной.

Основным драйвером развития розничного рынка в 2014 году будет залоговое кредитование — ипотека и автокредиты, считает господин Богатов. В этих сегментах качество заемщиков выше, а риски существенно ниже, при этом маржинальность бизнеса находится на приемлемом уровне. «Волатильность рубля подстегнула интерес населения к недвижимости как средству инвестирования. Покупательная способность денег снижается, цена в отдельных сегментах жилой недвижимости демонстрирует рост, поэтому россияне стремятся эффективно инвестировать свободные средства, используя ипотечные инструменты», — говорит господин Главатских.

Татьяна Хондру, заместитель председателя правления «Ренессанс Кредит», также считает, что ипотека станет самым быстрорастущим сегментом с годовыми темпами роста около 30%. Все остальные сегменты, особенно POS-кредитование, покажут гораздо более скромный результат. В целом рынок розничного кредитования увеличится за год примерно на 18%, считает госпожа Хондру. Антон Сороко полагает, что рост в потребительском кредитовании будет не более чем 20–25%, а корпоративный сектор вырастет на 10–12%. → 71