Нестабильность в экономике делает востребованными услуги по финансовому консалтингу, особенно при разработке антикризисных мер и по налоговому законодательству | **14**

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Ф Финансы

Среда 30 июля 2014 №132 (5405) ug.kommersant.ru 16+

14 Ряд игроков, ориентированных на малый и средний бизнес, отмечают рост спроса на лизинговые услуги

15 Банки все чаще становятся объектами кибератак. И это заставляет их постоянно совершенствовать системы безопасности

Популярность структурных инвестиционных продуктов среди частных инвесторов постоянно растет — это финансовый инструмент, позволяющий при любых колебаниях рынка сохранить и приумножить свои инвестиции. Также растет и количество компаний, действующих на рынке структурных инвестиций. Усиление конкуренции за инвесторов между банками и инвестиционными компаниями побуждает участников рынка разрабатывать новые формы структурных продуктов, в том числе рассчитанные на массовый сегмент инвесторов.

Рискам придадут структуру

—инвестиции—

Безопаснее опциона, доходнее депозита

Сегодня структурный продукт (СП) входит в базовый комплект продуктов не только инвестиционных компаний, но и большинства банков. По оценкам аналитиков, объем продаж структурных продуктов за последний год вырос примерно на 20%. Ассортимент СП разнообразен, но все их разновидности отталкиваются от одной базовой модели: общая сумма инвестиций клиента делится на неравные части. Основная часть средств (от 80% до 90%) вкладывается в высоконадежные финансовые инструменты, например банковские депозиты, облигации и т. п. Доходность их невысока, но базовую сумму и небольшой процент клиент получит при любой ситуации на фондовом рынке. Остальные средства вкладываются в производные финансовые инструменты (опционы, фьючерсы), которые имеют высокие риски, но при благоприятной рыночной ситуации позволяют получить высокий доход. «Эти продукты очень популярны,— отмечает директор Ростовского филиала ИК «Атон» Максим Худин,— так как позволяют получить большую доходность, чем депозиты, в то же время участвовать в росте/снижении стоимости любого актива».

По словам директора по инвестициям компании QB Finance Дмитрия Лепешкина, главным достоинством структурных инвестиций является то, что «большинство из них предполагают прежде всего защиту капитала, что так важно для инвесторов в наше неспокойное время».

«Структурные продукты тем и хороши, что их можно сформировать практически для любого поведения рынка: растущего, падающего, стоящего на месте, имеющего высокую волатильность. Это можно сделать за счет опционной (рискованной) части структурного продукта»,— дополняет Александр Потавин, главный аналитик ООО «Управление сбережениями». Рост интереса к структурным продуктам стимулируется, таким образом, нестабильностью финансовых рынков и общемировой тенденцией к снижению депозитных ставок.

Портрет инвестора

Конкуренция на рынке структурных инвестиций побуждает игроков не только предлагать новые формы СП, разрабатывать индивидуальные стратегии «под клиента», но и расширять линейку СП в сторону доступности для более широкого круга инвесторов. Еще в 2010–2011 годах СП позиционировался как инвестиционный инструмент для состоятельных людей, а ассортимент СП был довольно скудным. Стоимость «входного билета» на рынок структурных инвестиций составляла в среднем 1 млн руб., что было доступно очень ограниченному количеству инвесторов. Сегодня этот финансовый инструмент входит в базовый комплект продуктов инвестиционных компаний и банков и считается доступным для среднего класса, имеющего сбережения, речь уже идет о сумме от 100 тыс. руб.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Объем продаж структурных продуктов за последний год вырос примерно на 20%

«Большинство пользователей составляют розничные инвесторы, привыкшие хранить деньги в депозитах, но при этом желающие получать большую доходность от инвестиций при отсутствии (или минимальных) рисков»,— рассказывает Николай Солабуто, управляющий директор УК «Финам Менеджмент». Начальник управления частного банковского обслуживания банка «Глобэкс» Арсений Волынов дополняет портрет современного инвестора: «Типичный портрет инвестора — клиент, готовый разместить свободные денежные средства на срок от одного года, имеющий опыт покупки акций, облигаций и ПИФов, желающий получить доход больше, чем по депозиту». Эксперты прогнозируют, что с ростом конкуренции, усилением позиций среднего класса и повышением финансовой грамотности населения структурные продукты будут доступны все более широким массам инвесторов.

Выбирая «свой» продукт

«Техническим» преимуществом СП для клиента является то, что ему вовсе не обязательно разбираться в рыночных процессах, эту задачу берет на себя инвестиционная компания. Однако эксперты считают, что более высокий уровень финансовой грамотности позволяет инвестору получать более высокую прибыль. Инвестируя в СП, «продвинутый» клиент может выбирать приемлемый для себя уровень риска. Помимо традиционного базового продукта со 100%-ной защитой капитала, можно сформировать более рискованный инвестиционный портфель. Например, с 5% или 10% возможных потерь. Потенциал доходности таких продуктов более высок, при этом риски не превышают запланированных потерь.

Структурный портфель может включать в себя как российские акции, облигации, сырье, недвижимость, так и диверсифицировать инвестиции по странам: Россия, США, ЕС, БРИК, Азия и т. д., отмечает Александр Потавин. «Ожидаемая доходность структурного портфеля будет зависеть от готовности инвестора к риску, от срока, на который делается инвестирование средств. Например, 90% средств вкладывается в облигации, 10% направляются в покупку опционов. В этом случае вполне можно сделать портфель с потенциальной доходностью порядка 18–20% годовых»,— комментирует эксперт.

Грамотный инвестор в рамках структурированного портфеля может с минимальным риском делать ставки на инвестиционные продукты в краткосрочной и долгосрочной перспективе. «Поскольку структурные продукты с полной защитой капитала позволяют зарабатывать на рыночных движениях без риска получения убытка, обострение ситуации вокруг Украины в марте вызвало всплеск интереса инвесторов к данному инструменту,— рассказывает Николай Солабуто,— так как инвесторы, с одной стороны, опасались продолжения обострения ситуации, а с другой — понимали, что рынок очень дешев».

«Во что инвестировать, зависит от нескольких факторов, среди основных — терпимость клиента к риску, его существующий портфель инвестиций, возраст клиента, временной горизонт инвестиций, пожелания по ликвидности, ожидания по доходности, сумма и валюта инвестиций. После оцен-

с 16

Ценные бумаги поддержат ипотеку

—инструменты—

Замедление темпов роста экономики, с одной стороны, сказывается на платежеспособности населения и его кредитной активности, а с другой, усиливает привлекательность недвижимости как инструмента долгосрочного инвестирования. В такой ситуации рынок ипотеки можно развивать за счет долгового финансирования, прежде всего эмиссии ипотечных ценных бумаг (ИЦБ).

Банкам нужны источники фондирования

В 2013 году на общем фоне сокращения сделок с жилой недвижимостью число покупок жилья в ипотеку продолжает расти. В первом квартале 2013 года ипотечное кредитование впервые обогнало по темпам роста сегмент потребительских кредитов. По итогам года, по данным ЦБ РФ, рост объемов ипотеки составил 32,6%.

Однако в 2014 году вместе с дальнейшим замедлением темпов экономики снизилась и ипотечная активность банков. Спрос на ипотеку по-прежнему высок. Заместитель директора департамента ипотечного кредитования банка «Петрокоммерц» Дмитрий Шапочкин объясняет, что при высокой стоимости жилья и низких доходах населения ипотека является для большинства граждан единственной возможностью улучшить жилищные условия. Алексей Попович, заместитель начальника управления развития залогового кредитования Райффайзенбанка, также отмечает, что, хотя динамика рынка носит менее интенсивный характер, население по-прежнему заинтересовано в приобретении жилья. Рост рождаемости в последние годы сделал вопрос улучшения жилищных условий актуальным для многих семей, а материнский капитал в семьях с двумя детьми решил проблему первоначального взноса.

Но ипотека — «длинный кредит», банки выдают деньги на сроки до 30 лет. Сумма одного ипотечного займа в среднем составляет 1,5–2 млн руб. Для банков сложно (для некоторых — просто невозможно) удерживать на своем балансе большой объем таких кредитов. К тому же постоянно нужны новые объемы средств, для того чтобы выдавать новые ипотечные займы, развивать направление ипотеки, а стоимость заемных ресурсов для банков растет. Банки вынуждены фондировать ипотеку депозитами, привлеченными у населения, принимая на себя высокие процентные риски (вкладчик может изъявить желание закрыть свой вклад досрочно и т. п.). Можно пойти по пути внутрибанковских заимствований, но дорогое фондирование заставляет повышать процентную ставку по ипотеке.

«Ставка в размере 12–13% — психологический уровень для заемщика, после которого ипотека начинает восприниматься как дорогая»,— поясняет начальник управления долговых рынков департамента инвестиций и финансового консультирования «ВЭБ Капитал» Сергей Кадук. Эксперт считает, что секьюритизация (конвертирование ипотечных кредитов в ценные бумаги) — оптимальное решение, позволяющее найти необходимые средства на развитие направления ипотечного кредитования. Это эффективный механизм, превращающий среднесрочные и краткосрочные деньги инвесторов в долгосрочные ресурсы для ипотечных кредиторов. «Рост стоимости фондирования на протяжении последних лет, рост объемов выдаваемых ипотечных кредитов в 2010–2013 годах, также реализация программ АИЖК и Внешэкономбанка по приобретению ипотечных ценных бумаг повысили интерес банков к механизмам секьюритизации»,— резюмирует директор департамента ипотечного кредитования Росэнергобанка Сергей Мазурик.

Развитие рынка ИЦБ решает еще один немаловажный для ипотеки вопрос, считает вице-президент, руководитель по структурному финансированию и секьюритизации активов банка ВТБ24 Михаил Котерев, с помощью рынка долгового финансирования путем эмиссии ИЦБ можно не только стабилизировать, но и снизить стоимость ипотечного кредита. Участвуя в эмиссии ИЦБ, банки в меньшей степени нуждаются в дорогих заемных ресурсах, а значит могут позволить себе по-прежнему выдавать кредиты под 11–12,5%, не перешагивая психологический барьер в 13% годовых.

Как «работают» ИЦБ

Ипотечные ценные бумаги или ценные бумаги с ипотечным покрытием — один из инвестиционных продуктов. В его основе лежит пул ипотечных обязательств по кредитам. Упрощенно механизм рефинансирования ипотеки посредством ИЦБ можно объяснить следующим образом. Ипотечный кредит как финансовый инструмент представляет собой поток периодических фиксированных платежей, каждый из которых состоит из двух частей — процентной (платы за пользование кредитом) и амортизационной (идущей на частичное погашение баланса по кредиту). Банк-оригинатор (банк, осуществляющий эмиссию ИЦБ) выдает определенное количество однотипных ипотечных кредитов и формирует пул для выпуска ИЦБ. Обеспечением по ИЦБ выступают требования по договору ипотеки (основой его является залог недвижимого имущества). Эти бумаги затем покупает инвестор. Пока что их покупатели представлены в России в основном Пенсионным фондом (УК ВЭБа), АИЖК и управляющими компаниями негосударственных пенсионных фондов. Но объективно такие вложения средств могут быть интересны и частным инвесторам. Бумаги гарантируют владельцу получение с определенной периодичностью амортизационной части всех этих

с 16

финансы

Рост спроса на лизинговые услуги на юге отмечают ряд игроков, ориентированных на малый и средний бизнес. Однако работу с небольшими компаниям осложняет отсутствие у них достоверной и полной финансовой аналитики и сравнительно низкая прозрачность их бизнеса.

Лизинг для маленьких

—прогноз—

АНТОН БЕЛИЦКИЙ

МСБ наиболее часто берет в лизинг автомобильный транспорт и строительную технику

Исключения из правил

Согласно исследованию агентства «Эксперт РА», в прошлом году номинальный объем рынка лизинга в России сократился на 1,5%. По мнению директора Юго-Западного регионального филиала «Сбербанк Лизинга» Алексея Иванова, замедление темпов роста рынка связано с ухудшением общемировой и российской экономической конъюнктуры. Падение могло быть значительно больше, однако рынок поддержали авиакомпании, активно закупавшие новые лайнеры. Данный процесс продолжается и в нынешнем году, примеры подобных сделок есть в том числе в южных регионах. Например, в конце июня АК «Донавиа» взяла в лизинг у американской компании Capital Aviation Services самолет Airbus A319.

По данным «Эксперта РА», в прошлом году объем рынка лизинга в регионах ЮФО и СКФО, вопреки общероссийской тенденции, вырос. Рост составил 5%, а объем рынка превысил 58 млрд руб. В первую пятерку игроков по объему нового бизнеса (общая сумма заключенных за отчетный период договоров лизинга) на юге России вошли компании EUROPLAN, «CARCADE Лизинг», «Сименс Финанс», «РЕСО-Лизинг» и ГК «Балтийский лизинг».

Основную часть спроса на услуги лизинга формирует крупный бизнес, считает аналитик «Инвесткафе» Михаил Кузьмин. «Самые большие сегменты данного рынка — лизинг железнодорожной техники и авиационного транспорта»,— говорит эксперт. По оценке «Эксперта РА», в прошлом году объем российского рынка лизинга составил около 1,3 трлн руб. Объем сегмента железнодорожной техники превысил 452 млрд руб. (около 35% рынка), авиатранспорта — 223 млрд руб. (около 17% рынка). Грузовые автомобили расположились на третьем месте по величине рыночной доли — объем этого сегмента составил около 186 млрд руб. (14%).

Вместе с тем рост спроса на лизинговые услуги отмечают ряд игроков, ориентированных на малый и средний бизнес. Так, в первом полугодии нынешнего года общая сумма лизинговых сделок при участии ООО «ЗЕМКОМБАНК» выросла на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам учредителя ООО «МСБ-Лизинг» Тимура Ксенза, компания ежегодно наращивает обороты в среднем на 15–20% на фоне падающего рынка, а в случае роста экономики могла бы показать рост на уровне 35–50%.

Нужды малых

Стоит отметить, что местные игроки лизингового рынка, в отличие от дочерних компаний крупных банков, зачастую ориентированы именно на обслуживание предприятий МСБ. «Мы региональный банк со своими особенностями и возможностями, поэтому наши продукты интересны и привлекательны как раз для предприятий МСБ,— говорит председатель правления Земкомбанка Владимир Стадник.—Это суммы в диапазоне от 5 до 30 млн руб. с уникальными, подстроенными под конкретного клиента условиями. Мы предлагаем простые, понятные банковские продукты, которые могут вполне удовлетворить различные пожелания малого бизнеса».

Малый бизнес нуждается в основном в автомобильном транспорте и строительной технике, говорят участники рынка. «Мы специализируемся на специальной тяжелой технике и оборудовании, легковой автолизинг предоставляем по остаточному принципу, так как идея нашего бизнеса состоит в том, чтобы помогать создавать добавленную стоимость в экономике, а не потреблять ее,— говорит Тимур Ксенз.— В связи с этим номенклатура поставленной техники в этом году такова: автопогрузчики, автокраны, грузовые машины, автогрейдеры, сельскохозяйственные тракторы и навесное оборудование, производственные станки, коммунальная техника, пищевое оборудование и т. п.».

В Земкомбанке, который имеет устойчивые отношения со значительным числом аграрных предприятий юга России, активно развивается лизинг сельхозтехники. «Так как мы хорошо понимаем сельскохозяйственную отрасль и умеем работать с предприятиями этого сектора, особенно часто мы рассматриваем заявки по приобретению в лизинг сельхозтехники,— поясняет он.— Это тракторы, комбайны, прицепная техника, машины и агрегаты для переработки продукции. Не так давно мы оснастили одно из элеваторных хозяйств специализированным оборудованием для сушки и переработки зерна. Кроме этого, мы передаем в лизинг грузовой и легковой автотранспорт, строительные машины и оборудование».

Максимум прозрачности

«Среди проблем, с которыми сталкиваются лизинговые компании в сегменте МСБ, я бы выделил такой фактор, как узость рынка,— говорит Тимур Ксенз.— Слишком много финансовых институтов, предоставляющих финансирование или декларирующих этот процесс, и слишком мало качественных заемщиков. Поэтому необходимость верно оценить финансовое состояние и риски по проекту без качественной финансовой аналитики, которой у большинства малых предприятий в принципе нет,— одна из ключевых особенностей работы на данном рынке». «Как и любого кредитора, лизингодателя интересует устойчивость финансового положения лизингополучателя,— добавляет Владимир Стадник из Земкомбанка.— Рассматривая заявки малых предприятий, мы стараемся правильно оценить и применить данные как бухгалтерской, так и управленческой отчетности, чтобы и у собственника компании, и у лизингодателя была высокая уверенность в успешности проведения сделки».

«Первое, что необходимо,— это увеличить прозрачность бизнеса: юридическую, финансовую,— рассуждает Михаил Кузьмин.— Требования по отчетности, по финансовым показателям, скорее всего, будут ужесточаться в текущем году в связи с ситуацией в экономике и возросшими рисками».

Первые признаки этого процесса на рынке уже видны. «Мы не меняли требования к самим предприятиям, однако изменяем условия своих программ,— говорит Владимир Стадник.— Это связано с ужесточением кредитной политики банков в целом и с изменениями в экономике. Простые примеры — сокращение сделок с авансом по лизингу в размере 10% от стоимости предмета лизинга, более избирательный и осторожный подход к сделкам со сроком лизинга выше трех лет».

По мнению Михаила Кузьмина, несмотря на сложившуюся в настоящее время непростую ситуацию, в целом малый и средний бизнес остается достаточно перспективным направлением развития для лизинговых компаний. По словам Владимира Стадника, в настоящее время все планы банка связаны с ростом именно в сегменте малого и среднего бизнеса.«В стратегии ООО «ЗЕМКОМБАНК» на ближайшие три года лизинг играет значимую роль как один из перспективных продуктов. Мы рассматриваем его как возможную точку роста среди среднесрочных и долгосрочных продуктов для предприятий малого и среднего бизнеса»,— заявил Владимир Стадник.

Если говорить о рынке лизинга в целом, то компания «Сбербанк-Лизинг» до конца нынешнего года прогнозирует рост рынка на юге на 3–5%. Он произойдет в основном за счет дорожного строительства, связанного с созданием инфраструктуры для проведения Чемпионата мира по футболу в 2018 году, считают в «Сбербанк-Лизинге». Рассчитывают участники рынка и на ФЦП развития Крыма и Севастополя, окончательный проект которой правительство России должно представить президенту в ближайшее время.

Сергей Ухабов

Решение за компанию

—тенденции—

Эксперты отмечают, что наибольшая потребность в различных направлениях финансового консалтинга возникает в основном в рамках новых проектов и расширяющегося бизнеса. Однако на это сложно рассчитывать в текущем году, так как прогнозы говорят об общем спаде экономической активности. Однако финансовый консалтинг будет востребован. Драйверами рынка станут консультации в сферах антикризисных мер и налогового законодательства.

МСБ в консалтинг не верит

Общий объем рынка консалтинговых услуг в России аналитики DISCOVERY ResearchGroup оценивают в 2013 году в $3 млрд. Причем основная доля, более 50%, по наблюдениям экспертов, приходится на IT-консалтинг. Финансовое консультирование занимает примерно третье место после, соответственно, IT-консалтинга и управленческого консалтинга. Его доля, по разным оценкам, составляет от 7% до 10% от общего объема рынка.

На долю первой пятерки игроковприходится до трети от объемов всего рынка. В числе ТОП-5 ГК «ЮЛАС», ГК «ГЭНДАЛЬФ», «Веакон Проперти Групп», «Аудит-Велла», «Денисов-Аудит».

Важный фактор роста рынка консалтинга - движение крупного бизнеса в сторону большей публичности. Это увеличивает спрос на услуги финансового консалтинга в области подготовки бизнес-планов, формирования политики взаимодействия с партнерами и фондами прямых инвестиций, подготовки к IPO и выходу на биржи, отмечает эксперт «Русской школы управления» Андрей Ильдеменов. Однако клиентами по таким вопросам являются крупные компании, число которых невелико. Ведь основную массу предпринимательского сообщества составляют предприятия МСБ. По оценкам экспертов, если в центральных регионах и Татарстане к услугам финансовых консультантов МСБ обращается ненамного реже, чем крупные предприятия, то на юге России активность МСБ в этом направлении весьма низкая и зачастую ограничивается вопросами налогообложения. «Что касается юга России, то у нас только зарождается культура привлечения квалифицированных специалистов для помощи в создании системы финансового управления компании. Привлечение консультантов для задач, которые решает услуга финансового консалтинга, у нас пока в диковинку, и пользуются этим в основном крупный бизнес и госкомпании. МСБ чаще обращается с задачами налоговой оптимизации и налоговой безопасности, стремясь минимизировать свои издержки и возможные претензии налоговых органов. Причем обращение зачастую происходит тогда, когда налоговики уже пришли с проверкой и начислили огромные суммы налогов, штрафов и пеней»,— комментирует Антон Денисов, руководитель ООО «Денисов-Аудит».

Эксперты объясняют, что такая позиция МСБ объясняется отсутствием у большинства руководителей малых и средних предприятий специального образования. Парадокс состоит в том, что чем больше человек знает о бизнесе, тем больше вероятность, что для решения сложных финансовых вопросов он пригласит специалиста. Чем скромнее представления руководителя о бизнес-процессах, тем больше его уверенность, что в своем бизнесе он разберется лучше, чем профессионал со стороны. «Привлечение профессионалов-консультантов свидетельствует о том, что фирма обладает достаточной деловой культурой. Следовательно, консалтинговые услуги с экономической точки зрения являются интеллектуальным товаром, продажа которого зависит от степени заинтересованности потребителя в этих услугах. Спрос на консалтинговые услуги, то есть спрос на внешних консультантов в определенной мере зависит от уровня своих специалистов в организации»,— резюмирует генеральный директор ООО «Премьер-Аудит» Анна Орунова.

Банки — в игре

Финансовые консультации становятся одной из дополнительных опций в банках. Корпоративным клиентам банки предлагают услуги финансовых консультантов по подготовке к кредитованию по международным кредитным линиям, при проведении тендеров, конкурсов по продаже объектов приватизации, реструктуризации задолженности, услуги по выпуску корпоративных облигаций, сопровождение договорных обязательств, консультации по созданию юридического лица с оптимальными финансовыми решениями для налаживания сотрудничества с иностранными партнерами. Финансовый консалтинг становится для банков не только инструментом повышения лояльности существующих клиентов, но и способом привлечь, а то и «вырастить» новых.

Так, ориентированный на малый и средний бизнес банк «Центр-инвест» организовал курсы по повышению финансовой грамотности для потенциальных клиентов. «В банке „Центр-инвест“ работает Консультационный центр для начинающих предпринимателей»,— рассказывает помощник председателя правления банка «Центр-инвест» по связям с общественностью Наталья Алябьева. По ее словам, консультации по разработке бизнес-плана, выбору оптимальной системы налогообложения, оптимального кредитного продукта пользуются у предпринимателей большой популярностью. В 2013 году специалисты банка провели 53 бесплатных семинара, которые посетили более 1 тыс. человек. Направление финансового консалтинга в регионе запустила и микрофинансовая организация «Финотдел». Денис Неретин, генеральный директор ОАО «Финотдел», сообщает, что консалтинговая деятельность выбрана в качестве нового перспективного направления работы микрофинансовой организации, которое занимает важное место в комплексе услуг, предлагаемых предпринимателям.

Финансовый консалтинг в исполнении банков МСБ воспринимает охотно и с интересом. Во-первых, играет роль репутация банка (в глазах малого предпринимателя банк — более солидное учреждение, чем консалтинговая компания), во-вторых, услуги по финансовому консалтингу своим клиентам банк, как правило, оказывает бесплатно.

В розничном секторе среди состоятельных клиентов растет спрос на персональное обслуживание. Оно также подразумевает консалтинг в области управления личными финансами. «Персональный менеджер помогает клиенту не только сориентироваться в продуктовой линейке банка, но и сформировать комплексное инвестиционное решение в рамках персонального финансового плана, учитывающего риск-профиль и личные финансовые цели»,— рассказывает Павел Кудрявцев, заместитель начальника управления по работе с малым бизнесом и премиальными клиентами ЗАО «Райффайзенбанк».

Предполагать, что бесплатные услуги банков смогут заменить профессиональный финансовый консалтинг, по мнению экспертов, нельзя. Банки займут свою нишу и, вероятно, перетянут часть клиентов в некоторых областях финансового консалтинга, касающихся банковских операций. Однако вникать в проблемы компании по оптимизации расходов банковские консультанты не будут. В числе безусловных конкурентных преимуществ компании по финансовому консалтингу Андрей Ильдеменов называет высокую мобильность, готовность выехать для решения проблем клиента в любой регион страны и мира.»

Спрос на профессионалов

Перспективы рынка финансового консалтинги его участники оценивают с осторожным оптимизмом. «Если в 2012 году финансовый консалтинг в России прирос более чем на 20%, то в 2013-м рост снизился и составил порядка 14%. Спада в спросе на услуги мы не отмечаем. В целом по сегменту мы прогнозируем в 2014 году небольшой рост на юге России на уровне 10–12%»,— резюмирует Антон Денисов.

Большинство экспертов отмечают, что в ситуации нестабильной экономики требуется более тщательное финансовое планирование и оптимизация издержек. «Внешняя среда определяет потребность в антикризисном финансовом консалтинге в условиях кризиса и инвестиционном в условиях подъема рынков»,— поясняет Андрей Ильдеменов. Консультирование по инвестпроектам на юге России тоже будет актуально. «Положительное влияние на рынок финансового консалтинга окажет большое количество инвестпроектов в регионе:впереди ЧМ, строительство моста через Керченский пролив, в Ростове-на-Дону строится аэропорт, объездная дорога на Азов»,— прогнозирует Антон Денисов.-

И, как всегда, внесут свой вклад наши законодатели: количество изменений, как введенных, так и планируемых, просто зашкаливает. Сейчас, в связи с дефицитом бюджета, активно обсуждаются инициативы по увеличению налогов — от возможного введения налога с продаж до увеличения НДС. Изменения налогового законодательства часто провоцируют рост спроса на услугу финансового консалтинга. На пороге подписания также находится закон о налоговом консультировании, который значительным образом может повлиять на деятельность самих консалтинговых фирм». Таким образом, консультации в области налогообложения будут еще одним драйвером роста рынка. «Рост спроса на налоговый консалтинг обусловлен стремлением клиентов к более досконалому изучению налогового законодательства и практики его применения, а также желанием защитить себя в различных ситуациях по налоговым спорам»,— добавляет Анна Орунова.

Иван Демидов

SIEMENS
Финансы и Лизинг

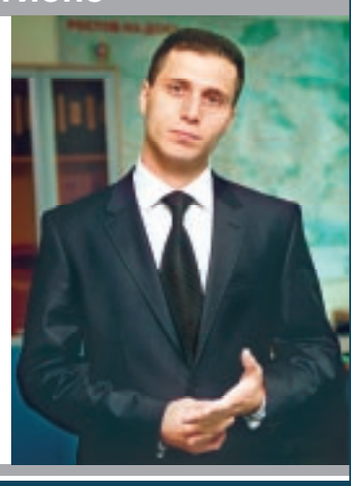
«Сименс Финанс» в Ростове-на-Дону
СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ЮФО

Уже шесть лет представительство лизинговой компании успешно работает в регионе

С открытия представительства в Ростове-на-Дону в 2008 году началась деятельность ООО «Сименс Финанс» в Южном федеральном округе. За шесть лет инвестиции лизинговой компании внесли значительный вклад в улучшение качества жизни в регионе, так как стратегия ее работы была ориентирована именно на работу с малым и средним бизнесом. Сегодня «Сименс Финанс» помогает предприятиям малого и среднего бизнеса приобретать медицинскую аппаратуру экспертного класса, современный грузовой транспорт, качественное пищевое и полиграфическое оборудование.

И новые, и постоянные клиенты представительства компании в Ростове-на-Дону отмечают оперативность «Сименс Финанс» в принятии решений — при том, что компания сегодня работает по международным стандартам бизнеса. Малому и среднему бизнесу в регионе по-прежнему требуется оперативное, но долгосрочное финансирование для приобретения основных средств и развития. Поэтому растет число новых сделок и предприятий, сотрудничающих с компанией на постоянной основе.

«Мы продолжаем создавать выгодные финансовые решения для достижения целей партнеров. Используя почти 15-летний опыт работы на рынке лизинговых услуг, обеспечиваем индивидуальный подход и удобные условия сотрудничества. Благодаря этому более 90% клиентов возвращаются к нам за новыми инвестициями и развиваются вместе с «Сименс Финанс». Результатом шестого года работы представительства стали реализованные проекты по финансированию дорожной и строительной техники, средств металлообработки и медицинского оборудования „Сименс“»,— комментирует **Роман Албагачиев, заместитель генерального директора «Сименс Финанс» по Южному региону.**



Представительство «Сименс Финанс» в Ростове-на-Дону: **Бизнес-центр «Кловер Хаус», ул. Текучева, 139/94, этаж 13, офис 1313**

Тел.: (863) 206-20-53 **www.siemens.ru/finance**

Реклама

финансы

Банки все чаще становятся объектами атак киберпреступников, пытающихся похитить денежные средства со счетов клиентов или максимально дестабилизировать работу организации. Растущее количество виртуальных угроз заставляет банковские учреждения постоянно совершенствовать системы безопасности. Однако зачастую «слабым звеном», позволяющим киберпреступникам все же добиваться их целей, становятся беспечность клиентов и недостаточная защита информации на предприятиях.

Виртуальная охота

—безопасность—

Риски растут

По данным исследований «Лаборатории Касперского», в 2013 году почти 4 млн пользователей продуктов компании столкнулись с попыткой кражи их денег с помощью специальных вредоносных программ. По сравнению с 2012 годом этот показатель вырос на 18,6%. По мнению экспертов, этот факт свидетельствует о возрастающем интересе злоумышленников к электронным платежам.

Особенно часто объектами атак киберпреступников становятся банки. Так, согласно данным, представленным в мае этого года на конференции по информационной безопасности в финансовой сфере, организованной краснодарским банком «Крайинвестбанк», в среднем в России ежемесячно проводится более 22 тыс. кибератак на финансовые учреждения. По данным Центробанка, в России атаки чаще всего проводятся на системно-значимые банки, среди которых Сбербанк, ВТБ, Альфа-Банк, а также сам Центробанк.

Убытки от мошеннических действий могут достигать колоссальных размеров. В «Лаборатории Касперского» приводят пример атаки на один из европейских банков, в результате которой всего за одну неделю киберпреступники украли более чем полмиллиона евро с банковских счетов клиентов. Пострадали около 190 клиентов, большинство из них находились в Италии и Турции. По данным Национальной ассоциации инновационного развития и технологий (НАИРИТ), ущерб российской банковско-финансовой системы от кибератак в 2013 году достиг 700 млрд руб.

Разные способы

Мошенники используют различные способы, чтобы выманить у пользователей данные, необходимые для операций с их личными счетами. По словам начальника управления защиты информации КБ «Кубань Кредит» Дмитрия Якушева, много происшествий связано с устройствами обслуживания пластиковых карт, на которые злоумышленники устанавливают приспособления для копирования секретной информации. Получив такую информацию, мошенники изготавливают копии карт и снимают средства со счетов клиентов. Распространены также мошенничества при помощи СМС, когда на мобильный телефон держателю карты приходит СМС с просьбой связаться с банком для якобы разблокирования действующей банковской карты.

Как рассказал начальник управления информационной безопасности банка «Хоум Кредит» Юрий Лысенко, еще одна распространенная форма мошенничества — фишинг. В этом случае создается точная копия сайта известного банка, где клиент вводит свои данные для входа в интернет-банк. В результате его логин и пароль оказываются доступными для мошенников.

Жертвами киберпреступников становятся и юридические лица. «Чаще всего злоумышленники стремятся заразить вредоносной программой компьютер, на котором установлена система дистанционного управления средствами компании на счетах в банке,— объясняет Дмитрий Якушев.— Вирус, заразив ПК, предоставляет злоумышленнику возможность от лица клиента банка осуществить денежный перевод в электронном виде».

Бывают случаи, когда с целью нанести ущерб корпоративным клиентам производятся вирусные и DDoS-атаки непосредственно на информационные ресурсы самого банка, в котором находятся счета организаций. «Скажем, одна организация по условиям договора должна вернуть определенную сумму не позднее точной даты, иначе обязана будет оплатить штрафы. Недобросовестные кредиторы нанимают группу киберпреступников для осуществления DDoS-атаки на банк. В итоге компания не может осуществить платеж вовремя, а кредиторы получают обратно не только сумму долга, но и дополнительные выплаты»,— приводит пример управляющий краснодарским филиалом банка ВТБ24 Виктор Тусиков. По словам Юрия Лысенко, от DDoS-атак страдают все — и клиенты, которые не могут воспользоваться услугами в случае необходимости, и финансовое учреждение, так как время простоя в работе выливается в прямые убытки. Кроме того, в некоторых случаях DDoS-атака может быть прикрытием для хищения средств со счетов клиентов.

Защитный рефлекс

Распространение виртуальных мошеннических схем вынуждает банки наращивать затраты на обеспечение информационной защиты. К примеру, за последние три года «Крайинвестбанк» ежегодно увеличивал бюджет на IT-разработки на 25%. В 2014 году на обеспечение информационной безопасности в банке заложено на 10% больше средств, чем в прошлом году. Для обеспечения безопасности в системах дистанционного банковского обслуживания и при работе с картами ВТБ24 применяет различные средства и методы защиты информации, начиная с паролей и заканчивая многоуровневыми системами безопасности на основе современных криптографических протоколов и алгоритмов, межсетевых экранов, реализующих шифрование и работу с электронными подписями (ЭП) и т. д. «Средства и методы защиты информации постоянно совершенствуются, — рассказал Виктор Тусиков. — Так, в ВТБ24 была введена в эксплуатацию новая версия системы «Телебанк», что уже создало определенные трудности мошенникам, теперь вместо карт переменных кодов, которые клиент мог сообщить мошенникам по ошибке, он получает разовые коды через СМС для проведения операций».

Вместе с тем, по мнению экспертов, чаще всего «слабым звеном», позволяющим кибермошенникам добиваться своих целей, являются не столько бреши в защитной системе банков, сколько беспечность самих клиентов, забывающих о правилах безопасности при работе с электронными финансовыми инструментами. «Банк всегда защищен лучше клиента, а клиента не спасут никакие меры, предпринимаемые банком, если он сам не будет знать основных принципов информационной безопасности»,— уверен Дмитрий Якушев. Как рассказал Виктор Тусиков, клиенты, не знакомые с «техникой безопасности», могут ,например, передавать свою карту при расчетах третьим лицам. Это позволяет злоумышленникам скопировать реквизиты карты: имя владельца, срок действия и cvv/cvc2 код, этих данных вполне достаточно для расчетов в Интернет без ведома клиента.

«Основная мера по защите от мошенников — это информирование»,— уверен Юрий Лысенко. Практически все банки стараются информировать клиентов об угрозах. «На сайте нашего банка размещена информация об основных схемах мошенничества, — рассказал Юрий Лысенко. — Вместе с пластиковыми картами наш банк выдает клиентам буклет, предупреждающий об угрозах и предлагающий правила, придерживаясь которых средства клиентов останутся в безопасности». В «Кубань Кредит» предусмотрены специальные разделы по информационной безопасности в договоре, а также проводится работа по распространению через сайт в сети Интернет информации о принципах защиты от киберугроз.

Предотвращая потери

По мнению экспертов, знание того, как не попасться на удочку мошенников, для юридических лиц даже важнее, чем для обычных клиентов: убытки в случае несанкционированного доступа к счету фирмы могут поставить под угрозу само существование предприятия. Так, по данным исследований «Лаборатории Касперского», в 2013 году в случае успешной атаки одно предприятие сегмента МСБ теряло в среднем 780 тыс. руб. за счет вынужденного простоя, упущенной прибыли и расходов на дополнительные услуги специалистов. По сравнению с прошлым годом сумма потерь выросла на 64%. В целом в пятерку самых распространенных угроз, которым подвергается МСБ-сегмент, по данным «Лаборатории Касперского», входят: вирусные атаки и вредоносные программы (75%), уязвимости в ПО (44%), случайные утечки в силу человеческого фактора (28%), фишинг (28%), а также сетевые атаки (22%).

По словам антивирусного эксперта «Лаборатории Касперского» Сергея Ложкина, среди вредоносных программ наибольшую опасность для предприятий МСБ представляют банковские троянцы, при помощи которых злоумышленники похищают денежные средства со счетов. «При этом главной тенденцией 2014 года можно считать резкое увеличение числа банковских троянцев, нацеленных на Android, что связано с распространением планшетов, смартфонов на основе этой ОС, которыми пользуются, в том числе, руководители и сотрудники предприятий». Второй «бич» этого года, по словам Сергея Ложкина, — распространение вирусов-шифровальщиков, которые шифруют всю информацию на компьютере. «Причем если ранее ключ разблокировки хранился на этом же компьютере, и системный администратор предприятия мог самостоятельно восстановить работу системы, то сейчас ключ хранится на удаленном сервере и прямая разблокировка невозможна. Жертвам приходится платить злоумышленникам за получение ключа».

По мнению заместителя руководителя управления корпоративных продаж «Лаборатории Касперского» в России Марины Усовой, безопасность предприятий могут обеспечить следующие меры: обязательный контроль устройств и приложений, проверка всех съемных носителей, управление доступом к содержимому в сети, веб-фильтры, безопасные платежи, защита от спама и вредоносных ссылок, резервное копирование.

«Очень многие компании, особенно из сегмента МСБ, откладывают решение о повышении безопасности на неопределенный срок из-за отсутствия свободных средств,— рассказал Владимир Пирогов, эксперт комитета информационных технологий и связи «Опоры России», директор по работе с малыми и средними организациями в регионах РФ компании Softline.— Однако по нашим подсчетам, ориентировочная стоимость продуктов для защиты десяти ПК, в числе которых антивирусные программы, резервное копирование, UTM-решение, составляет всего 30 800 руб. Уверен, что такую сумму может позволить себе каждое предприятие, учитывая, насколько высокими могут быть убытки в случае успешной атаки кибермошенников».

Как отметил Виктор Тусиков, для того, чтобы максимально защитить российскую финансовую систему от кибератак, необходимо решить несколько задач на государственном уровне. Прежде всего, изменить правоприменительную практику, когда мошенники, наносящие ущерб на сотни тысяч и миллионы рублей, вместо реальных сроков в России получают условные, а потом в ходе амнистии освобождаются даже от них. «Все это создает атмосферу безнаказанности, — уверен эксперт. — Для сравнения: в США даже за единичные киберпреступления мошенники получают реальные сроки, которые исчисляются десятилетиями». Также, учитывая, что все защитные меры принимаются уже по факту успешной атаки, нужно открывать в России аналитические центры для построения моделей кибератак и разработки моделей организованного противодействия. «Кроме того, банковское сообщество давно считает, что на законодательном уровне необходимо как-то прописать обмен информацией между банками о новых угрозах и методах противодействия таким образом, чтобы банки не подпадали под нарушение 152-ФЗ о защите персональных данных», — комментирует Виктор Тусиков.

Наталья Гордеева

МАЛЫЙ БИЗНЕС ТРЕБУЕТ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

В УСЛОВИЯХ ВОЗРАСТАЮЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ СТАНОВИТСЯ ВСЕ СЛОЖНЕЕ «ДЕРЖАТЬСЯ В СТРОЮ», НО ПОТРЕБНОСТЬ В КРЕДИТАХ И В ЭФФЕКТИВНОМ РАЗМЕЩЕНИИ ВРЕМЕННО СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ ВСЕГДА АКТУАЛЬНА. КАК ВЗАИМОДЕЙСТВУЮТ СЕГОДНЯ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ БАНКИ? КАКИЕ КРЕДИТНЫЕ И ДЕПОЗИТНЫЕ ПРОДУКТЫ НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ? ОБ ЭТОМ РАССКАЗАЛ СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ-УПРАВЛЯЮЩИЙ ЮЖНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИРЕКЦИЕЙ ОАО «БИНБАНК» СЕРГЕЙ КАРПОВ.

— Сергей, как можно охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию на рынке малого и среднего бизнеса?

— В целом рост в этом секторе несколько замедлился. За 2013 год количество микро и малых предприятий увеличилось лишь на 100 тыс., в то время как годом ранее рост кредитных портфелей всех банков в сегменте МСБ составил около 17%. На этот год прогнозы роста скромнее — 8–10%. Тем не менее у рынка МСБ есть очень хороший потенциал, и мы видим серьезные возможности для многих предприятий и организаций.

— На какие цели предприниматели чаще всего тратят кредитные средства?

— Например, клиентов Бинбанка интересуют, в частности, ссуды на пополнение оборотных средств, приобретение имущества под его залог, кредиты на инвестиционные цели. Спросом пользуются как краткосрочные займы на небольшие суммы, получение которых максимально упрощено, так и финансирование на развитие бизнеса: на расширение торговых и производственных площадей, на модернизацию оборудования.

— Размер процентной ставки по кредиту традиционно зависит от сроков и суммы. Какие еще параметры существенны?

— Для нашего банка очень важна репутация заемщика и его финансовая устойчивость. Если предприниматель уже обслуживается в кредитной организации, имеет доходный бизнес, существующий не первый год, у него положительная кредитная история, то он, безусловно, может рассчитывать на пониженный процент по кредиту. Кроме того, на размер ставки влияет обеспечение по кредиту, предоставляемое заемщиком.

— Будут ли меняться ставки по кредитам в ближайшее время?

— По нашим прогнозам, существенного снижения процентной ставки на рынке не произойдет. Однако снизить стоимость кредита можно за счет государственной поддержки. Так, в рамках сотрудничества с МСП Бинбанк предоставляет кредиты субъектам малого и среднего бизнеса, ставка получается ниже на 1,5–2 процентных пункта.

— Растет ли интерес клиентов к услуге по рефинансированию кредитов?

— Спрос на эту услугу увеличивается. Возможность рефинансирования кредитов, полученных ранее в сторонних финансовых организациях, позволяет клиенту перевести свои обязательства и денежные потоки в тот банк, в котором ему комфортно обслуживаться, условия которого его удовлетворяют. При рефинансировании клиенту устанавливается удобный график платежей.

— А если у клиента уже есть текущий кредит в банке, но ему требуются дополнительные средства на развитие бизнеса, он сможет получить кредит здесь же, не обращаясь в другие кредитные организации?

— Если устойчивому предприятию требуется дополнительное финансирование, ему в первую очередь имеет смысл обратиться в тот банк, с которым он сотрудничает годами, где имеет хорошую кредитную историю. Нам всегда приятно видеть, как наш клиент из микрокомпании вырастает до среднего бизнеса.

— Какие инструменты Бинбанк использует в конкурентной борьбе за качественных клиентов из сегмента МСБ?

— Банки конкурируют на уровне сервиса, скорости предоставления кредитов, удобства их обслуживания и погашения, а также широты и комфортности дополнительных сервисов и услуг. В Бинбанке мы оптимизировали все бизнес-процессы и сократили срок принятия решения по кредитам. Кроме того, наши клиенты могут воспользоваться как пакетными предложениями, так и получить индивидуальное обслуживание.

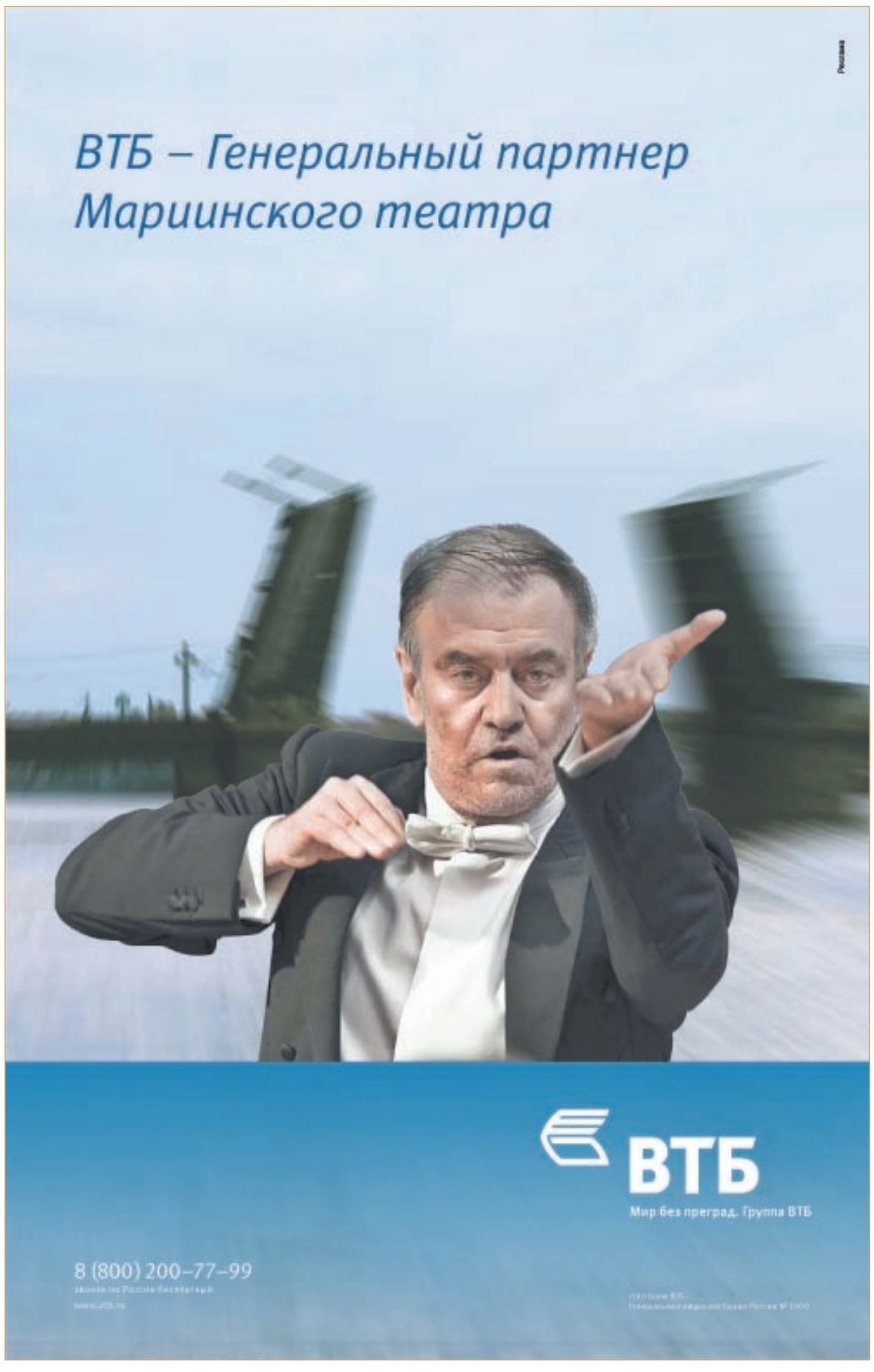
— Что подразумевается под индивидуальным обслуживанием?

— Мы закрепляем за клиентом МСБ персонального менеджера. В зависимости от истории сотрудничества с банком и объема операций клиентам могут быть установлены индивидуальные тарифы. Коммуникация с ними осуществляется как непосредственно через менеджера, который может выехать к клиенту или провести встречу в отделении банка, так и дистанционно.

— Какие тренды наблюдаются в части размещения средств? Растут ли ставки?

— Повышение ставок действительно наблюдается. Так, Бинбанк недавно увеличил ставки по депозитам для МСБ на 0,1–0,7 процентных пунктов в зависимости от срока и суммы. Спросом у малого и среднего бизнеса пользуются краткосрочные депозиты и продукты с гибкими условиями пополнения и снятия. Все зависит от особенностей бизнеса конкретного клиента. Мы настроили свою продуктовую линейку таким образом, чтобы каждый предприниматель мог легко сориентироваться и выбрать оптимальный продукт исходя из своих потребностей.

РЕКЛАМА



финансы

Рискам придадут структуру

—инвестиции—

с 13 ки этих факторов можно переходить к составлению портфельного решения»,— резюмирует Арсений Волынов.

Возможные потери

При очевидных плюсах у структурных инвестиций существует и ряд недостатков. Прежде всего, это все еще относительно высокий для большей части среднего класса порог входа. Можно добавить, что чем больше сумма инвестиций, тем больше интересных стратегий и комбинаций доступно для инвестора.

Еще один минус СП — фиксированный срок действия. Если инвестору по какой-либо причине необходимо досрочно закрыть СП, он рискует потерять часть вложений. Таким образом, инвестировать стоит только тогда, когда это инвестиции не из последних средств и еще остаются запасы на черный день. В противном случае банковский депозит гораздо выгоднее. При досрочном отзыве вклада клиент рискует только процентной ставкой, но не основной суммой.

Несмотря на серьезную защищенность структурных инвестиций, риски все же существуют.

Самый распространенный — риск недополучения планируемого дохода. Он связан с падением котировок базового актива. Об этом риске инвестиционные компании говорят своим клиентам в обязательном порядке. Но существует и главный риск, о котором говорят не всегда. При дефолте самой инвестиционной компании инвестор может потерять весь капитал. В случае банкротства ИК инвесторам придется ждать своей очереди, чтобы получить какую-то часть вложенных средств (если, конечно, что-то останется после возврата долгов первоочередным кредиторам). Такой риск можно слегка сгладить, если инвестировать в структурный продукт, предполагающий страховую защиту клиента. Так, «БКС-Премьер» совместно с рядом страховых компаний предлагает программы инвестиционного страхования жизни, которые по сути являются СП. Часть инвестиций при самом пессимистичном сценарии можно вернуть за счет страховых выплат.

И наконец, еще один риск, о котором говорит Андрей Мовчан, управляющий партнер ИК «Третий Рим»,— риск связаться с недобросовестным посредником. Посредники хотят заработать больше и продают более рискованные продукты, упаковывая их в пул консервативных инвестиций. «Чтобы повысить привлекательность структурного продукта, его риски обычно прячут за сложной структурой или выносят в неочевидные области»,— предупреждает финансовый аналитик.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

СП становятся доступными для все более широкого круга инвесторов

Молодой и перспективный

«В 2012–2013 годах структурные продукты были относительно новым и малопопулярным классом инструментов на рынке инвестиций РФ. В 2014 году интерес инвесторов к ним стал расти. Финансовая грамотность физлиц растет, суммы, которые они готовы направлять на фондовый рынок,— тоже. Объем продаж структурных продуктов за последний год вырос примерно на 20%»,— отмечает Александр Потавин. Артем Хачатрян, доверительный управляющий УК «Финам Менеджмент», генеральный директор ООО «Финам-Ростов» уверен, что этот тренд будет только укрепляться. «На фоне невысоких ставок по банковским вкладам многие инвесторы будут находиться в поисках лучших инвестиционных инструментов. В этом контексте СП — наиболее адекватное предложение на рынке»,— считает он. Развитие сегмента стимулируется и высокой заинтересованностью банков и инвестиционных компаний. «СП сейчас становятся в один ряд с такими традиционными сервисами, как электронная торговля, брокерские услуги и маржинальное кредитование. Доля ИК в прибыли может значительно меняться от периода к периоду. Однако в целом эта доля имеет устойчивую тенденцию к росту»,— поясняет Максим Худин. Александр Потавин прогнозирует, что до конца 2014 года и в перспективе приток средств частных инвесторов в сегмент структурных инвестиций будет расти.

Финансовые институты сегодня предпочитают высоким прибылям с высокими рисками стабильность и надежность. «Пока доля структурных продуктов в общем объеме услуг банков и ИК не так велика, как на Западе, но потенциал роста у этого сегмента большой. Прибыль данного сегмента пока тоже не так велика, но доходы от этого направления более стабильны и не зависят от рыночных колебаний, в отличие от продуктов, связанных с инвестированием непосредственно в акции»,— комментирует Артем Хачатрян. Большинство экспертов уверены, что у СП есть все шансы стать одним из драйверов роста финансового рынка в условиях нестабильной экономики. «Особенно быстро растут продажи в сегменте нот, оформленных в виде полисов инвестиционного страхования. Такие продукты сочетают в себе гарантию возврата капитала, страховую защиту жизни клиента и участие в росте базового актива,— рассказывает Арсений Волынов.— Мы наблюдаем несколько укрепляющихся тенденций. Во-первых, это появление предложения структурных продуктов для массового сегмента клиентов. Во-вторых, увеличение количества структурных продуктов и рост числа российских управляющих компаний и банков, предлагающих ноты. В-третьих, как раз быстрый рост продаж структурных продуктов, включающих в себя страховую защиту клиента». Эксперты подчеркивают, что финансовая грамотность инвесторов растет, они более тщательно подходят к выбору инвестиционных компаний и инвестиционных программ, поэтому тон будут задавать компании, долго и профессионально работающие на фондовом рынке.

Лариса Никитина

Ценные бумаги поддержат ипотеку

—инструменты—

с 13 кредитов и в дополнение, в качестве доходности,— часть процентной ставки. Вторую часть процентной ставки получает банк-эмитент за обслуживание кредитов. Ипотечные ценные бумаги имеют высокий кредитный рейтинг, высокую надежность, так как обеспечение обязательств по ИЦБ «завязано» на конкретный актив, недвижимость. В числе их минусов можно назвать не очень высокую доходность. Однако этот минус относительный. На рынке инвестиций существует правило: высокая доходность подразумевает высокие риски.

ИЦБ, вследствие высокой надежности, имеют высокое качество и высокую оборачиваемость. «С такими показателями ценная бумага привлекательна для институционального инвестора: пенсионного фонда, страховой компании, хедж-фонда. Кроме того, такие облигации могут быть включены в ломбардный список Банка России»,— поясняет заместитель генерального директора Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) Александр Щеглов.

В декабре 2013 года АИЖК закрыло пилотную сделку по размещению облигаций, выпущенных совместно четырьмя банками-оригинаторами. В качестве оригинатора выступало и само агентство. Это первый прецедент мультиоригинаторной сделки. Такие сделки существенно расширяют возможности небольших банков на рынке ИЦБ. В силу ограниченности в средствах такие банки не могут самостоятельно накопить достаточный для эмиссии ценных бумаг пул ипотечных кредитов. В случае мультиоригинаторной сделки небольшие банки могут объединить усилия и получить дополнительные возможности для развития направления ипотечного кредитования. Раньше такие сделки не практиковались, так как качество ипотечных портфелей у разных банков отличается, соответственно, разделить риски между ними проблематично. АИЖК как главный инициатор сделки разработало схему, при которой каждый отвечает сам за качество своих ипотечных кредитов, объединенных в рамках ИЦБ.

В планах АИЖК — проведение подобных сделок секьюритизации ипотечных активов на регулярной основе. Агентство утвердило программу мультиоригинаторной секьюритизации, включающую в себя все основные условия сделок. «Это избавит участников таких сделок от необходимости каждый раз договариваться между собой, что является основной проблемой этого механизма»,— отмечает Александр Щеглов.

Курс на смену тренда

Уязвимость российского рынка ИЦБ состоит в том, что перечень его инвесторов невелик и ограничен только отечественными компаниями. «Инвестиции в ипотечные ценные бумаги являются инвестициями на длительный срок, что требует от инвесторов уверенности в надежности бумаг и стабильной и предсказуемой макроэкономической и политической ситуации внутри России»,— объясняет сложившуюся ситуацию Лариса Сулацкая, управляющая филиалом «Ростовский» банка «Глобэкс».

При этом участники рынка ИЦБ считают, что пул инвесторов, интересующихся ИЦБ, будет расширяться, а значит, возможности банков по наращиванию ипотечных портфелей будут расти.

ИЦБ могут заинтересовать широкий круг инвестиционных компаний и затем войти в структурные портфели частных инвесторов. Декларируемая сегодня стоимость одной облигации с ипотечным покрытием составляет 1 тыс. руб. с купонной ставкой от 3% до 8,5% ежегодно. Еще одним стимулом для развития этого направления стало принятие в январе 2013 года поправок в закон «Об ипотечных ценных бумагах», которые приводят российскую практику регулирования сделок секьюритизации в соответствие с международной. Макроэкономические условия тоже могут сыграть в пользу отечественного рынка ИЦБ. «Низкая доходность европейских облигаций может подстегнуть интерес иностранных инвесторов, ищущих дополнительную доходность»,— добавляет Лариса Сулацкая. Михаил Котерев также считает, что Россия ввиду большого потенциала ипотеки является весьма привлекательной страной для инвестиций в ИЦБ. «В настоящий момент зарубежных инвесторов не слишком привлекают российские ипотечные ценные бумаги, но в будущем, при успешном развитии рынка ИЦБ в целом, возможно, будет другой тренд»,— прогнозирует Сергей Мазурик. Михаил Котерев считает, что потенциал этого рынка далеко еще не исчерпан. По мере развития рынка, появления новых инструментов, дальнейшего повышения ликвидности ИЦБ будет и дальше расти интерес к ним со стороны отечественных и иностранных коммерческих инвесторов.

Таким образом, рынок ипотеки имеет шанс не только не замедлить свои темпы, но и нарастить объемы. По прогнозам АИЖК, банки в 2014 году могут выдать до 1,5 трлн руб. ипотечных кредитов против 1,35 трлн руб. в 2013 году. При этом эксперты агентства считают, что к 2015 году половина ипотеки будет финансироваться за счет ипотечных ценных бумаг.

Лариса Никитина

ДИНАМИКА СДЕЛОК С ИЦБ

2012 г.	11 сделок секьюритизации на общую сумму 68,3 млрд руб.
2013 г.	20 сделок секьюритизации на общую сумму 140 млрд руб.
1 квартал 2014 г.	7 сделок секьюритизации на общую сумму 90,62 млрд руб.

по данным АИЖК

СТРУКТУРНЫЙ ПРОДУКТ - ЭТО ОПРЕДЕЛЕННЫЙ РИСК ДЛЯ БАНКОВ

Повторяя путь западных коллег, российские банки активно осваивают рынок структурных инвестиций. В какой-то степени это вынужденная стратегия, направленная на привлечение клиентских средств в условиях, когда доходность по депозиту равна или ниже инфляционного процента. Об особенностях банковских структурных портфелей и о том, насколько выгодны СП для клиентов и самих банков, рассказал .

АНДРЕЙ БОЙКО

Юрий Авдеев рассказывает об инструментах хеджирования для защиты бизнеса

— Юрий Викторович, что такое банковский структурный продукт? Кому он адресован?

— В ассортимент банков входят структурные финансовые решения и предложения для институциональных инвесторов.

Говоря о структурных продуктах, необходимо разделить два понятия: хеджирование (англ. heaging — «ограждать», страхование рисков от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности по контрактам и коммерческим операциям) и так называемая спекуляция (игра на разнице цен, разнице валютных курсов). Используя структурный инвестиционный продукт, разные компании могут преследовать разные цели: одни стремятся заработать на колебаниях индикаторов рынка (спекулятивные инвестиции), другие — минимизировать свои риски (хеджирование).

В ассортимент банковских структурных продуктов входят именно инструменты хеджирования — опцион, форвард, фьючерс. Такие продукты представляют интерес для наших клиентов-представителей бизнеса как раз в такое время, какое мы наблюдаем сейчас: когда экономика крайне нестабильна, а курсы валют и цены на мировое сырье постоянно меняются.

В это время компании несут повышенные риски. Эти риски банк может минимизировать с помощью инструментов хеджирования. Потребность в хеджировании есть у компаний, работающих на внешнем рынке, а также у тех, у которых цены на сырье или готовую продукцию не являются постоянными.

— Какие виды СП сегодня наиболее востребованы?

— Наиболее востребованы продукты, снижающие риски,— опцион, форвард. Хотелось бы отметить, что раньше более востребованным было хеджирование валютных рисков, теперь появляются сделки и с сырьевыми.

— Структурные инвестиции — довольно сложный продукт. Явно сложнее, чем, например, депозит. Насколько выгодно банкам заниматься СП?

— С точки зрения востребованности и популярности у бизнеса, инструменты хеджирования, безусловно, можно назвать драйвером финансового рынка. Но с точки зрения доходности для банка — никак нет. Доля прибыли самого банка минимальна. При этом сделки со структурными инвестпродуктами для банка несут определенный риск. Ведь если курс резко изменится, банку придется закрывать сделку (покупать или продавать валюту, сырье) на невыгодных для себя условиях.

Однако для нас это инвестиции в будущее. Главный интерес — предоставлять своим клиентам доступ не только к финансовым продуктам, которые привычны для российского рынка, но и к тем, которые еще не распространены в России, но давно и успешно реализуются на Западе.

— Существует мнение, что инвестировать выгодно на растущих рынках. Насколько это относится к структурному продукту?

— Мы говорим об инструментах хеджирования, а их выгодно реализовывать именно в нестабильные с точки зрения экономики времена. В это время жизнеспособность компании зависит от того, насколько ее бизнес-план грамотно составлен и насколько прогнозируема его расходная часть. Это важно, так как именно резкие скачки главных показателей макроэкономики зачастую приводят компании к дефолту.

— Какие основные тенденции можно выделить сегодня на рынке банковских структурных инвестиций?

— Тенденции позитивные. Показатель этого года по сравнению с первым полугодием прошлого показывает рост. Но, несмотря на то что популярность структурных продуктов набирает обороты, они еще мало распространены на российском рынке. Не говоря уже о региональном (хотя, например, в Ростове уже реализован ряд сделок). Это и понятно — новое всегда настораживает. Компаниям проще работать по накатанной схеме, с привычными финансовыми продуктами. Но необходимо понимать: то, что работало вчера, сегодня неэффективно, а завтра приведет к дефолту. Чтобы выжить, компаниям нужно менять подходы, выходить на новый качественный уровень. В ближайшее время стабилизации экономики эксперты не прогнозируют, а значит инструменты хеджирования будут по-прежнему востребованы.

Беседовал Иван Демидов

Цветные тематические страницы № 13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ» | Рег. №01243 22 декабря 1997 года | Распространяются только в составе газеты на территории Ростовской области, Краснодарского и Ставропольского краев и в Республике Адыгея | **Адрес редакции:** 344002,г. Ростов-на-Дону, ул. Красноармейская, 168/99, литер ВГ, 2 этаж | **Наталья Горова** — выпускающий редактор | **Виктория Кашенцова** — корректор | **Евгения Гавриленко, Вероника Таратута** — отдел верстки и дизайна