



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Банк

Среда 2 декабря 2015 №222 (5732 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

15 Какой корпоративный бизнес остается основным источником банковской прибыли

16 Новый банковский дозор. Центрбанк решил предавать гласности подробности банковских афер

18 Все банки России: активы, капитал, кредиты

19 Новые бизнес-модели прибыльности в розничном кредитовании

Ситуация в банковской сфере России постепенно стабилизируется — по крайней мере об этом свидетельствуют статистические данные по банковской системе в целом. Тем не менее аналитики пока не говорят о том, что пик кризиса можно считать пройденным. А ударные темпы ликвидации кредитных организаций пугают даже тех банкиров, чьим банкам подобная мера явно не грозит.

Призраки роста

— рейтинг —

Фигура актива

Если судить по общим балансовым показателям российских банков, можно констатировать, что в третьем квартале ситуация в банковском секторе в значительной степени стабилизировалась. Так, впервые в текущем году по итогам квартала наблюдался рост активов: по данным рейтинга «Интерфакс-ЦЭА», он составил 7,3%, тогда как по итогам первого полугодия активы сократились на 6,2%; таким образом, на начало октября значение данного показателя слегка превышало уровень начала 2015 года. При этом впервые с начала года начало расти кредитование экономики: объем кредитов небанковским организациям вырос за третий квартал на 5,2%, что обеспечило их рост с начала года на 2,0% (по итогам первого полугодия было падение на 3,0%).

Впрочем, эта статистика не учитывает эффект валютной переоценки, то есть формальный рост валютной части активов из-за снижения курса рубля. С учетом этого фактора рост оказывается гораздо более скромным. Из данных Банка России также следует, что за девять месяцев текущего года активы российских банков выросли в рублевом выражении на 2,0%, однако с учетом валютной переоценки ЦБ фиксирует их падение на 3,2%. Совокупный объем кредитов нефинансовым организациям, по данным Центробанка, вырос на 7,5% (с учетом валютной переоценки — лишь на 1,5%).

Тем не менее можно говорить о том, что негативные тенденции первой половины 2015 года постепенно преодолеваются.

«Третий квартал стал периодом стабилизации на рынке банковского кредитования после некоторого сжатия кредитной активности в первом полугодии 2015 года», — говорит главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. — В основном эта тенденция была проявлена в сегменте розничного кредитования в котором за первые шесть месяцев 2015 года портфель сократился на 5%. В корпоративном кредитовании банки продолжали демонстрировать незначительный рост портфеля, по всей видимости связанный с желанием компаний рефинансировать внешний долг за счет увеличения внутренних займов».

«В значительной мере рост кредитования в корпоративном секторе объясняется статистическим эф-

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



фектом от валютной переоценки, — говорит руководитель аналитического департамента ООО «Совлинк» Ольга Беленькая. — За третий квартал курс рубля к доллару снизился на 19%, соответственно, в рублевом выражении валютные кредиты нефинансовым предприятиям, доля которых составляет почти 28%, увеличились, рост этой категории кредитов был практически таким же: +18%. Рост рублевых кредитов нефинансовым предприятиям за третий квартал был очень скромным: +2,8%. В целом спрос предприятий на кредиты сдерживается ограниченным кругом надежных заемщиков, сокращением инвестиционных программ предприятий, неопределенностью перспектив спроса на их продукцию. Высокая стоимость кредитных ресурсов также занимает здесь не последнее место, но она будет постепенно снижаться вслед за ключевой ставкой ЦБ и стоимостью ресурсов для банков. Оптимальным для банков сейчас должно быть кредитование предприятий-экспортеров, однако те не слишком нуждаются в заемных средствах, поскольку и так улучшили свое финансовое положение за счет девальвации рубля, но из-за низких цен на сырье не стремятся увеличивать инвестиции».

«Мы видим определенное оживление в сфере корпоративного кредитования во второй половине года», — отмечают аналитики Росбанка. — При этом, по нашим прогнозам, существенного роста ожидать не стоит. Мы прогнозируем рост в пределах 5% при условии, что ожидания рынка по снижению ключевой ставки и действия ЦБ совпадут и на рынке не произойдет существенных потрясений. После повышения ключевой ставки ЦБ РФ до 17% в декабре прошлого года начался напряженный период на рынке кредитования, который продолжался до марта текущего года. Для

крупного и среднего бизнеса этот отрезок времени был сложным, возникли справедливые сомнения, стоит ли привлекать финансирование в тот момент, учитывая, что ставки по всем продуктам высоки. Сейчас ситуация улучшается: ЦБ снизил ключевую ставку до 11,0%, что позволило нормализовать ситуацию на банковском рынке. Но несмотря на это, стоимость кредитов по-прежнему остается на достаточно высоком уровне для бизнеса. Если посмотреть на данные ЦБ по итогам девяти месяцев, корпоративный портфель российских банков вырос на 7,5%, а без учета «валютного эффекта» — на 1,5%, что сигнализирует о стабилизации ситуации в экономике».

«Мы считаем, что оздоровление банковского сектора сейчас очень хрупкое», — говорит заместитель генерального директора по инвестиционному анализу ИК «Церих Капитал Менеджмент» Андрей Верников. — К примеру, начался рост банковских активов: в третьем квартале он составил +7,8% (во втором было снижение на 1,36%, в первом — снижение на 4,1%). За девять месяцев рост банковских активов составил около 2,34%. Вроде бы неплохо, но основной рост обеспечен за счет девальвации. Высокая долларизация банковских активов приводит к их росту. Явно ситуация не самая здоровая. А в октябре курс рубля по отношению к доллару укрепился и активы несколько просели».

В сфере кредитования физических лиц ситуация также понемногу стабилизируется. Объем кредитов гражданам показал в третьем квартале, по данным «Интерфакс-ЦЭА», символический рост на 0,3%, однако с учетом того, что по итогам первых двух кварталов наблюдался весьма чувствительный спад на 5,4%, это также можно считать достижением. Валютная переоценка в данном сегменте играет гораздо меньшую роль, чем в

секторе корпоративного кредитования. По оценкам Банка России, кредиты физическим лицам сократились за три квартала на 5,1%, а с учетом валютной переоценки — на 5,4%.

«С начала года положительную динамику демонстрирует только ипотечное кредитование, при этом рост ипотеки начался с апреля и во многом связан с госпрограммой субсидирования процентных ставок», — отмечает заместитель председателя правления Росбанка Алексея Лакура. — Портфель по остальным кредитным продуктам с начала года показывают снижение. Однако в последние месяцы портфели кредитов наличными и автокредитов начали стабилизироваться, что поддержало портфель розничных кредитов в целом. Думаю, это связано с частичным пересмотром банками антикризисных мер по ужесточению кредитной политики, принятых в конце прошлого года, а также с некоторым улучшением показателей продаж новых автомобилей по итогам августа. Кроме того, ставки по кредитам стали ниже и потребность у клиентов все-таки есть. По итогам 2015 года портфель розничных кредитов российских банков продемонстрирует снижение на 8–9%, при этом ипотечный портфель покажет рост около 5%, а остальные направления кредитования сократятся примерно на 15%. Однако большая часть этого снижения уже произошла в первом полугодии, и в дальнейшем мы ожидаем замедления сокращения и последующей стабилизации портфелей кредитов наличными и автокредитов, а также небольшого роста задолженности по кредитным картам».

«С кредитованием физических лиц дела обстоят хуже, чем в корпоративном секторе», — констатирует Ольга Беленькая. — С начала года объем кредитов сократился на 5,4%, что связано с сокращением потребительского кредитования на фоне значительного увеличения доли просроченных кредитов и снижения реальных доходов населения. За девять месяцев 2015 года банковский сектор предоставил физическим лицам кредиты на 4,1 трлн руб. против 6,39 трлн руб. за аналогичный период прошлого года. Хотя банки с готовностью выдают ипотечные кредиты, объемы их выдачи также уменьшились — с 1,25 трлн руб. за девять месяцев 2014 года до 772 млрд руб. за девять месяцев 2015 года. Спрос на ипотечные кредиты сократился из-за повышения ставок».

«Банкир имеет право только на одну ошибку»

— регулятор —

ВАСИЛИЙ ПОЗДЫШЕВ, заместитель председателя Банка России, открывая внутреннюю кухню иницированных ЦБ изменений на банковском рынке, размышляет о тенденциях и последствиях введения новых мер регулирования и надзора.

Баланс риска

— Как повлиял кризис на устойчивость банков. Прежде всего обращают на себя внимание растущая просроченная задолженность клиентов, ухудшение количества кредитных портфелей. Какова в данном плане динамика? — Рост уровня просроченной задолженности в кредитных портфелях происходит по двум причинам. Первая — экономическая. Уже второй год наша экономика переживает непростые времена — по объективным причинам качество обслуживания долга и финансовое положение многих заемщиков ухудшаются. Очевидно, что в такой ситуации уровень просроченной задолженности начинает расти. Второй фактор я бы назвал динамическим. В первом полугодии 2015 года произошло сокращение кредитного портфеля банков. На этом фоне даже при постоянном уровне количества просроченных кредитов удельный рост просроченной задолженности начинает расти — это арифметика.

— Теоретически все понятно. А практически что можно сделать для решения проблемы?

— Если говорить о влиянии общих макроэкономических проблем, понятно, что необходима реструктуризация задолженности предприятий и физических лиц перед банками. И чем раньше это произойдет, тем качественнее банки смогут провести реструктуризацию проблемных кредитов, по возможности обеспечив их залогами, и тем лучше будут себя чувствовать и заемщики, и банки. Мы с банками ведем диалог на эту тему уже почти год. Более того, мы им дали соответствующие льготные возможности.

Так, сейчас действует льготный подход, позволяющий банкам более активно реструктурировать кредиты, не боясь, что нужно будет сразу доначислять резервы. С реструктуризацией большинства проблемных кредитов, которые появились на рубеже 2014–2015 годов, проблема просроченной задолженности со временем будет решаться.

Что касается динамической составляющей этой проблемы, то начиная с третьего квартала уже стали восстанавливаться кредитование предприятий и ипотечное кредитование. При этом новые кредиты более качественные, поскольку банки стали внимательнее относиться к качеству заемщиков, а реструктурированные кредиты в большей степени обеспечены залогами. Соответственно, доля просроченной задолженности в кредитном портфеле банков будет постепенно уменьшаться. С начавшимся уже ростом банковских кредитов в экономике динамический эффект, полагаю, должен проявиться уже к началу или в середине следующего года.

— Каков сейчас уровень просроченной задолженности? Какой прогнозный пиковый уровень исходя из нынешней динамики? Являются ли эти уровни критическими?

— В контексте определения критического падения качества кредитного портфеля анализ просроченной задолженности лучше дополнить долей плохих ссуд: при их определении учитывается не только длительность просроченных платежей, но и финансовое состояние заемщика (ссуды четвертой и пятой категорий качества). На 1 октября это 5,9% от активов российских банков, на начало года было около 5%. Много это или мало? Для сравнения: в кризис 2009 года этот показатель составил примерно 6,5%. В международной практике считается, что говорить о системном кризисе стоит, когда этот уровень превышает 10%.

Я не утверждаю, что 5,9% — хороший показатель, тем более что пока он продолжает расти. Но мы ежемесячно по крупным банкам и по отдельным крупным заемщикам отслеживаем

ситуацию, проверяем корректность формирования резервов по ссудам.

При этом уровень просроченной задолженности разный в зависимости от сегмента кредитования. Так, по кредитам предприятия уровень просроченной задолженности — 5,8%. В розничном сегменте, где уровень просроченной задолженности на 1 октября составил 8%, ситуация сложнее. Это результат бурного роста прошлых лет, несмотря на то что еще в 2013 году Банк России начал принимать меры для охлаждения сегмента дорогих и необеспеченных кредитов населению.

В результате этой работы для корпоративных заемщиков банки на сегодня сформировали резервы на уровне 63% проблемных ссуд. Уровень сформированных резервов по проблемным розничным портфельным ссудам — 82%.

— Тем не менее уровень просроченной задолженности по кредитам физлицам высок и продолжает расти. Означает ли это, что банки, которые ориентировались на потребительское кредитование, попадают в тяжелое положение?

— На высокие риски в сегменте потребительского кредитования мы обращаем внимание банков и общественности начиная с 2012 года. Многим из монолайнеров уже пришлось перестроить свою бизнес-модель. Но, с другой стороны, мы никогда и не считали, что выдача кредитов практически каждому встречному (по одним лишь паспортным данным) в расчете на то, что высокие процентные ставки покроют высокие риски, — это правильная бизнес-модель потребительского кредитования.

Именно эта неправильная модель и создала на нашем рынке несколько лет назад высокий накопленный потенциал рисков в сегменте потребительского кредитования. И одновременно она же сприводировала спираль повышения процентных ставок по вкладам, потому что банки, работавшие по модели «кредит под 50% годовых и выше покрывает риск невозврата в 25%» могли, соответственно, привлекать вклады под 15–20% годовых. На бумаге такая схема работает, но на практике общий баланс риска этой модели чрезвычайно высок как для отдельных банков, так и для общества в целом.

— В конце прошлого года многие банки подняли ставки по вкладам до таких уровней...

— Да, но некоторые сделали это правильно, то есть по договорам, заключенным на очень короткий период — на квартал или полгода. Но были и те, которые подняли ставки по договорам на год-два, некоторые даже с возможностью продления. Это говорит о плохом управлении процентным риском.

— То есть самое неприятное у них впереди?

— Да, потому что высокие ставки по вкладам нужно отрабатывать доходностью активов. И в условиях, когда ставки на денежном рынке быстро снижаются, сделать это непросто. Однако системной проблемы здесь нет: такие трудности возникли лишь у ограниченного количества банков.

Зачистка капитала

— Насколько долго продлятся льготы, принятые ЦБ в конце прошлого года в части расчета обязательных нормативов?

— С точки зрения регулирования основных льгот было три. Первая — уже упомянутая мною реструктуризация ссуд. Вторая — возможность расчета обязательных нормативов по фиксированному курсу валют. Третья — возможность не учитывать отрицательную переоценку ценных бумаг в финансовом результате. Были и другие льготы (например, в части расчета норматива ликвидности), но банкиров интересуют больше всего именно эти три. Мы каждый квартал оцениваем, насколько необходимо их продлевать и менять их параметры. На данный момент третья льгота уже отменена, поскольку рынок ценных бумаг восстановился и необходимости не учитывать отрицательную переоценку ценных бумаг уже нет. Влияние фиксированного валютного курса для расчета обязательных нормативов в значительной степени было сокращено, расчетные курсы постепенно приводятся в соответствие с текущими рыночными.

Вещевой банк

— инструменты —

Всего за год после перехода ломбардов под регулирование Банка России потребность населения в займах под залог выросла на 15–20%. В итоге в 83% ломбардов ожидается по итогам 2015 года увеличения собственного портфеля займов. Такие данные были получены в ходе опроса представителей ломбардов, организованного порталом Zaim.com специально для „Ъ“.

Рынок ломбардов является одним из немногих сегментов экономики, на который усиление кризиса оказывает позитивное влияние. Ввиду того что большинство россиян не желают сокращать свои потребности из-за снижения уровня реальных доходов, а банки ужесточают требования к заемщикам, спрос на займы постоянно растет. В последний год потребность населения в займах под залог выросла на 15–20%, отметили представители ОАО «МГКЛ „Мосгорломбард“».

Наиболее быстрорастущим сегментом, по мнению экспертов, является ювелирное направление, что обусловлено ростом стоимости золота в рублях. Также существенным спросом пользуются займы под залог автомобилей.

В 2015 году по сравнению с показателями прошлого года у трети ломбардов увеличилась доля невыкупленного залога: рост оценивается в среднем в 5–10%. В 56% ломбардов отметили отсутствие изменения данного показателя, а в 11% — его

сокращение. По состоянию на 1 октября у 67% опрошенных Zaim.com ломбардов доля невыкупленного залога оценивалась в 11–25%, у 33% ломбардов — менее 10%.

Эксперты также отмечают рост спроса на продажу невостребованного имущества залогодателей. «Часть клиентов ломбарда стала покупать золотые изделия и использовать их как сбережения, другая часть клиентов ранее приобретала изделия в ювелирных магазинах, но в условиях кризиса и роста цен на ювелирную продукцию достойной заменой стали изделия, продаваемые в ломбарде», — отметили специалисты ОАО «МГКЛ „Мосгорломбард“», добавив, что 10–15% изделий к тому же являются новыми.

В большинстве ломбардов (61%) удовлетворены действующей системой реализации невостребованных вещей.

Результаты исследования показали, что клиентами ломбардов являются как мужчины, так и женщины в возрасте 30–45 лет со средним и ниже среднего уровнем доходов. В большинстве ломбардов заявили, что за последние два года портрет заемщика не изменился. Однако в ЗАО «1М-Ломбард» отметили появление крупных клиентов, которым нужны деньги для развития бизнеса (в основном ювелирные магазины и мелкие ломбарды).

К факторам, тормозящим развитие ломбардного рынка в России, эксперты относят рост конкуренции как внутри сектора, так и со стороны МФО, негативное отношение

к данным финансовым институтам со стороны некоторых потребителей, а также ужесточение регулирования рынка.

Основным ограничителем рынка ломбардов в ближайшие несколько лет, по мнению президента Национального объединения ломбардов Алексея Лазутина, будет являться изменение давления регулятора на рынок: «Пока регулятор не в полной мере использует все рычаги возможного воздействия на рынок, предоставляя участникам возможность несколько адаптироваться. Но когда-то этот период закончится, подавляющее большинство ломбардов не в состоянии будут выполнять все требования регуляторов».

Год назад ломбарды перешли под регулирование Банка России, что, по мнению экспертов, способствует очищению рынка от полуподпольных и полукриминальных игроков и сможет повысить уровень доверия к ломбардам со стороны населения. Однако ужесточение требований ЦБ повлекло за собой ощутимый рост управленческих расходов, связанных со сдачей отчетности, обучением сотрудников и др. К тому же, отметил генеральный директор ООО «Финанит-Ломбард» Станислав Боронин, заметил, что «регулятор еще не вполне погрузился в специфику ломбардов, в связи с чем порой отождествляет их с банками, предъявляет излишние требования, не учитывая, что ломбарды не привлекают средства вкладчиков, а выдают займы только под залог».

с18

с19

с16

Review банки и бизнес

Цель займа

Внешние и внутренние факторы, которые влияли в нынешнем году на сектор корпоративного кредитования, не изменятся после новогодних каникул. Конкурентная борьба за качественного корпоративного заемщика лишь усилится. Особенно заметны эти тенденции в сегменте среднего бизнеса, который быстрее крупного учится жить в предлагаемых обстоятельствах. Главный вывод, который сделали банкиры: необходима тонкая подстройка под клиента.

— метод —

Сорванный старт

Начало года не сулило ничего хорошего российским компаниям и их кредиторам. Ухудшение макроэкономической ситуации и значительный рост стоимости фондирования из-за повышения ЦБ ключевой ставки в декабре 2014 года и международных санкций практически парализовали кредитование. Требования к заемщикам ужесточались на фоне падения спроса. Пессимизма добавляли и другие факторы: отказ контрагентов работать с отсрочкой платежа, переход на предоплату, увеличение себестоимости импортных составляющих в отечественных товарах. Эксперты фиксировали рост объемов просроченной задолженности.

В особенно трудном положении оказался малый бизнес. Многие банки в январе—феврале приостановили выдачу кредитов компаниям и ИП. Предприниматели могли получить финансирование от коммерческих банков только по строгим целевым программам МСП-банка или под гарантии АКЦ.

Крупный бизнес в основном оказался под опекой госбанков и, за редким исключением, не испытывал проблем с финансированием. За средний бизнес развернулась борьба между частными банками, которые по максимуму стремились использовать свои главные козыри — гибкость, оперативность в принятии решений и нестандартный подход.

Совокупное оживление

В марте—апреле ситуация изменилась в лучшую сторону. По словам ведущего аналитика по банковскому рейтингу РАЕХ («Эксперт РА») Александры Ионова, на рынок положительно повлияло снижение ключевой ставки ЦБ (в результате чего по итогам первого полугодия средние процентные ставки по займам среднему бизнесу снизились на 3–4 п.п.) и увеличение предельных показателей выручки для субъектов МСБ в два раза (что увеличило число юридических лиц, которые могут быть отнесены к этому сектору). По оценке эксперта, если за первое полугодие портфель МСБ сократился на 8%, то в июле он стабилизировался, а уже в августе и сентябре показал рост: на 1 октября портфель уве-

личился на 4% по сравнению с 1 июля, или на 181 млрд руб. в абсолютном выражении.

По данным РАЕХ, совокупный корпоративный портфель всех банков за первые три квартала 2015 года составил 31 747,8 млрд руб. Для сравнения: на 1 октября 2014 года — 25 806,2 млрд руб.

«В сегменте кредитования МСБ наблюдается оживление. У банков возрождается интерес к новым клиентам. На рынке вновь стали появляться беззалоговые кредиты», — отметила эксперт по кредитным продуктам ИА «Банки.ру» Юлия Рыбакова. По ее оценке, величина средней ставки для этой категории клиентов сейчас составляет около 17,8% годовых, максимальная ставка по кредитам для бизнеса достигает 34% годовых. На рынке есть ставки и выше, но банки предпочитают их не анонсировать.

Как считает Александра Ионова, платежная дисциплина средних предприятий ухудшается из-за общей макроэкономической ситуации. Добавляет негатива и потеря бизнесом средств в банках с отзывными лицензиями. Тем не менее банки охотнее пролонгируют кредиты средним предпринимателям, чем малому бизнесу. Поэтому, как полагают эксперты, доля просроченной задолженности в портфеле кредитов среднего бизнеса не превысит аналогичного показателя по малому бизнесу и составит на начало 2016 года примерно 11–12%.

«Ситуация вынуждает банки и клиентов договариваться, искать взаимовыгодные решения, реструктурировать долги с учетом реальных возможностей их обслуживания, находить комфортный график погашения долга, корректируя его с учетом выгорания по контрактам и сезонности бизнеса», — сообщил директор департамента регионального бизнеса Абсолют-банка Павел Трофимов. По его мнению, система оценки рисков стала глубже. «Проводится детальная оценка договорной базы, анализируются контрагенты клиента, кто должен компании, кому должны они, реализуем ли принцип возвратности. Для повышения эффективности кредиторы стараются акцентированно расставлять «флажки на поле» повседневной деятельности заемщиков. Любое отклонение от планируемых показателей при принятии решений — причи-

Топ-40 по объему корпоративного кредитного портфеля (млрд руб.)

Место	Банк	На 1 октября 2015 года	На 1 октября 2014 года	Место	Банк	На 1 октября 2015 года	На 1 октября 2014 года
1	Сбербанк	9341,4	7739,4	21	ВТБ 24	173,5	188,1
2	ВТБ	3205,9	2387,1	22	Рост-банк	162,6	63,8
3	ГПБ	2335,3	1901,3	23	Внешпромбанк	148,3	109,4
4	Россельхозбанк	1319,9	1109,9	24	«Зенит»	148,1	151,4
5	Альфа-банк	1101,2	875,5	25	Связь-банк	142,5	140,2
6	Банк Москвы	749,6	821,6	26	Новикомбанк	141,7	115,5
7	Юникредитбанк	622,4	457,4	27	Мин-банк	140,5	137,6
8	ФК «Открытие»	577,2	507,5	28	ХМБ «Открытие»	126,1	113,5
9	Промсвязьбанк	557,4	466,0	29	«Пересвет»	113,7	75,9
10	МКБ	439,2	229,9	30	МДМ-банк	111,4	111,3
11	Райффайзенбанк	335,8	301,6	31	«Возрождение»	106,1	119,7
12	«Санкт-Петербург»	271,3	244,9	32	Абсолют-банк	94,1	70,9
13	«Россия»	254,0	272,8	33	«Авангард»	89,0	77,2
14	Росбанк	231,2	202,4	34	Ситибанк	88,8	85,4
15	«Югра»	230,8	76,6	35	ТКБ	86,6	88,0
16	Норд-банк	214,4	179,1	36	«Уралсиб»	84,8	104,8
17	Мособлбанк	213,7	105,6	37	Тинькоффбанк	79,5	66,3
18	«Ак Барс»	192,7	166,1	38	Бинбанк	71,1	104,6
19	НКЦ	181,9	101,6	39	Росевробанк	70,5	60,6
20	«Глобэкс»	173,8	156,1	40	«Интеркоммерц»	66,9	47,1

По данным РАЕХ.

на актуализировать уровень риска», — добавил банкир. «На фоне снижения потребительского спроса и роста валютных рисков в ряде отраслей предприятия испытывают сложности с обслуживанием своих кредитов», — заметила директор по кредитованию корпоративных клиентов Альфа-банка Елена Потемкина. — Кризис неплатежей и рост просрочки на рынке повлиял на кредитную политику коммерческих банков. Мы ужесточили подходы к обеспечению и сократили сроки кредитования в высокорискованных секторах экономики. И наоборот, в выбранных приоритетных отраслях готовы наращивать кредитный портфель».

Стратегия качества

«В этом году банки изменили свои приоритеты: вместо роста кредитных портфелей волнует их качество», — подчеркнул директор по развитию среднего и регионального корпоративного бизнеса Промсвязьбанка Алексей Будаев. — Положительная кредитная история и успешный опыт прохождения прошлых кризисов уже не являются гарантом благополучия в будущем. На первый план в процессе принятия решений о кредитовании вышло именно текущее состояние бизнеса». По словам банкира, возросла доля кредитов, обеспеченных покрытием институтов господдержки (в первую очередь ЭКСПАР и Корпорации малого бизнеса), меньше новых кредитов выдается на инвестиционные цели.

С этой оценкой согласен и Павел Трофимов: «Сейчас большинство инвестпрограмм свернуто — сократилась срочность пассивов и выросли риски. Бизнес берет кредиты, что-

бы удержать долю рынка. В ситуации неопределенности безопаснее расти органически». По его мнению, в данной ситуации важными конкурентными преимуществами банка становятся три фактора: правильно отстроенные бизнес-процессы, оперативное принятие решений и готовность договариваться. «Стратегия win-win реализуема только при условии открытого диалога банка и клиента», — уверен господин Трофимов.

Ассортиментный максимум

2015 год стал переломным для сегмента среднего бизнеса. Сворачивание инвестпрограмм крупных компаний ударило по их подрядчикам, значительную долю которых составляют «середиачки». Выжили компании, которые смогли вовремя адаптировать свою бизнес-модель к условиям резко изменившегося рынка, сократить лишние расходы и оптимизировать все процессы.

Это подтверждает и реакция бизнеса. Как сообщил директор ГК «Обувь России» Антон Титов, вместо экстенсивного развития компания сделала ставку на повышение эффективности работы уже действующей розничной сети, которую существенно нарастила в 2014 году. «В 2015 году мы работали с ассортиментом, увеличили долю высокомаржинальных сопутствующих товаров, совершенствовали новые форматы торговли (дистанционная, интернет-торговля), развивали новые сервисы для покупателей (продажа в рассрочку, платежи на кассе). Эти меры позволили компании добиться высоких показателей эффективности», — рассказал господин Титов. Впрочем, справиться с проблемами само-

стоятельно можно далеко не во всех секторах экономики. Например, для строительной отрасли, как полагает гендиректор «А Плюс Девелопмент» Петр Гаврилин, необходимо субсидирование в рамках госпрограмм, которое существенно снижает процентные ставки по кредитам.

Привычка к риску

Бизнес научился жить в нынешней ситуации. Но внешние и внутренние факторы, которые влияли в текущем году на сектор корпоративного кредитования, не изменятся после новогодних каникул. По мнению Павла Трофимова, дальнейшее развитие рынка будет в первую очередь зависеть от макроэкономических факторов. От этого зависит базовая процентная ставка на рынке. Ее рост сразу же отражается на стоимости пассивов, то есть тех денег, которые берут банки с рынка, чтобы финансировать кредиты. «Внутренний фактор — это доходы населения. Сокращение реального потребительского спроса также оказывает существенное влияние на развитие корпоративного сегмента и его результаты», — добавил господин Трофимов.

Как считает Елена Потемкина, в 2016 году наибольшие риски для корпоративного кредитования останутся в сегменте коммерческой недвижимости, транспорта, торговле непродовольственными товарами (автомобили, электроника, бытовая техника, одежда и обувь и др.). «Улучшение финансовых показателей основных игроков наблюдается в отраслях, ориентированных на экспорт (нефтегазовая, химия и нефтехимия, металлургия), а также в АПК и пищевой промышленности. Сохранится важный тренд этого года: банки будут стремиться к улучшению качества своих кредитных портфелей и снижению профиля риска», — уверена госпожа Потемкина.

«Для банков по-прежнему будет приоритетным финансирование компаний с понятной и устойчивой экономикой бизнеса. Несмотря на то что средний бизнес подвержен кризисным явлениям меньше, чем малый, банки будут охотнее принимать положительные решения о финансировании при наличии крупных контрагентов, так как именно они выступают гарантом надежности проекта и меньше подвержены кризисным тенденциям», — полагает Алексей Будаев.

«На горизонте одного года на динамику кредитования среднего бизнеса повлияют прежде всего стоимость банковского фондирования и поддержка МСБ со стороны государства (в частности, предоставление банкам возможности получать дешевые кредиты под финансирование среднего бизнеса), что в итоге повлияет на стоимость заемных средств для предпринимателей», — заключила Александра Ионова.

Сергей Артемов

Мясо надежды нашей

— импортозамещение —

Санкции Запада после присоединения Крыма и ответные шаги России привели к тому, что стратегия импортозамещения стала одним из приоритетных направлений деятельности правительства РФ. В 2015–2017 годах на реализацию соответствующих программ из госбюджета выделят 38 млрд руб. Согласно плану Минпромторга, к 2020 году доля импорта промышленной продукции сократится с 50% до 39%.

● Минэкономика РФ определила 18 приоритетных отраслей для импортозамещения. По оценке Минпромторга, наиболее перспективными являются станкостроение (доля импорта — более 90%), тяжелое машиностроение (60–80%), легкая промышленность (70–90%), электронная промышленность (80–90%), фармацевтическая, медицинская промышленность (70–80%), а также машиностроение для пищевого сектора (60–80%). Но есть одно условие: программа импортозамещения окажется успешной, если в 18 выбранных приоритетных секторах будет создана конкурентная среда. Только в этом случае покупатели почувствуют улучшение качества продукции. Пока в большинстве случаев они видят лишь рост цен.

Впервые концепция импортозамещения была реализована в Аргентине в середине XX века. Ее автором стал популярный в Латинской Америке экономист Рауль Пребиш. Он полагал, что страны третьего мира отстают в развитии из-за зависимости от продажи сырья и сельхозпродукции своим бывшим метрополиям. Ведь цены на сырье рас-

тут медленнее, чем цены на продукцию с высокой добавленной стоимостью, которую страны Запада потом продают своим бывшим колониям. В результате бедные становятся беднее, а богатые — богаче. Чтобы разорвать этот порочный круг, Рауль Пребиш предложил альтернативу капитализму и социализму — оригинальную программу индустриализации на основе импортозамещения. Правительство Хуана Перона поддержало эти идеи, и национальные производители получили массу привилегий: дешевые кредиты, заградительные импортные квоты. Был введен фиксированный обменный курс. Параллельно были созданы госмонополии в железнодорожном транспорте, нефтегазовой промышленности, электроэнергетике, связи. Однако 25-летний эксперимент с треском провалился. Из-за галопирующей инфляции (в 1989 году цены в течение года выросли в 30 раз) и огромного госдолга Аргентина не смогла больше субсидировать неэффективные производства и оказалась в глубоком экономическом и политическом кризисе.

Концепция Рауля Пребиша некоторое время была популярна в Бразилии и Мексике. Но и там ставка исключительно на свои силы не увенчалась успехом. Плачевно закончилась кампания по импортозамещению и в Иране. Как и в России, она началась из-за санкций Запада. Тегеран оказался в международной изоляции в 1979 году после победы исламской революции. Курс на импортозамещение стартовал в этой стране с полной национализации экономики. Чтобы выжить, персы отторглись от мирового сообщества. Сейчас крупнейшему экспор-

теру нефти и обладателю самых больших запасов газа в мире не хватает бензина и нефти на собственные нужды.

Есть и удачный опыт лечения импортозависимости. Как надо это правильно делать, показали после Второй мировой войны Япония и «тигры» Юго-Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур). Развитие национальной промышленности (зачастую с нуля) здесь началось также с протекционистских мер: внутренний рынок защитили от западных товаров высокими таможенными барьерами. Однако с 1960-х годов эти страны сделали упор на иной тип промышленной политики — поощрение экспорта. То есть отказались поддерживать госсубсидиями слабые и неконкурентоспособные отрасли и компании, а стали поощрять сильные сектора и предприятия, которые провалились на внешний рынок или имели хорошие шансы увеличить экспорт. Сейчас население этих стран сполна ощущает достоинства такой политики. По уровню доходов и качеству жизни жители этих стран входят в топ-20.

Какие же сектора российской экономики имеют перспективы на мировом рынке? В первую очередь ВПК (особенно боевые самолеты и вертолеты, ЗРК). Во вторую — сельское хозяйство (пшеница и животноводство). Россияне потихоньку забывают о накаченных антибиотиками «ножках Буша». Как считает финансовый директор АПХ «Мираторг» Вадим Котенко, по мясу птицы уже произошло полноценное импортозамещение, позитивная динамика наблюдается по производству свинины, хорошие тенденции наметились и в производстве говядины. «1 руб., вложенный в животноводство,

создает инвестиционный климат для вложения еще 7 руб. в развитие логистики, машиностроения, торговли, наукоемких отраслей, строительства. Сейчас основная задача бизнеса — создавать товар с высокой добавленной стоимостью. Особенно перспективен бизнес, ориентированный не только на внутренний, но и на внешний рынок», — считает господин Котенко. На сочинском форуме Минсельхоз уже заявил, что ему дополнительно необходимо до 30 млрд руб. на импортозамещение в АПК.

Блестящие перспективы у гражданского самолетостроения, атомной промышленности и нефтехимии. Помимо традиционного ТЭКа хорошие экспортные возможности имеет лесодобывающий комплекс: Россия обладает примерно пятой частью мирового леса. Надо только законодательно запретить экспорт кругляка, который тормозит развитие отечественной глубокой деревообработки.

Еще одна точка роста — экспорт пресной воды. Как считают эксперты ГРУ и НАТО, в XXII веке большинство войн будут идти за во-

ду. По данным World Commission on Water, сегодня около 1 млрд человек в 28 странах мира страдают от дефицита воды, более 40% населения мира (около 2,5 млрд человек) живет в районах, испытывающих острую нехватку воды. Предполагается, что к 2025 году это число возрастет до 5,5 млрд и составит две трети населения Земли. А на Россию приходится более 20% мировых ресурсов пресных вод (без учета ледников).

Известный американский экономист Дэни Родрик, исследовав эффективность модели импортозамещения, пришел к любопытному выводу: чтобы эта модель была успешной, необходимо соблюдать два важных условия. Во-первых, в течение десятилетий сохранять заниженный курс национальной валюты. Во-вторых, нужны хорошо развитые институты, которые не позволяют чиновникам, ответственным за проведение программ, разворовывать госпомощь. Не секрет, что государственные инвестиции нередко закупают активностью частного сектора и создают питательную среду для коррупции.

Сергей Артемов

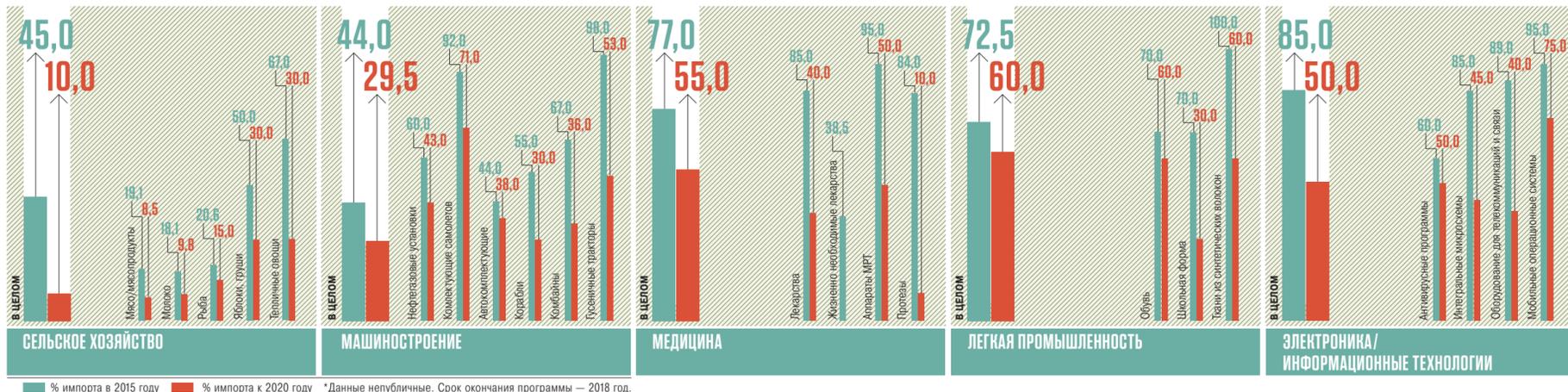
РЕСУРСНАЯ ИДЕЯ

МАКСИМ ГРОШЕВ, управляющий директор по корпоративной работе Абсолют-банка, полагает, что в условиях стагнации рынка программа с господдержкой по импортозамещению могла бы стать реальным драйвером и для бизнеса, и для банков.

Но многое в этом вопросе зависит от условий реализации замещения импорта, которые пока еще не созданы, поэтому пока мы не видим на этом поле конкуренции. Бизнес ждет внятных условий, желание стать участником этого стратегического процесса есть у многих сильных участников рынка. На наш взгляд, этот механизм заработает, только когда по бизнесу появится доступ к дешевым длинным денежным ресурсам, что даст возможность выпускать продукцию по доступным ценам и тем самым подогреть спрос. Но даже в этом случае мы увидим результат, например, в том же сельхозсекторе не раньше чем через два-три года. Поэтому необходимо в короткие сроки продумать эффективный механизм. Без поддержки государства и субсидий эта идея сейчас не сможет воплотиться.

ПАТИЛЕТКА ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ (% ИМПОРТА)

ИСТОЧНИКИ: МИНСЕЛЬХОЗ, РОССЕЛХОЗНАДЗОР, МИНПРОМТОРГ, МИНЗДРАВ, МИНИСТЕРСТВО КОММУНИКАЦИЙ И СВЯЗИ.



*Данные неопубликованы. Срок окончания программы — 2018 год.

Абсолют Банк

РЕКЛАМА

Review банки и бизнес

«Корпоративный бизнес остается локомотивом прибыльности»

Андрей Богуславский, заместитель председателя правления Абсолют-банка, отмечает, что сейчас ключевая задача для банков не только сохранение прибыльности и качества портфеля, но и тонкая подстройка в условиях падающего рынка.

— мониторинг —

«Хороший заемщик»

— Продолжается процесс сжатия финансовой системы: даже из топ-100 реально кредитовать бизнес готово не более 30–40 банков. Вопрос: на каких условиях возможно сохранение или даже развитие корпоративного кредитования?

— Банковский бизнес по объективным причинам не дает сейчас той рентабельности, которая была, например, в середине 2000-х. Для новых игроков сейчас не самое лучшее время для развития корпоративного бизнеса. Однако те участники финансового рынка, чей портфель в этом сегменте превышает 100 млрд руб., как, например, у нашего банка, имеют возможность работать на этом рынке и дальше. Тем более что корпоративный бизнес все еще остается локомотивом прибыльности многих российских банков. В том числе Абсолют-банка.

На падающем рынке у всех банков независимо от их величины капитала и активов сокращается маржинальность корпоративного портфеля. Очевидный факт! Поэтому сейчас ключевая задача для реальных игроков рынка — сохранить прибыльность портфеля. Банки, которые и раньше фокусировались на корпоративном сегменте, научились работать с клиентами в сложных условиях еще со времен прошлого кризиса. И этот год добавил нам опыта в антикризисном взаимодействии с нашими партнерами. Для банков на первый план вышло качество портфеля, а не показатели его роста. И в этой связи необходимо основное внимание уделять не только мониторингу финансового состояния клиентов и управлению залогами, но в целом глубоко анализировать тенденции рынков, на которых работают клиенты, контролировать движение его денежных потоков. Отраслевая экспертиза дает нам возможность без привлечения дополнительных ресурсов проводить более глубокий и детальный анализ состояния компаний. Кредитные аналитики сейчас востребованы.

— Какие компании оказались в 2015 году в так называемой зоне риска?

— Фактически в ней оказались все проекты, так или иначе связанные с инфраструктурным строительством, девелопментом, оптовой торговлей, с импортом товаров потребления. Причина — увеличение рисков и череды банкротств в этих отраслях. Очевидно, что компании из вышеперечисленных отраслей не могут получить кредит или документарный продукт в другом финансовом институте и в итоге вынуждены работать со своими действующими банками-партнерами. Но даже в этом случае требования к ним в течение этого года ужесточились, банки ввели в отношении их дополнительные процедуры мониторинга и финансового контроля.

Тем не менее предложение денег на рынке есть. Но еще раз: оно доступно не для всех компаний, поскольку риски поставлены во главу угла.

— То есть в кризис большинство банков сосредоточились на своей действующей базе клиентов и, по сути, уже не пытаются привлекать новых?

— Не совсем так. Несмотря на задачу сохранить уровень качества портфелей и снизить уровень рисков, банки готовы рассматривать новых заемщиков. В категорию «хороших заемщиков» попадают клиенты, чей бизнес не находится в начальной стадии крупных инвестиционных проектов с низким уровнем доходности, нет высокой кредитной нагрузки на бизнес, портфель проектов диверсифици-



Андрей Богуславский подчеркивает, что, несмотря на задачу сохранить уровень качества портфелей и снизить уровень рисков, банки готовы рассматривать новых заемщиков

рован, то есть нет зависимости от одного поставщика или одного канала продаж.

Как раньше, так и теперь перед банками стоит задача показать рост доходности на капитал с пониманием того, что на растущем рынке можно кредитовать те же строительные и девелоперские компании, поскольку рынок растет. Маржинальность таких проектов была в пределах 30–40%. В нынешних условиях рынка акценты смещаются на клиентов, которые имеют внутреннее локальное производство потребительских товаров в массовом сегменте и продуктов питания, или, например, машиностроение. Пусть даже не в крупных объемах. Эти условия — своеобразный гарант того, что для таких компаний будут созданы условия государственной поддержки, что, в свою очередь, минимизирует риски кредиторов.

Фокус с настройкой

— На ваш взгляд, 2015 год для корпоративного бизнеса Абсолют стал годом оживления или появились все-таки новые точки роста?

— Сейчас происходит активный процесс реформирования самого рынка. Кто теряет долю рынка, кто банкротится, а кто-то попадает под слияния и поглощения. Как банки, так и компании, которые они финансируют.

Сжатие рынка прямо пропорционально отражается на сжатии бизнеса компаний. Часть компаний уже ушла с рынка, как мы и прогнозировали в конце прошлого года, еще часть консолидировалась. При самых оптимальных сценариях речь шла о сохранении доли рынка при падении объемов бизнеса. Этому способствует грамотный менеджмент, который успевает выстроить модель управления и бороться с внутренними издержками таким образом, чтобы сохранить долю рынка, сохранить своих покупателей и выйти из убытков. Новых точек роста, на мой взгляд, пока не появилось.

— В 2016 год мы входим с теми же санкциями, теми же проблемами финансирования, нестабильной внешнеполитической ситуацией. Компании год жили в этих условиях. Что дальше?

— Мы увидим дальнейшую консолидацию. Реализацию проектов в рамках импортозамещения, причем не только в высокотехнологических секторах, а в нишах производства простых потребительских товаров. Корпоративным клиентам в этой части будет оказываться определенная поддержка. Идет процесс фокусной настройки. Мы не отрицаем возможности выдачи длинных кредитов, но при рас-

смотрении инвестиционных проектов более внимательно относимся к стресс-сценариям этих проектов.

— Можно ли говорить о том, что в конце года корпоративное кредитование по сравнению с концом прошлого года вышло из стадии заморозки?

— В начале года мы находились в ситуации большей неопределенности. Все предыдущие кризисы носили достаточно краткосрочный характер. Так, в середине 2009 года уже было понятно, какой разворот произойдет, куда дальше будет двигаться рынок капитала. Сейчас же продолжается процесс падения всех основных рынков.

При этом темпы сжатия секторов к концу года стали для нас более понятны: идет органическое снижение, которое можно прогнозировать. Отсутствие волюнтарных скачков и относительная предсказуемость динамики позволяют просчитывать горизонты длиной в полгода-год. Сейчас банки могут строить стресс-сценарии более четко, чем в начале года, и понимать какие резервы им создавать.

— Изменилась ли кардинально система оценки компаний в 2015 году для вашего банка?

— Система не изменилась, изменились критерии, настройки и глубина анализа.

Обменная ставка

— Каким образом банки мониторят клиентов, чтобы понять реальное положение дел в компании?

— Это осуществляется силами сотрудников банка через различные каналы получения информации. Как правило, без привлечения внешних структур.

— Что банки ждут от компаний?

— Информационной открытости и финансовой прозрачности прежде всего. Банки ждут адекватного менеджмента компаний. Банк хочет от бизнеса прежде всего понимания роли и места компании на рынке. Все это позволяет предложить не только более подходящие условия, но и обеспечить поддержку в кризисных ситуациях. Банк регулярно отмечает и указывает клиентам на узкие места в их бизнес-моделях, а задача компаний прислушиваться к этим замечаниям вовремя, что в конечном итоге выгодно для бизнеса, как заемщика, так и кредитора.

— Как изменялась доходность депозитов в условиях сокращения рынка для клиентов?

— Рынок в этом сегменте меняется постоянно, равно как и ликвидность на межбанковском рынке. В конце 2014 — начале 2015 годов мы наблюдали кризис ликвидности.

— Какая ситуация будет в 2016 году с гарантиями и субсидиями государству под кредитование бизнеса для коммерческих банков?

— Банки активно пользуются предоставляемыми продуктами Агентства кредитных гарантий и МСП-банка. И в будущем году, скорее всего, продолжат использовать эти инструменты для финансирования инвестиционных программ. Во всяком случае, сегмент среднего бизнеса активно использует эти продукты. Банки также рекомендуют бизнесу структурировать свои потребности в кредитных средствах с использованием этих продуктов с целью диверсификации рисков и удешевления фондирования.

— Увеличивается ли в кризис роль рейтингов для компаний. Насколько рейтинги помогают в получении кредита для компаний?

— Для российских банков рейтинги компаний не являются решающим фактором или ключевым аргументом по той причине, что оценка агентства, как правило, базируется на изучении РСБУ отчетности. В кризисных условиях наличие рейтингов не исключает возникновения рисков в моменте. Как правило, такие рейтинги составляются на основании публичной отчетности компаний. Но она не может выступать для банка полноценным базисом для построения устойчивой бизнес-модели. Сами кредиторы имеют возможность более глубоко анализировать состояние бизнеса, работать с расшифровками статей баланса, получая более оперативную информацию о финансовом состоянии клиента. Кроме того, банковский мониторинг осуществляется постоянно, что дает возможность вовремя принять превентивные меры для минимизации рисков.

— Есть ли смысл в создании неких неформальных банковских объединений, которые будут обмениваться информацией (просрочка, аналитика по компании) о корпоративных заемщиках?

— Такой обмен информацией происходит и сейчас в плоскости личных взаимоотношений между банками. На первый план выходит уровень взаимного доверия и компетенции. Обязать игроков обмениваться информацией, наверное, возможно, но здесь важно учитывать конкурентную среду, поскольку в процессе такого обмена станут прозрачными уровни процентных ставок, величины качества обеспечения и другие закрытые нюансы. Ситуация, когда в портфеле одного клиента присутствуют несколько банков, конечно, вынуждает «сверять часы», но зачастую это происходит только в кризисных ситуациях или в тех случаях, когда, по мнению банков, «клиент что-то недоговаривает». Кредитный договор — это не статичный инструмент. Банки могут менять условия по договоренности с клиентами. Клиенты сами часто инициируют изменение условий кредитования, сталкиваясь с реалиями, меняют залоги, происходит перетекание из одних продуктов в другие и так далее.

— Реально кредитующих банков, работающих в сегменте корпоративного бизнеса, осталось не так много. Какие будут тенденции в 2016 году?

— С уходом иностранных игроков высвобождаются ниши на рынке. Но российский капитал не стремится зайти туда, поскольку желающих инвестировать в падающий рынок крайне мало. Поэтому в 2016 году на рынке, скорее всего, сохранится нынешняя расстановка сил: работу продолжат те самые 30–40 банков, которые могут и знают, как сохранить текущий портфель клиентов и его рентабельность.

Записал Олег Трубецкой

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РОСТА

Что стало драйвером роста для бизнеса? Какие события определили вектор развития в 2015 году?

Владимир Миронов, вице-президент группы «Астерос»:

— Все знаковые события 2015 года, по сути, связаны с развитием трендов конца прошлого года. Их определили такие факторы, как снижение темпов экономического развития и введение новых внешнеполитических барьеров в высокотехнологичной сфере бизнеса. Непредсказуемость динамики курса рубля и общая экономическая нестабильность во многом оказали негативное воздействие на заинтересованность как государственных инвесторов, так и частных. И, как следствие, спровоцировали остановку новых инвестпроектов. В кризис компании вынуждены жестко минимизировать издержки и оптимизировать расходы на развитие IT-инфраструктуры. Кроме того, возросшая стоимость заемных денежных средств создала предпосылки для проблем с финансированием бизнеса. Движение экономики в сторону импортозамещения подтолкнуло высокотехнологичные компании к использованию отечественных разработок. Уверенность в завтрашнем дне нам дали наши бизнес-партнеры из числа крупных клиентов и ведущих банков страны, которые, несмотря на кризисную ситуацию, выполняли и выполняют все условия заключенных контрактов и оказывают полноценную финансовую поддержку на приемлемых условиях.

Виталий Глушков, заместитель директора по финансам — начальника казначейства «Трансконтейнера»:

— В кризисных условиях компания запустила ряд новых контейнерных сервисов, в том числе в международном сообщении Финляндия—Россия—Казахстан—Китай. Эти проекты — перспективные точки роста для бизнеса компании. В 2015 году была завершена пилотная стадия онлайн-сервиса по продажам услуг компании через интернет, оформилась в полноценный канал продаж. Существенно вырос объем заказов, расширился перечень услуг и география перевозок, осуществляемых компанией по онлайн-заявкам. Бизнес компании диверсифицирован, что придает ему устойчивость в условиях кризиса. Кроме того, нам помогает и тот факт, что мы обслуживаем как импортные, так и экспортные и транзитные грузопотоки, при этом у нас сильные позиции на внутренних маршрутах. Выход из кризиса не будет быстрым, поэтому мы ожидаем сохранения жесткой конкуренции в транспортной отрасли в среднесрочной перспективе. На этом фоне основным драйвером роста, на наш взгляд, останется способность транспортной компании предложить качественную услугу по более низкой цене.

Алексей Пьянков, первый заместитель генерального директора ООО «Комос Групп»:

— Для «Комос Групп» наиболее значимым событием стало участие в днях Удмуртии в Совете Федерации и Государственной думе России, которые прошли в конце октября. Именно там мы заключили договор о сотрудничестве с Советом Федерации, и теперь продукция «Комос Групп» будет регулярно поставляться к столу российских законодателей. Кроме этого мы реализовали несколько инвестиционных проектов на общую сумму более 2 млрд руб. для увеличения объемов переработки молока, производства мяса, яйца и мороженого. Ключевой фактор, определяющий эффективность и надежность бизнес-процессов в кризис, — это диверсификация бизнеса. Каждое из наших направлений самодостаточно, у нас есть так называемые защитные отрасли — переработка молока, переработка кормов, яйца, которые практически инвариантны к изменениям. Есть отрасли, где более высокая доходность, но и больше рисков, — свиноводство, птицеводство.

Максим Сажин, финансовый директор ГК Hendersson:

— Валютные скачки, падение потребительского спроса, безусловно, существенно повлияли на процесс взаимодействия с банками-партнерами. И мы ценим, что в большинстве своем они не только не сократили финансирование, но и по многим параметрам улучшили условия для нас, пошли навстречу, оценивая ситуацию со стороны нашего бизнеса с учетом его специфики и рыночных факторов. Из-за общей неопределенности ситуации переговоры первого квартала этого года были для нас одними из самых тяжелых. Но как раз хорошие отношения с партнерами во многом и помогли найти взаимопонимание по большинству сложных вопросов. Наш опыт доказывает, что открытый диалог всегда лучше ультиматумов. В том числе свою роль сыграло и взаимодействие с торговыми центрами. В условиях нестабильного рынка мы выполняли все взятые на себя обязательства, что очень важно в кризис. Мы продолжаем нанимать сильных управленцев даже в это непростое время. Улучшаем процедуры отбора и развития наших продавцов. Для нас ключевым драйвером останется команда.

Армен Гарслян, председатель совета директоров ОАО «Метафракс»:

— Мы завершили разработку перспективной стратегии бизнеса до 2030 года: ее суть в диверсификации линейки продуктов, уходе в глубокую переработку метанола, производство малотоннажных высокомаржинальных продуктов. В этом мы видим для себя перспективу. Австрийская площадка группы продолжает разработку и апробацию новых марок синтетических смол. Прекрасно понимаем, что стабильность намного важнее разовой выгоды, мы и сегодня идем на особые условия поставок и платежей с нашими партнерами. В кризисное время опираемся на тщательный анализ рынка, наши технологические и финансовые возможности, баланс продуктовой линейки. Средний срок окупаемости инвестпроектов в химической промышленности составляет не менее пяти-семи лет, поэтому мы придерживаемся долгосрочной программы развития и учитываем этот факт в нашей стратегии.

Записал Олег Трубецкой

СПРОС НА СПАСЕНИЕ

Опережающий рост просроченных долгов, снижение объемов кредитования и желание демонстративно регулятору хорошие показатели на фоне сжатия рынка и отъезда лицензий заставляют банки идти навстречу своим заемщикам. Осенью банки стали активнее реструктурировать проблемные кредиты компаний, на долю которых приходится до 20–30% корпоративного кредитного портфеля.

Долговые волны

По данным Центробанка, объем кредитования юридических лиц за девять месяцев по сравнению с прошлым годом за те же месяцы снизился на 12%, до 24 трлн руб. За это же время корпоративный портфель банков вырос на 16%, почти до 29 трлн руб. На фоне продолжающегося сокращения кредитования объем просроченных долгов рос опережающими темпами, что увеличило долю просрочки в портфеле кредитов юридических лиц с 4,4% до 6,3%. Хотя стоит заметить, что уровень просрочки в сентябре немного снизился с пикового значения в 6,5% в июле. Есть позитивные изменения и в динамике выдачи кредитов: годовые темпы снижения объемов замедляются. Тем не менее игроки негативно оценивают ситуацию на рынке: по их словам, снизить динамику роста объемов просроченных кредитов удается за счет их реструктуризации. В большинстве банков оценивают долю проблемных кредитов компаний в 20–30% портфеля. При этом реструктуризации поддаются почти 90% проблемных долгов.

По словам заместителя начальника управления корпоративных клиентов банка «Лоббас» Антона Кузьменко, некоторое снижение темпов роста просрочки происходит за счет реструктуризации и вывода части кредитов из просроченной зоны, но это далеко не окончательное решение проблемы. Поскольку на грани нормативов висят очень многие банки: объем реструктуризий сейчас значительный, если кто-то из заемщиков хоть что-то может еще платить, банки стараются такую задолженность реструктурировать, говорит он.

«Можно говорить о второй волне реструктуризации. Осенью начали приходить клиенты, которые пересмотрели свои возможности

в изменившейся экономической ситуации. Хотя пик реструктуризий пришелся на март, с тех пор банк уже успел столкнуться с основными проблемами заемщиков, в том числе банкротствами. Так что к концу года у участников рынка сформировались реальные кейсы по работе в этом направлении», — рассказывает управляющий директор по корпоративной работе Абсолют-банка Максим Грошев.

Как говорят в банках, за реструктуризациями обращаются клиенты, на продукцию которых заметно сократился спрос либо они были зависимы от импорта, а также компании, которые оказались сильно закредитованными из-за активной экспансии бизнеса в предыдущие годы. Таким компаниям сейчас сложнее всего исполнять свои обязательства перед кредиторами. К проблемным заемщикам кредиторы относят в основном строительные компании и ритейлеров.

«Часто причина реструктуризации заключается в том, что экономические условия изменились и необходимо адаптировать под них финансовый план компании, в том числе пересмотреть условия обслуживания кредитов. В некоторых случаях требуется пересмотреть срок кредита, в других — график внесения платежей, иногда изменится процентная ставка. Кроме того, могут предоставляться каникулы, меняться сумма кредита и прочие», — рассказывает заместитель председателя правления СМП-банка Андрей Костин.

Банки тщательно анализируют показатели клиента, обратившегося за пересмотром условий по кредиту, просчитывают, какой уровень долга сможет потянуть компания, выясняют, не безнадёжен ли заемщик. Кроме того, компании для положительного решения по заявке, скорее всего, придется найти дополнительные залоговые средства и согласиться на увеличение процентной ставки.

Здесь, как говорит член правления, руководитель дирекции обслуживания и финансирования корпоративных клиентов Райффайзенбанка Оксана Панченко, помогает конструктивный подход акционеров и управленцев к вопросу реструктуризации. По ее словам, важно убедиться в том, что у заемщика есть четкая антикризисная стратегия (снижение издержек, поиск новых рынков сбыта и т. д.), ведь если ничего не предпринимать, то очень быстро любой бизнес начинает себя проедать и

рискует обанкротиться. Но это скорее крайний случай. Если реструктуризация связана не с изменением бизнес-процессов, например плана поставок, графика расчетов с контрагентами и другими объективными причинами, а с ухудшением платежеспособности и кредитоспособности клиента, то банк, вероятно, пересмотрит условия с учетом возросших рисков, предупреждает Андрей Костин.

В зависимости от ситуации ставка для клиента может быть повышена, но бывает случаи, когда мы понимаем, что заемщик не может потянуть даже текущую ставку, и мы ее оставляем на прежнем уровне или даже немного снижаем, добавляет Максим Грошев. Также в таких случаях важно правильно и своевременно оценить финансовое положение компании: бывает, что клиент, который обращается за реструктуризацией, просто ссылается на ухудшение ситуации в экономике, но не может привести убедительные аргументы в пользу необходимости реструктуризации или считает, что она ему нужна «на всякий случай». Экономически такой запрос совсем не обоснован. Но, к счастью, таких компаний единицы, замечает Максим Грошев.

Корпоративное смирение

Рост просрочки и ухудшение ситуации на банковском рынке вынудили банки договариваться не только с клиентами, но и друг с другом. Банки активнее обмениваются между собой информацией по проблемным клиентам, обсуждают реструктуризации кредитов, особенно когда это касается крупных заемщиков, хотя прийти к общему консенсусу не всегда получается. «Да, общение банков активизировалось. Но очень мало примеров реструктуризации путем создания синдикатов. Банки пытаются остаться при своих залогах, классических синдикаций с единым залоговым и платежным агентом практически нет. Кроме того, у банков разные уровни ставок и требования по марже, поэтому трудно прийти к единым ценовым параметрам реструктуризации», — замечает руководитель дирекции по работе с крупными корпоративными клиентами МДМ-банка Андрей Кузнецов.

Чаще всего при реструктуризации долгов крупных заемщиков кредиторы взаимодействуют друг с другом, но выйти на единый подход

к сделке им трудно. Эксперты сходятся в главном: самые крупные кредиторы в портфеле клиента хотят заручиться привилегированными условиями и статусом, включая дополнительные залоговые, либо берут на себя ведущую роль при разработке стратегии работы с заемщиком. Тем более что банки обычно придерживаются своей тактики в реструктуризации долга. Например, у некоторых банков принята тактика немедленного истребования долга и только после этого появляется возможность начать переговоры о реструктуризации.

Стоит добавить, что банки сейчас особенно заинтересованы в качестве своих портфелей. Сжатие банковского сектора на фоне отъезда лицензий и финансовых оздоровлений мотивирует игроков к тому, чтобы работать с просрочкой и стараться соответствовать требованиям ЦБ. К тому же проведение реструктуризации обычно положительно отражается на резервах, хотя и не сразу. «Что же касается резервов, то в любом случае при проблемах с погашением долга они требуют корректировки, однако если банк удается договориться с должником полюбовно, то ситуация с резервами выглядит более стабильной, нежели в случае конфронтации», — говорит начальник управления по работе с просроченной задолженностью Роснефтебанка Кирилл Циприяев. Объем резервов банков на возможные потери, по данным ЦБ на 1 ноября, составляет почти 5,1 трлн руб., что на 41% больше, чем годом ранее. Тогда как прибыль банков за год сократилась в несколько раз — до 193 млрд руб.

Участники рынка утверждают, что, несмотря на некоторое улучшение динамики корпоративного кредитования, проблемы с заемщиками будут накапливаться. При этом оценка текущей ситуации в банковском секторе и ее дальнейшего развития у разных банкиров и чиновников разнится. Например, главы двух известных госбанков не сходятся во мнении, наступил уже масштабный кризис на банковском рынке или нет. А в Центробанке сохраняют оптимизм, не отмечают признаков системного кризиса в финансовой отрасли и даже дают вполне оптимистический прогноз развития рынка: регулятор ожидает роста корпоративного кредитного рынка на 7% по итогам текущего года.

Алена Пушкина

банк тенденции

«Банкир имеет право только на одну ошибку»

— регулятор —

Сейчас задача — вывести нашу банковскую систему к концу года на реальные валютные курсы в целях расчета обязательных нормативов. Вопрос о продлении льготы по реструктуризации кредитов, как я уже говорил, находится в стадии обсуждения.

— Есть ли риск, что значительная часть банков, не получивших поддержку правительства или частных акционеров, не сможет выполнить нормативы ЦБ по достаточности капитала после отмены введенных в прошлом году льгот?

— Не оцениваю такой риск как серьезный для банковской системы в целом. Прежде всего потому, что с 1 января 2016 года у нас очень серьезно меняются требования к достаточности капитала: мы приводим их в соответствие с минимальными стандартами «Базеля-3». Уровень базового капитала составит 4,5% (сейчас 5%).

Кроме того, Банк России снизит норматив общей достаточности капитала. Долгое время этот норматив в России был на уровне 10%, тогда как в большинстве развитых стран — 8%. Сейчас наступил момент, когда нужно компенсировать влияние новых требований на достаточность капитала, чтобы дать возможность банкам активнее кредитовать экономику.

— Это станет серьезной проблемой для банковской системы?

— Нет, не станет. Эти и иные уступки в регулировании лишь отчасти сократят эффект от двухпроцентного снижения требований к нормативу достаточности капитала (по совокупности всего на 0,6 процентного пункта), то есть у банков будет еще значительный запас капитала для кредитования экономики.

Дополнительно в целях стимулирования кредитования малого бизнеса и качественной ипотеки Банк России принял решение с 1 января 2016 года установить льготные коэффициенты риска в размере 75% для кредитов малому и среднему бизнесу (каждый такой «льготный» кредит не должен превышать 50 млн руб. и 0,2% от размера кредитного портфеля) и 35% для ипотечных кредитов (также при соблюдении ряда параметров).

Отмечу, что в вопросе, хорошо или плохо капитализирована наша банковская система, важны не только количественные показатели размера капитала российских банков и его достаточности, но и его качество.

Для нас принципиально важно, является ли показываемый банками капитал реальным бесспорным ресурсом, который акционеры дали банку, или же это заемные деньги, которые надо будет скоро вернуть. И самое плохое — когда это деньги вкладчиков, которые банк выдал кредитными компаниям-прокладкам, они затем вывели средства за рубеж займными компаниями, а те потом завели обратно в капитал банка субординированными кредитами или депозитами. Схем фiktивной докапитализации банков много, и эта одна из самых простых. Сейчас мы активизируем усилия по пресечению подобных схем. Причем это не разовое действие, а наша политика. Наша задача — вычистить фiktивный капитал из банковского сектора.

— И каков, по-вашему, объем этого фiktивного капитала?

— Все очень индивидуально, и результат выявляется только в процессе надзорной деятельности. Банки порой очень хорошо маскируют такие схемы, используя как международных юристов и консультантов, так и зарубежные кредитные и финансовые ор-



Василий Поздышев убежден, что важны не только количественные показатели размера капитала российских банков и его достаточности, но и его качество

ганизации. Единственное, что могут сказать: если какой-либо банк этим занимается, то обычно в большом объеме. Никто не идет на подобные фальсификации, чтобы добавить себе 5–10% капитала. Если капитал формируется из фiktивных источников, то, как минимум, на 50%.

— А что наиболее активно фальсифицируют банки с целью улучшить финансовые показатели?

— В процессе надзорной деятельности нам приходится сталкиваться с широким спектром манипуляций с отчетностью, фальсификаций и схем. Это вексельные схемы, «кредитные пирамиды», скрытые обязательства, манипуляции с базами данных, скрытое обременение активов, капитализация через сделки репо, фiktивная прибыль... Основная проблема по выявлению и пресечению таких схем банковским надзором заключается в отсутствии у Банка России права профессионального суждения, которое имеют регуляторы в других странах. Считаю, что такое право регулятора значительно повышает эффективность его работы.

Иногда необходимо менять законы. Так, есть довольно серьезная проблема с оценкой залогов. Сейчас Банк России может оценивать качество активов самой кредитной организации, но оценить залоги не может. Это делают независимые оценщики, в объективности которых иногда возникают сомнения. Например, стоит взломать забором, в отчетности и разных бумагах указано, что там хранятся товары, ценности, в общем «золотые горы». А что там на самом деле, мы проверить не можем, зайти за забор нельзя: это же собственность не банка, а его клиента. Регулятору же проверка залога (его наличия, принадлежности заемщику и стоимостная экспертиза) необходимы для корректного отражения стоимости залога. Хотя этот залог банку и не принадлежит, но через формирование резервов его оценка значительно влияет и на финансовый результат, и на капитал банка. И манипуляций в этой области очень много. Сейчас мы совместно с Минэкономки готовим законопроект, который даст Банку России право проводить юридическую и стоимостную экспертизу залогов и позволит решить эту проблему.

Этимология инвестора

— В текущем году мы наблюдаем серьезное падение прибыли российских банков. С чем это в основном связано?

— За десять месяцев суммарная прибыль — 193 млрд руб., это примерно в четыре раза меньше, чем в прошлом году. С другой стороны, это даже чуть

лучше наших прогнозов: мы оценивали прибыль банковской системы в 2015 году в пределах 200 млрд руб. Причин падения прибыли две. Первая — это повышенные отчисления в резервы: за три квартала текущего года объем чистого доформирования резервов составил 1,2 трлн руб. И это, если можно так сказать, хорошая причина падения прибыли. Если банк показывает высокую прибыль и при этом понимает, что качество ссуд снижается, но не формирует достаточные резервы, это увеличивает его риски. И мы заставляем банки формировать резервы: уровень отчислений в резервы в этом году вырос на 40% (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Вторая причина — это снижение операционного дохода, в первую очередь процентного, который в среднем упал примерно на 20%. Это связано со сжатием кредитного портфеля, сокращением кредитной активности в первом полугодии, а также с недополученными процентами по просроченным ссудам. Но сейчас кредитный процесс нашел свой баланс между спросом и предложением с точки зрения уровня процентных ставок, вследствие чего, по моим прогнозам, доходность банковского сектора в следующем году будет гораздо лучше.

— Насколько влияет падение прибыли и рентабельности на желание акционеров докапитализировать банки?

— Считаю, что если это уже существующий мажоритарный акционер, то докапитализировать свой собственный банк — это практически его обязанность, если он хочет, чтобы его бизнес развивался. Быть акционером бизнеса — это большая ответственность, как финансовая, так и социальная, а быть акционером банковского бизнеса — ответственность еще более серьезная, так как банкам доверяют сбережения наших граждан и денежные средства предпринимателей и предприятий. Может быть, в каком-то бизнесе можно и так: попробовал, не получилось, закрыл, начал опять, но только не в банковском. На мой взгляд, банкир — он, как сапер, имеет право только на одну ошибку, которая будет последней.

— Центральный банк влияет в данном плане на акционеров? Он с ними встречается, рассказывает что-то, объясняет?

— Не только встречаемся и объясняем. Если мы видим необходимость докапитализации банка, если банк начинает нарушать обязательные нормы, то одно из первых наших требований — представить в Банк России план финансового оздоровления. Это может быть не только докапитализа-

ция, банк может продать часть своих активов, может погасить часть своих кредитов, изменить структуру баланса, но лучший вариант — добавить акционерный капитал. Естественно, мы действуем в рамках данных нам законом полномочий, поэтому выдвигаем требования к банку, а он уже выходит на своих акционеров. К сожалению, очень часто возникают ситуации, когда кредитная организация, ее совет директоров, официально обращается к акционеру, а он говорит «не могу» или «не хочу».

— Я потому и спрашиваю...

— Одной из задач интенсификации надзора является не только зачитка схем, о чем говорилось выше, но и раннее выявление банков, которые нуждаются в финансовом оздоровлении. Надо стремиться к тому, чтобы если на санацию и выделяются государственные средства, то в наименьшем объеме.

По моему глубокому убеждению, инвестор, который ни рубля сам в санлируемый объект не вложил, — это не инвестор (по определению он ничего не инвестировал). Он просто получил материальную помощь и пошел ее отрабатывать, думая, в какие инструменты выгоднее ее вложить. Это неправильная мотивация. Финансовое оздоровление должно предусматривать собственные вложения инвестора в санлируемый объект либо иную форму принятия инвестиционных рисков. Существующий сейчас механизм санации основывается на двух постулатах: защита только застрахованной части вкладчиков (до 1,4 млн руб. вкладов физлиц и индивидуальных предпринимателей) и полная компенсация санатору всех убытков, обнаруженных в санлируемом банке, и докапитализации санлируемого банка до минимального регулятивного уровня. У этого механизма санации, исторически доминирующего в российской банковской системе, есть достоинства, но есть и недостатки, такие как приоритет вкладов физических лиц над средствами предпринимателей и государственными фондами, отсутствие необходимости санатора делать финансовые инвестиции в проект.

— Если говорить не об оздоровлении банков, а о закрытии, этот процесс идет очень активно.

— С начала года Банком России отозваны 82 банковские лицензии. Из них 50 — по причине экономического характера (финансовая несостоятельность), 32 — за нарушение законодательства в сфере противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма.

Хочу подчеркнуть, что интенсификация надзора, результатом которой является большое количество отозванных лицензий, направлена на оздоровление банковского сектора. Это проявляется в улучшении качества банковских активов и капитала, закрытии схемных операций, создании резервов до необходимого уровня, выявлении недостоверной финансовой отчетности, пресечении сомнительных финансовых операций и возвращении выведенных за рубеж вкладов населения. Наконец, ликвидируются организации, которые фактически банками не являются, но используют банковские лицензии в криминальных целях.

Стабильный рост вкладов населения и средств предприятий в банках, который мы видим в этом году в условиях активных действий банковского надзора и непростой экономической ситуации, свидетельствует о повышении уровня доверия граждан к банковской системе, а значит, о правильности выбранного нами курса.

Беседовал Петр Рушайло

БАНКОВСКИЙ ДОЗОР

Центробанк ужесточает надзор за деятельностью банков. В октябре ЦБ впервые проверил все российские банки на предмет выявления кредитов по превышающим предельные значения ставкам. А с 2016 года ЦБ фактически начнет раскрывать информацию о банках, чье финансовое положение и система управления рисками вызывают у него сомнения. И клиенты при выборе банка смогут учитывать эти оценки.

Уровень доходности

Новые правила регулирования, предусматривающие жесткий контроль кредитных и депозитных ставок банков, вступили в действие с 1 июля. На рынке депозитов ориентиром теперь считается ежемесячно рассчитываемый Банком России базовый уровень доходности вкладов. ЦБ рассчитывает базовый уровень доходности по 15 категориям вкладов — по срочности (до востребования, на срок до 90 дней, от 90 до 180 дней, от 181 дня до года, свыше года) и валютам (рубли, доллары США, евро). И если банк хотя бы по одному договору с физическим лицом в любой из определенных Банком России категорий в любом месяце отчетного квартала существенно превысит соответствующий базовый уровень доходности вкладов, он обязан будет заплатить за этот квартал дополнительные отчисления в фонд страхования вкладов (ФСВ). При превышении уровня доходности вкладов над базовым от двух до трех процентных пунктов хотя бы по одному типу вклада банк начинает перечислять страховые взносы в фонд страхования вкладов по дополнительной ставке, которая может превышать обычную ставку до полутора раз. Если же превышение составит более трех процентных пунктов, начинает применяться повышенная дополнительная ставка страховых взносов, которая может составлять до 500% от обычной ставки отчислений — фактически такой уровень ставки является запредельным. Конкретные значения базовой, дополнительной и повышенной дополнительной ставок страховых взносов устанавливает Агентство по страхованию вкладов (АСВ).

Пока, впрочем, власти не торопятся использовать этот механизм в полную силу — дополнительные ФСВ гораздо ниже максимально разрешенных законодательством. Базовая ставка отчислений в ФСВ сейчас составляет 0,1% от расчетной базы (привязана к объему вкладов физических лиц и средств индивидуальных предпринимателей), дополнительная ставка — 20% базовой, или 0,02% от расчетной базы, повышенная дополнительная ставка — 150% базовой, или 0,15% от расчетной базы. Регулирующие органы подчеркивают, что их задача на данном этапе — не запретить что-то резко, а произвести «настройку механизма», стимулировать банки не привлекать вклады населения по завышенным ставкам. Шоковая терапия на рынке вкладов, по их мнению, не нужна, более того, она может быть опасной для финансовой системы.

Возможно, именно этой мягкостью подхода объясняется то, что «запретную границу» пересекло довольно значительное число банков. Проверка Банка России показала, что в третьем квартале 2015 года 61 кредитная организация допустила превышение ставок над базовым уровнем доходности вкладов: 38 — более чем на 2 процентных пункта, 16 — более чем на 3 процентных пункта. Стоит также отметить, что у семи банков из этого перечня в третьем квартале были отозваны лицензии. Таким образом, можно говорить о том, что повышенные отчисления в ФСВ сами по себе являются тревожным звоночком.

Общий объем средств, который эти банки заплатят в систему страхования за третий квартал, — примерно 100 млн руб. Сумма сама по себе небольшая на фоне общего объема ФСВ. Однако это только первый квартал работы нового регулирования процентных ставок по вкладам и те повышенные ставки, которые определило АСВ, пока еще далеки от максимальных уровней, которые допускает закон.

Еще одна новация в сфере банковского регулирования, вступившая в силу в третьем квартале, касается ограничений в сфере розничного кредитования. Сейчас Банк России ежеквартально рассчитывает и публикует среднерыночное значение полной стоимости потребительского кредита (ПСК) по категориям потребительских кредитов и по разным категориям кредиторов (для кредитных организаций, микрофинансовых организаций, кредитных потребительских кооперативов, сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, ломбардов — всего около 20 типов кредитов). При этом на момент заключения договора потребительского кредита его полная стоимость не может превышать рассчитанное Банком России среднерыночное значение соответствующей категории займа более чем на одну треть.

В октябре Центробанк впервые провел комплекс надзорных мероприятий в данной сфере. Были проверены все российские банки и выявлено 18 кредитных организаций, которые выдали в третьем квартале хотя бы один кредит по превышающим предельные значения ПСК ставкам. Наибольшее количество нарушений, 9 из 18, касались продуктов, связанных с кредитными картами. Меры наказания на первый раз были не особенно суровыми: нарушители отделались штрафами. Правда, максимально возможным при первых нарушениях 0,1% от минимально уставного капитала кредитной организации (300 тыс. руб.). В ЦБ подчеркивают, что при выявлении в последующие 12 месяцев повторных случаев нарушений применяемые меры могут быть ужесточены вплоть до ограничения операций банка в соответствующем сегменте потребительского кредитования. И полагают, что такие формы наказания могут быть довольно болезненными для банков, поэтому они станут внимательнее следить за корректностью своих ставок по кредитам частным лицам.

Также в ЦБ подчеркивают, что данные законодательные ограничения изначально вводились для того, чтобы заставить ставки по потребительским кредитам идти вниз в соответствии с рыночными реалиями. И отмечают, что в текущем году среднерыночные значения ПСК по большинству категорий потребительских кредитов снижаются. Так, средние ставки по потребительским кредитам в первом квартале текущего года составляли 29% годовых, во втором — 27%, в третьем — 25%. Тогда как ранее бывали периоды, когда ставки по депозитам падали, а ставки по кредитам населению — нет.

Бедность — порок

Еще одна новация в сфере банковского регулирования, связанная с защитой интересов вкладчиков, вступает в силу с 2016 года. На размер отчислений в фонд страхования вкладов будут влиять не только ставки по вкладам, но и финансовое положение банков.

Банк России будет ежеквартально делать оценку финансового положения кредитных организаций, качества активов и системы управления рисками. Логика в данном случае проста: неустойчивое финансовое положение, плохое качество активов, слабый риск-менеджмент — это повышенные риски для вкладчиков.

Со следующего года результаты этой оценки будут учитываться Банком России и АСВ при установлении ставок повышенных дополнительных взносов в ФСВ в отношении каждого конкретного банка.

Отметим, что введение данной меры чревато для банков риском нового типа. Размеры отчислений в ФСВ можно выявить из баланса, то есть они будут доступны аналитикам и широкой общественности. При этом причина появления повышенных взносов раскрываться не будет. А раз так, будет непонятно, с чем они связаны — с разовыми нарушениями в области ставок привлечения средств населения, недостатками системы риск-менеджмента либо с неустойчивым финансовым положением банка.

Таким образом, повышенный размер отчислений в ФСВ вполне может быть истолкован (в том числе с подачи недобросовестных конкурентов или просто в силу недостаточной компетентности аналитиков) как негативная оценка Банком России финансового положения кредитной организации.

При этом очевидно, что первые две причины относительно легко устранимы (ставки можно оптимизировать, можно также внедрить новую систему риск-менеджмента), а вот финансовое положение банка поправить весьма непросто. И, очевидно, появляется риск возникновения паники среди его клиентов.

Впрочем, сами банкиры пока не склонны драматизировать фактор возникновения подобных рисков.

«Я думаю, сам факт того, что информация о размере отчислений появится в балансах банков, которые будут производить эти отчисления по повышенным ставкам, и таким образом станет публичной, вряд ли существенно повредит им, — считает председатель правления Нордеа-банка Игорь Буланцев.

«Принятие в 2004 году закона о страховании вкладов физических лиц в банках России стало одной из мер, которые обеспечили стабильность банковской системы в кризисные периоды, — говорит главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. — В то же время необходимо признать, что наличие гарантии возврата депозита в пределах установленного законом лимита (сейчас это 1,4 млн руб.) является для отдельных клиентов фактором, который позволяет не обращать внимание на финансовое состояние банка.

Наличие публичной информации о снижении финансовой устойчивости и понижении кредитных рейтингов достаточно большого числа российских банков не стало причиной массового оттока депозитов в данных банках в 2014–2015 годах. Поэтому мы не ожидаем, что раскрытие информации о размере отчислений банков в фонд страхования вкладов с 1 января 2016 года сможет изменить отношение клиентов к банкам. Что касается размещения депозитов корпоративными клиентами, то здесь мы также не ожидаем изменения статуса-кво. Зачастую банки, имеющие слабые финансовые показатели, привлекают клиентов гибкостью и оперативностью принятия решений. Также распространена практика, когда топ-менеджмент компаний не обращает внимания на финансовые показатели банка-партнера, полагаясь лишь на личные связи с руководством банка. В текущих условиях крупные и средние банки ориентированы на повышение качества активов. Таким образом, происходит естественная миграция слабых клиентов в рискованные банки. И наличие дополнительной информации вряд ли способно изменить ситуацию».

Есть, правда, и иные точки зрения. «Данное решение носит двоякий характер, — рассуждает аналитик ИК «Финанс» Богдан Зварич. — С одной стороны, оно лучше обеспечит интересы вкладчиков. Они смогут соотносить свои риски и предлагаемую банком ставку по вкладам. Впрочем, не думаю, что многие вкладчики будут интересоваться этим коэффициентом. Люди финансово грамотные и без того понимали, что, если банк вынужден предлагать более высокую, чем в среднем по рынку, ставку, значит, привлечь деньги на более выгодных для себя условиях или в необходимом объеме не может. Понятно, что это не всегда говорит о банке плохо, но при инвестировании, как правило, риск и доходность идут рука об руку. Для большинства же рядовых вкладчиков ключевыми факторами останутся уровень ставки, масштаб и репутация банка».

«Раскрытие подобного рода информации может повредить банкам, производящим отчисления по повышенным ставкам, так как повлияет на восприятие таких банков вкладчиками, — полагает Ашот Симонян, вице-президент, начальник управления финансовыми клиентами ВТБ 24.

Петр Рушайло

ПАССИВ СТРАХА

МИХАИЛ МАТОВНИКОВ, главный аналитик Сбербанка, полагает, что, если взглянуть на тенденции, наблюдаемые в российской банковской системе в течение последних нескольких месяцев, на первый взгляд кажется, что ситуация в значительной степени стабилизировалась, рынок успокоился. Однако это впечатление во многом обманчивое.

Если не считать провального августа и отчасти сентября (из-за резкого падения курса рубля), то анализ тенденций за период с июня по октябрь показывает, что ситуация в банковской сфере действительно улучшается. Прежде всего речь идет о восстановлении рынка кредитования. Портфели корпоративных кредитов банков начали расти еще в мае — правда, довольно робко. Уже к концу июня увеличился спрос на кредитные ресурсы в данном сегменте стало весьма заметным. Главным драйвером этого роста послужило снижение ключевой ставки Банка России. Сыграл свою роль и фактор отложенного спроса: клиенты очень долго ждали этого снижения ставки, особенно крупные, те, которые могут позволить себе подождать.

Правда, есть один существенный нюанс. Он заключается в том, что восстановление спроса на кредиты было неравномерным: по группам клиентов и сильно коррелирует

с размерами заемщиков. Основной группой спроса на кредит демонстрируют крупнейшие заемщики — мы даже можем констатировать прямую зависимость: чем меньше размер бизнеса клиента, тем меньше спрос. Например, в сегментах среднего и особенно малого бизнеса все еще наблюдается падение заявок на получение ссуд по сравнению с прошлым годом. Связано это главным образом с тем, что крупнейшие компании у нас в основном экспортеры и они получили основной выигрыш от девальвации. А чем меньше компания, тем более активно она работает с конечными потребителями: реальные доходы и покупательная способность которого значительно снизились. Тем не менее в корпоративном сегменте кредитования дно снижения портфеля уже пройдено, и это радует.

Что касается розничного кредитования, здесь ситуация выглядит несколько иначе. В начале года мы наблюдали падение спроса на потребительские кредиты, что, очевидно, было связано с неопределенностью на рынке и падением доходов граждан. Сейчас спрос стабилизировался на более низком уровне, и с учетом ужесточения требований банков к заемщикам кредитный портфель продолжает сокращаться. Что касается ипотечных кредитов, здесь спрос также сократился.

Оптимизм вызывают и показатели просроченной задолженности. В части валютных

кредитов юристам после небольшого всплеска в начале года доля просроченных кредитов стабилизировалась, небольшой рост повторился в октябре — в первую очередь из-за выхода на просрочку кредитов «Трансаэро». Стабильное качество кредитов юристам в валюте связано с тем, что большинство заемщиков извелили уроки из кризиса 2008 года и избегали брать валютные кредиты при отсутствии валютной выручки. Единственным неприятным исключением стал один из сегментов девелоперского рынка: многие бизнесмены, специализирующиеся на сдаче в аренду коммерческой недвижимости, строили свою финансовую политику так, как будто получают доход в валюте. Теперь в этом сегменте проблемы — просроченная задолженность растет. В целом основные проблемные заемщики давно определены, и банки активно разрабатывают стратегии разрешения проблем: от реструктуризации до обращения в суд с иском о банкротстве.

Растет доля просроченных кредитов и в сегменте кредитования физических лиц, но это не вызывает особого беспокойства. Максимальные уровни просроченной задолженности мы будем наблюдать уже в конце текущего — начале следующего годов, далее доля просроченной задолженности физлиц в кредитных портфелях будет падать. Здесь сказывается улучшение качества кредитов.

Записал Петр Рушайло

#37 | РЕНЕЙССАНС
КОНСТРАКШН

ENR **THE TOP 250***



Реклама

Башня «Эволюция», Москва

«Башня Федерация», Москва



БЦ «Комсити»,
Москва



ТЦ «Авиапарк»,
Москва



БЦ «Тринити Плейс»,
Санкт-Петербург



КОМПАНИЯ ОБЛАДАЕТ СУЩЕСТВЕННЫМ ОПЫТОМ
В ТРЕХ ОСНОВНЫХ СЕГМЕНТАХ:
ГРАЖДАНСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО,
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ИНФРАСТРУКТУРА.



ЗА ПОСЛЕДНИЕ 20 ЛЕТ ГЕОГРАФИЯ ПРИСУТСТВИЯ
РАСШИРИЛАСЬ ОТ ЮГА АФРИКИ ДО СЕВЕРА РОССИИ,
ОТ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ ДО СИБИРИ.



В ПОРТФОЛИО КОМПАНИИ БОЛЕЕ 500 ЗАВЕРШЕННЫХ
ПРОЕКТОВ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 15 МЛН КВ. М.

 **RENAISSANCE
CONSTRUCTION**

МЫ СТРОИМ ДОВЕРИЕ

www.rencons.com

* Рейтинг «250 крупнейших международных строительных подрядчиков» ежегодно составляет специализированный журнал Engineering News-Record (ENR)

банк тенденции

Призраки роста

— рейтинг —

Средняя прибыль системы

Стабилизировалась и ситуация с капиталом банков: по данным «Интерфакс-ЦЭА» (согласно этой методике, учитывается фактический капитал первого уровня) он за квартал вырос на 6,7%. Это немного меньше, чем рост активов (7,3%). Однако очень неплохо в сравнении с показателями прошлого года, когда капитал, учитываемый в рейтинге «Интерфакс-ЦЭА», за год вырос всего на 3,3%, тогда как активы — на 35,2%. Также стоит отметить, что за первое полугодие 2015 года совокупные активы российских банков уменьшились на 6,2%, при этом капитал вырос на 12,2%. Таким образом, судя по всему, в целом российские банки считают проведенную в первом полугодии докапитализацию достаточной с учетом пока еще довольно низкой кредитной активности.

Еще один положительный момент: банковская система в целом начала генерировать хоть какую-то прибыль. За январь—сентябрь 2015 года, по данным ЦБ, она составила 128 млрд руб. Это, конечно, очень мало по сравнению даже с прошлым годом (685 млрд руб. за аналогичный период), но гораздо лучше, чем в первом-втором кварталах (51,5 млрд руб. по итогам первого полугодия).

«Одна из причин роста прибыли — замедление прироста отчислений в резервы в сентябре—октябре на фоне относительной стабилизации качества кредитных портфелей», — говорит Ольга Беленькая. — Отметим, здесь пока не проявился эффект от вероятного банкротства „Трансаэро“, который может оказаться чувствительным для кредиторов — ЦБ даже сообщил, что рассматривает предоставление банкам возможности создавать индивидуальные графики доначисления резервов по кредитам „Трансаэро“. Кроме того, по сравнению с первым полугодием улучшилась динамика чистой процентной маржи и чистых процентных доходов. В конце прошлого года на фоне дестабилизации валютного рынка и начинающей паники вкладчиков ЦБ был вынужден экстренно повысить ключевую ставку с 10,5% до 17%, что в первом полугодии текущего года вызвало значитель-

ное увеличение стоимости фондирования по всем банковским инструментам и резкое сжатие чистой процентной маржи банков. С начала года ЦБ пять раз снижал ключевую ставку, и сейчас она практически вернулась к уровням до повышения (11%), снижались и рыночные процентные ставки. Это позволяет банкам удешевить фондирование, следовательно избавляться от дорогих финансовых инструментов».

«Прибыль есть, но она получена в основном за счет Сбербанка и роста курса доллара», — замечает Андрей Верников. — В первом квартале прибыль была 6 млрд руб., во втором квартале — 51,6 млрд руб., в третьем — 128,4 млрд руб. Мы не можем сказать, что рост прибыли — это устойчивый тренд, потому что спрос на кредиты слабый. На это указывает динамика задолженности банков перед ЦБ. На конец прошлого года она была на уровне 9,3 трлн руб., на конец марта 2015 года — 7,5 трлн руб., на конец июня — 6,9 трлн руб., на конец сентября — 5,7 трлн руб. С точки зрения реальной экономики это плохая тенденция: нет устойчивого спроса на кредиты, и банкам не нужны деньги».

Резервы на возможные потери по ссудам российских банков увеличились с начала года на 23,7%, или на 961 млрд руб. (за аналогичный период 2014 года — на 22,8%, или на 649 млрд руб.). А сокращение потребности банков в рефинансировании можно также объяснить устойчивым ростом объема средств частных вкладчиков (+6,8% за третий квартал, по данным «Интерфакс-ЦЭА») и увеличением объема депозитов, размещенных в кредитных организациях Федеральным казначейством.

Банкиры в отношении просроченной задолженности проявляют осторожный оптимизм. «В третьем квартале произошла стабилизация уровня просроченной задолженности в обоих кредитных сегментах — правда, в номинальном выражении рост просроченной задолженности пока еще продолжается», — говорит Наталия Орлова. — С другой стороны, приток депозитов в 2015 году на 60% обеспечен капитализацией процентов и склонность населения к сбережениям остается незначительной. В итоге в третьем кварта-

ле 2015 года обозначилось замедление притока розничных рублевых депозитов. Тем не менее банки продолжают сокращать свою зависимость от ЦБ и обемы рублевого рефинансирования ЦБ, используемого российской банковской системой, сократились».

«Мы не ожидаем роста просроченной задолженности в потребительском кредитовании», — прогнозирует Алекс Лакрау. — Ситуация с просрочкой уже стабилизировалась». Тем не менее из его слов следует, что для стабилизации ситуации банкирам пришлось постараться. «В Росбанке доля просрочки по кредитам физическим лицам — 11% по состоянию на сентябрь», — поясняет он. — По портфелю потребительских кредитов нам удается удерживать эффективность, при этом с августа показатели превысили результаты прошлого года: около 96% возвращается в график за первые три месяца работы, то есть задолго до обращения в суд. Таких результатов удалось добиться благодаря тому, что мы начали подготовку к возможному волнообразному росту просрочки еще в прошлом году. С третьего квартала 2014 года мы постепенно увеличивали штат собственной службы взыскания, завершив год с приростом численности на 70%».

Долговая доля

Тем не менее аналитики из инвестиционных компаний полагают, что говорить о начале выхода российской банковской системы из кризиса пока преждевременно. «С большой вероятностью можно сказать, что пик кризиса пройден», — замечает Андрей Верников. — Но окончательно это можно будет утверждать только в середине следующего года. Пока же ситуацию в банковской сфере нельзя назвать очень здоровой. В третьем квартале продолжился процесс ухудшения качества кредитного портфеля. Правда, темпы этого ухудшения снизились. Можно ли в такой ситуации со стопроцентной уверенностью утверждать, что пик кризиса пройден? Если брать кредиты юридическим лицам, то доля просроченных кредитов на 31 декабря 2014 года составляла 4,23%. На конец первого квартала 2015 года — 5,02%, на конец второго квартала — 5,86%, в третьем квартале она осталась

примерно на уровне второго. Что касается просрочки по физическим лицам, то можно констатировать, что ситуация ухудшилась. В первом квартале просрочка была на уровне 6,93%, во втором — 7,52%, в третьем — 7,99%».

«Проблемы банковского сектора стали менее острыми, чем в начале года, однако, на мой взгляд, пока рано говорить о пике или дне кризиса», — соглашается с коллегой Ольга Беленькая. — Проблемы в секторе копятся годами и могут начать рассасываться, когда начнется ощутимый рост в экономике, а это пока не просматривается».

Отметим, что причин для особого оптимизма относительно общей ситуации в экономике не видит пока и в Банке России. В октябре департамент исследований и прогнозирования ЦБ впервые выпустил бюллетень «О чем говорит тренды». В исследовании, в частности, сказано: «Показатели промышленного производства характеризуются заметной волатильностью в последние месяцы даже при учете поправки на сезонную и календарную составляющие. Так, индекс промышленного производства в июле был положительным и близок к сентябрьскому уровню, однако выходящая впоследствии статистика за август не свидетельствовала о явных признаках начегающегося восстановления экономики. Это, вероятно, свидетельствует о преждевременности выводов касательно начала позитивных тенденций в обрабатывающих производствах в сентябре». Также в ЦБ полагают, что «нижняя точка замедления инвестиционной активности на данный момент не пройдена». А это означает, что на снижение ключевой ставки ЦБ и активизацию кредитной активности в ближайшее время едва ли можно рассчитывать».

Не добавляет особого оптимизма и информационный фон. Так, в середине ноября президент Сбербанка Герман Греф назвал ситуацию в банковской системе России «масштабнейшим банковским кризисом», самым тяжелым за последние 20 лет. «Фактически на сегодняшний день мы видим нулевую прибыль банковского сектора, исключая Сбербанк. Огромный объем формирования резервов, просто громадный. И не хочется лишний раз наступать на большую мозоль, но видим, каки-

ми темпами Центральному банку приходится очищать банковский сектор от огромного количества банков, которые таковыми фактически не являются», — цитирует банкира агентство «Интерфакс».

В значную полемику с главой Сбербанка сразу же вступил первый заместитель председателя ЦБ Алексей Симановский, заявивший, что не видит признаков банковского кризиса.

Вместе с тем нельзя не признать, что отзыв лицензий у банков действительно идет ударными темпами: за первые десять месяцев текущего года количество действующих банков сократилось с 783 до 704, то есть более чем на 10%. И, возможно, это уже создает определенные риски для банковской системы. Так, за третий квартал объем просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим средствам, размещенным в кредитных организациях, у российских банков, согласно официальному данным Центробанка, вырос почти втрое — с 30,3 млрд до 85,9 млрд руб.

По крайней мере по одному из этих сегментов — рынку межбанковского кредитования (МБК) — ЦБ четко улавливает рост просроченной задолженности с отзывом лицензий. «Существенный рост просроченной задолженности на рынке МБК (более чем на 300%), наблюдавшийся в августе 2015 года, не являлся системным феноменом, так как был характерен лишь для сделок с участием банков, у которых была отозвана лицензия», — говорится в обзоре денежного рынка Банка России за третий квартал.

Отметим, что сам по себе размер просроченной задолженности со стороны банков уже становится довольно значительным — он достиг, к примеру, 10% объема просроченной задолженности частных лиц. «Мне сложно сказать, по каким именно инструментам образовалась такой объем просроченной задолженности», — говорит президент Московской межбанковской валютной ассоциации Алексей Мамонтов. — Это может быть и векселя, и облигации. Во всяком случае, практически невероятно, чтобы все эти долги возникли на рынке МБК: в сегменте банков второго эшелона, где возможна была просрочка из-за отзыва лицензий, нет таких объемов торгов».

Петр Рушайло

Банки России* (Окончание на стр. 19)

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)
1	Сбербанк России	Москва	21879180,5	0,8	2212080,0	15,6	9049985,7	14,4	14921736	-0,3
2	ВТБ	Санкт-Петербург	8587423,1	4,2	1265351,6	36,6	33682,9	55,7	4283742	15,3
3	Газпромбанк	Москва	4664308,2	1,4	394834,4	18,6	536771,2	14,8	3136594	2,9
4	ФК «Открытие»	Москва	2913450,9	7,8	125999,2	8,4	237669,4	112,2	1986641	72,1
5	ВТБ 24	Москва	2627690,0	-3,7	161304,2	-7,8	1793989,8	18,8	1428710	-8,4
6	Россельхозбанк	Москва	2330040,1	13,6	183830,5	-8,6	413742,3	36,4	1515909	15,4
7	Альфа-банк	Москва	1953604,2	-8,4	207643,7	20,9	57446,8	17,7	1276504	-3,3
8	«Нацлирингцентр»	Москва	1585044,6	2,3	54779,1	42,9	0,0	—	181666	212,2
9	Банк Москвы	Москва	1535996,7	-30,1	103136,1	-35,9	348030,5	32,4	871675	-22,0
10	Юникредит-банк	Москва	1320131,9	-1,3	136671,5	4,9	142449,5	31,6	778288	0,6
11	Промсвязьбанк	Москва	1159185,1	10,4	55730,1	11,9	238767,1	2,8	738204	-1,2
12	Московский кредитный банк	Москва	993360,5	74,9	62121,6	44,6	186560,5	15,1	579982	58,6
13	Росбанк	Москва	852470,4	-8,9	108346,5	-5,3	172187,9	5,2	398122	-9,6
14	Райффайзенбанк	Москва	847807,1	-1,4	95299,8	-6,4	325905,5	7,6	524332	-7,6
15	Бинбанк	Москва	688048,4	69,4	29020,9	27,3	230667,2	36,0	88073	-22,3
16	«ХМБАНК Открытие»	Москва	571819,0	-24,5	32924,5	-27,1	207600,0	14,5	255681	-19,6
17	«Россия»	Санкт-Петербург	517844,0	2,3	42993,7	7,2	35748,0	14,9	278523	-5,9
18	«Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	517005,2	-2,4	44497,3	-1,6	159958,3	13,3	298771	-0,1
19	«АК Барс»	Казань	508467,5	14,7	33406,6	5,0	92334,4	16,4	231174	-0,1
20	Ситибанк	Москва	492825,6	24,6	56203,7	0,4	101583,9	6,4	154634	1,4
21	«Русский стандарт»	Москва	446807,3	4,8	29854,5	-10,8	167862,0	3,9	152171	-20,6
22	Совкомбанк	Кострома	438446,4	114,5	24127,7	24,1	119020,3	22,2	117626	55,2
23	ИНГ-банк (Евразия)	Москва	387290,8	21,9	31041,2	-3,1	1812,4	8,3	47108	18,9
24	Связь-банк	Москва	372757,3	-0,5	22322,0	-24,5	43981,1	16,3	206186	-8,0
25	Нордеа-банк	Москва	366431,5	-10,2	34693,6	4,1	9546,0	7,2	282454	-9,3
26	«Уралсиб»	Москва	325131,5	-15,4	39213,8	-7,0	16146,8	-4,2	161434	-20,5
27	Мособлбанк	Москва	319932,7	89,1	-112018,4	—	56588,4	1,8	110141	177,6
28	МДМ-банк	Москва	299055,1	-15,3	38454,0	-29,2	160509,3	6,4	130489	-14,2
29	УБРР	Екатеринбург	297358,5	26,2	13343,0	11,4	131083,8	32,9	106718	-1,7
30	СМП	Москва	296818,5	-14,6	17304,5	3,1	95157,2	38,5	91538	-21,9
31	Новикомбанк	Москва	287647,4	21,1	14986,9	53,2	41470,0	43,3	144826	6,6
32	«Огра»	Мелюх	287620,7	83,3	19752,4	34,7	141724,1	112,0	186687	82,5
33	«Зенит»	Москва	284463,6	-3,8	20755,2	-1,2	66135,8	15,6	169874	-6,0
34	Внешпромбанк	Москва	283402,5	20,6	16402,1	4,1	72862,0	72,9	39874,4	26,1
35	РОСТ-банк	Москва	279559,5	139,6	-4357,2	—	21969,4	-41,0	174225	175,7
36	«Глобэкс»	Москва	275874,8	-1,5	18791,8	-0,7	61460,3	30,1	184840	5,6
37	Абсолют-банк	Москва	252366,8	9,9	25811,3	3,6	57037,2	31,4	131366	7,4
38	«Российский капитал»	Москва	250677,6	37,6	17356,3	28,8	118556,2	51,4	83628	-8,8
39	«Траст»	Москва	248426,6	-27,0	-9562,3	—	106616,2	-15,7	129066	-15,5
40	ХКФ-банк	Москва	247313,0	-18,0	31578,8	-25,5	173549,9	6,2	177839	-18,6
41	МинБ	Москва	222140,0	-1,3	18164,0	-23,4	136150,6	15,6	146385	-4,1
42	«Возрождение»	Москва	199928,1	-11,6	21721,6	-9,7	114233,0	-6,1	136042	-9,2
43	Татфондбанк	Казань	180867,8	11,9	13817,0	-4,4	69636,8	20,7	94297	13,4
44	Транскапиталбанк	Москва	173681,8	2,7	17277,7	0,8	43054,5	8,7	117304	-2,4
45	Восточный экспресс банк	Благовещенск	168698,5	-13,1	18156,3	-16,0	116403,0	-3,5	100243	-26,7
46	«Пересвет»	Москва	165567,3	40,7	13587,5	22,2	20532,2	21,4	116107	38,6
47	Росевробанк	Москва	150264,4	-3,4	23963,1	15,6	35855,9	15,8	79464	4,4
48	«Дельтакредит»	Москва	139415,2	5,4	12392,9	-15,7	1166,9	-23,8	119947	0,6
49	МСП-банк	Москва	139386,8	5,9	24215,3	0,1	0,0	—	12672	-2,7
50	МТС-банк	Москва	137933,1	-16,3	14185,5	-32,8	64692,3	-3,4	64660	-26,1
51	Кредит Европа Банк	Москва	133599,8	-13,1	15379,7	-5,0	11171,9	7,0	100978	-11,8
52	Азиатско-Тихоокеанский банк	Благовещенск	130648,1	5,3	11726,8	1,1	67173,2	16,1	71443	-18,3
53	СКБ-банк	Екатеринбург	129211,1	15,6	10740,9	3,3	71942,1	7,4	68983	-1,8
54	«Межфинансгрупп»	Москва	121614,6	26,8	4414,3	33,1	51523,0	45,3	47477	-11,3
55	ОТП-банк	Москва	123931,7	-26,1	21638,4	-16,1	53256,0	-14,2	82975	-23,4
56	Сургутнефтегазбанк	Сургут	120541,5	61,4	90277,7	15,2	28843,1	25,6	42306	-1,7
57	«Авангард»	Москва	119719,0	2,8	15957,5	5,0	34461,5	17,9	70625	5,1
58	«Ренессанс Кредит»	Москва	118647,4	-10,7	10088,5	-3,9	80587,5	11,3	57731	-11,8
59	«БНП Париса»	Москва	115941,5	28,2	7199,7	4,4	47,7	-66,1	24830	-34,5
60	Тинькофф-банк	Москва	115355,2	4,1	19233,0	7,8	73367,4	77,0	77063	5,8
61	Балтийский банк	Санкт-Петербург	111622,1	-7,5	2319,4	-11,4	45987,0	-11,4	21252	-16,6
62	«Экспресс-Волга»	Саратов	108208,2	120,8	—	—	36689,4	-0,2	7028	-25,1
63	Россотстрахбанк	Москва	107486,8	-0,3	10793,0	-10,7	56616,6	32,2	30030	-27,5
64	Инвесторгбанк	Москва	107129,5	-16,3	3633,0	-68,4	50645,2	-8,9	69544	-7,7
65	Сетелем-банк	Москва	99779,0	-5,8	12955,1	26,2	3571,5	-34,5	94789	-2,4
66	Локо-банк	Москва	97284,3	23,4	11694,9	15,9	31097,5	24,5	46981	-0,4
67	«Интеркоммерц»	Москва	95322,6	26,0	7218,3	27,7	60222,4	53,7	65745	30,5
68	Русфинанс-банк	Самара	95128,3	-15,6	20909,5	0,9	1773,7	6,2	84718	-13,7
69	Залескомбанк	Томь	93978,2	-6,5	11608,3	0,9	52873,9	8,5	62752	-8,8
70	Доиче-банк	Москва	92674,9	-17,1	14824,9	-15,3	10163,6	28,3	11519	16,4
71	БФА	Санкт-Петербург	90838,8	-3,1	8079,6	-10,2	17795,1	15,6	32760	-12,7
72	«Союз»	Москва	88212,2	5,2	7348,7	-7,7	20359,0	-2,7	48544	-1,3
73	«Центр-Инвест»	Ростов-на-Дону	87531,9	-3,1	9351,9	8,7	45433,9	22,3	71719	0,5
74	Росинтербанк	Москва	86238,3	32,8	6216,4	35,7	53459,0	55,8	44035	44,6
75	ВБРР	Москва	86058,5	-54,7	6799,8	11,7	25415,0	8,8	31885	3,3
76	Эйч-Эс-Би-Си Банк (РР)	Москва	83280,2	-34,3	13588,2	18,9	0,1	1,3	16932	-0,8
77	Балтинвестбанк	Санкт-Петербург								

банк тенденции

Вещевой банк

— инструменты —

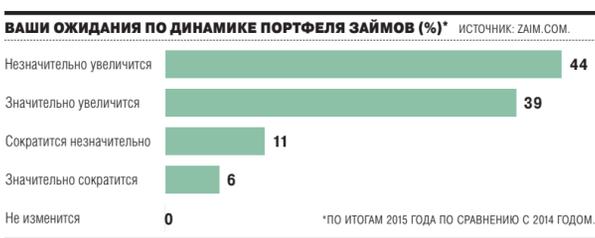
С13 «Основная задача, которую ставит перед собой Банк России на данном этапе работы,— прозрачность и открытость ломбардного рынка, соответствие предлагаемых услуг требованиям законодательства РФ, в том числе о потребительском займе, соблюдение прав потребителей финансовых услуг»,— заявили в пресс-службе регулятора.

С 2016 года, согласно законодательству, все финансовые организации должны в обязательном порядке вступить в СРО. В первоначальную редакцию соответствующего закона наряду с микрофинансовыми организациями и ломбарды, однако было принято решение об исключении последних ввиду специфики рынка. Поскольку многие эксперты считают, что введение обязательного саморегулирования может стать весомым ограничителем для развития бизнеса небольших ломбардов. На-

ряду с этим введение обязательного членства в СРО позволит учитывать интересы не только регулятора, рынка, но и потребителей, заявил президент Национального объединения ломбардов Алексей Лазутин. «Саморегулирование будет продуктивно, если, во-первых, количество СРО не ограничат. Во-вторых, если их руководители будут выбираться и утверждаться не Центробанком, а органом самоуправления этих организаций. В-третьих, если часть функций Центробанка перейдет к СРО»,— отметил Станислав Боронин.

Директор ООО «Ваш ломбард» Михаил Унков придерживается мнения, что «ни регулирование со стороны ЦБ, ни затратный механизм при СРО не дадут такого результата, как рыночное авторегулирование.

Стоит заметить, что уже сейчас большая часть опрошенных ломбардов состоит в объединениях и ассоциациях: 44% участников исследования состоят в одной организации, другие



44% — в двух и более организациях, и только 12% не являются членами никаких объединений.

Одним из существенных барьеров развития рынка ломбардов яв-

ляется отсутствие доступного финансирования. Большинство ломбардов, принявших участие в исследовании, отметили, что основными источниками финансирования яв-

ТВОИ ГОДА — МОЕ БОГАТСТВО

Российские банки продолжили борьбу за клиентов-пенсионеров, которые формируют до 40% всех депозитов.

«Почти треть населения России — это пенсионеры. Мы рассматриваем эту категорию клиентов как одну из самых дисциплинированных и надежных»,— сообщил руководитель направления разработки картонных продуктов Бинбанка Александр Матущенко.— Для них разработан ряд интересных продуктов. Так, по пенсионной карте на остаток средств на счете начисляется доход в размере 7% годовых». Карту можно оформить в рамках спецпрограммы, позволяющей получать средства из ПИФ на счет в Бинбанке, что дает возможность держателю карты получать оперативный доступ к пенсионным средствам: с ее помощью можно, например, оплатить услуги ЖКХ. А при подключении к программе лояльности «БИН Бонус» банк вернет на карту до 5% от суммы операции».

«Пенсионер-вкладчик скорее нацелен на сбережение накоплений, чем на получение дополнительного большого дохода. Такой клиент, как правило, хранит деньги на счете долго — он не будет перекладывать их в другой банк из-за более высокой ставки. Этим пенсионеры-вкладчики привлекальны для банков»,— объяснила руководитель сектора аналитики кредитных продуктов ИА «Банки.ру» Елена Сударикова. По ее мнению, в настоящий момент большинство банков предлагает пенсионерам привлекательные ставки. Даже если продукт не обозначен как целевой для этой категории клиентов, нередко банкиры дают повышенный на 0,5–1 процентный пункт по вкладу при предъявлении пенсионного удостоверения.

Аналогичная картина наблюдается и в сегменте кредитования. Ряд крупных игроков, как, например, ВТБ 24, выдавал пенсионерам ссуды, ставки по которым на 1–1,5% ниже, чем для клиентов «с улицы». «В январе—сентябре 2015 года количество кредитных продуктов для этой категории клиентов возросло. Сегодня банки делают ставки на «хороших» клиентов. А заемщиков более ответственных, чем пенсионеры, представить сложно»,— уверена госпожа Сударикова.

Помимо льготных ставок банкиры привлекают пенсионеров и другими «пряниками». Росбанк повысил возрастную границу доступности кредитных продуктов: если максимальный возраст для обычных работающих заемщиков составляет 65 лет, то для зарплатных клиентов банка — 70. Кроме того, для пенсионеров действует специальная надбавка 0,5 п. к ставке по рублевым депозитам и отсутствует требование по минимальной сумме при размещении средств во вклады «Выгодный», «Оптимальный» и «150 лет надежности».

Потенциал работы с пенсионерами резко вырос весной текущего года, с момента старта Национальной программы поддержки и помощи пенсионеров, которую подготовил банк «Открытие». Впервые в России специализированные продукты, услуги и промо-акции были собраны в один пакет. Так, открыв пенсионный счет в банке, клиент автоматически получает надбавку к депозитам и доходным счетам

(от 0,2% до 1% в зависимости от вида банковского продукта), льготы по кредитам, возможность получить поощрение от банка (20 суперпризов — оплата счетов за ЖКХ в течение года, 145 единовременных прибалок к пенсии в размере 3 тыс. руб.).

Обладатели бесплатного пакета услуг «Современный пенсионер» имеют и другие бонусы: карту с начислением дохода на остаток, приглашение на дни открытых дверей в офисах банка и трехпроцентную скидку в аптеках (через функцию Cash Back — возврата денег за покупки). Если обладатель карты имеет социальную или сетевую скидку в 5%, то общий дисконт по транзакциям вырастает до 8%.

«На наш взгляд, российская банковская система подошла к полноценному этапу сегментирования рынка. В нынешних условиях появилось несколько перспективных ниш. Одна из них — пенсионеры. Население России быстро стареет. Причем люди, которые выходят на пенсию сейчас, отличаются от тех, кто уходил десять лет назад. Они более подкованы в финансовом плане и экономически активнее, они не боятся взаимодействовать с банками. Мы рассчитываем, что наша новая программа будет востребована на рынке»,— пояснил вице-президент, директор департамента стратегического маркетинга банка «Открытие» Михаил Зуров.

Чтобы сделать проект простым и понятным для целевой аудитории, топ-менеджеры кредитного учреждения во время тестирования подключили к нему своих родителей. В банке подчеркивают, что программа носит ярко выраженный социальный характер. Однако здесь не скрывают надежд увеличить за счет пенсионеров пассивную базу «Открытия». В рамках проекта в текущем году планируют выпустить 400–500 тыс. карт. Сейчас пенсионные счета в розничной «дочке» «Открытия» имеет более 1 млн пенсионеров. «Мы рассчитываем не только на лояльность пенсионеров, но и в случае успеха на более молодых и экономически активных членов их семей»,— сообщил Михаил Зуров. Кроме этого новый проект открывает новые возможности для получения дополнительного комиссионного дохода от операций по оплате квитанций ЖКХ и других услуг.

Как сообщили в банке, на конец ноября программой воспользовалось более 95 тыс. пенсионеров. Интересно, что специализированный пакет услуг оказался наиболее востребован среди пожилых жителей Санкт-Петербурга и Новосибирска.

«Пенсионеры — интересный сегмент, особенно в области сбережений и регулярных платежей. Наш опыт показывает, что за счет людей пенсионного возраста формируется около 40% банковских депозитов»,— сообщил начальник управления маркетинговой стратегии и исследований ВТБ 24 Дмитрий Лепетиков. С его слов, банк намерен и дальше развивать продуктовую линейку для этой категории клиентов, «в частности делая управление своими сбережениями более комфортным и выгодным».

Сергей Артемов

Банки России* (Окончание. Начало на стр. 18)

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)
159	Ишбанк	Москва	23649,1	95,8	3546,4	508,2	857,7	-1,3	6597	-1,6
160	Морской банк	Москва	23488,2	-1,7	1504,6	7,9	5848,4	31,9	10244	-7,0
161	«Агропромкредит»	Лыткарино	23429,4	-13,4	2154,2	-16,5	14123,1	6,7	11939	-19,7
162	«Легком»	Москва	23401,3	15,5	2325,1	1,4	13786,1	39,7	14603	7,5
163	«Спурт»	Казань	23189,0	-1,7	2250,9	5,8	10097,7	27,2	14497	-3,7
164	«Балтика»	Москва	23107,3	7,6	3357,1	29,0	8555,5	9,1	12652	24,4
165	Москоммерцбанк	Москва	22818,5	5,7	1649,2	-0,9	7733,8	30,2	12466	-6,7
166	Тимер-банк	Казань	22798,6	4,8	462,7	-56,0	8789,6	19,1	12574	11,6
167	Алмазэргиэнбанк	Якутск	22113,4	9,8	2786,1	36,5	11471,7	1,6	16204	17,3
168	Ланта-банк	Москва	21669,8	6,8	2750,7	21,9	10174,8	10,7	8886	3,6
169	«Уральский финансовый дом»	Пермь	21496,6	-9,3	2299,7	3,9	13953,4	8,4	14670	-14,7
170	Плюс-банк	Москва	21209,3	39,5	1561,7	-1,9	16992,7	50,9	15025	52,7
171	НИПБ	Москва	20969,6	10,7	2800,1	53,6	6187,4	20,0	10566	2,9
172	Морган Стэнли Банк	Москва	20865,3	21,5	4636,2	-11,3	0,0	—	0	—
173	СБЗ-банк	Санкт-Петербург	20588,8	30,0	3270,6	8,6	4,8	-26,4	15253	43,8
174	Старбанк	Москва	20558,1	26,3	3828,9	89,6	13797,7	15,1	10226	34,2
175	Чайна Констракшн Банк	Москва	20505,9	4,3	4886,4	8,6	140,6	111,3	10288	20,8
176	Фиа-банк	Тольятти	20199,3	-2,0	1778,7	-8,1	15606,8	11,3	12516	-3,1
177	Ури-банк	Москва	19971,3	56,9	2014,3	17,0	136,9	100,4	5475	11,8
178	Альта-банк	Москва	19950,2	-12,3	2775,7	20,9	7158,5	-11,0	11773	-6,5
179	Башкомснаббанк	Уфа	19929,0	38,9	1203,3	16,1	11527,6	65,7	12635	29,0
180	«Денизбанк Москва»	Москва	19787,2	2,3	3054,2	19,0	357,3	0,0	10229	0,2
181	Энерготрансбанк	Калининград	18808,4	-3,2	4080,0	12,3	4957,9	34,2	5522	11,8
182	НБД-банк	Нижний Новгород	18732,8	6,3	2956,4	8,8	9058,4	15,9	11014	-0,4
183	БМВ-банк	Москва	18603,4	-10,7	4625,8	0,7	0,0	—	15883	-18,3
184	Расчетно-кредитный банк	Москва	18228,0	8,8	4219,7	1,2	3492,8	17,4	7404	-11,5
185	«Рублев»	Москва	17681,4	-7,5	1158,1	24,7	11099,1	13,8	9459	-0,6
186	«Солидарность»	Самара	17458,1	-5,7	170,2	-92,6	7301,3	-4,1	6076	-32,1
187	Курскпромбанк	Курск	16904,3	5,2	2925,2	7,7	10289,2	9,4	11456	-2,1
188	Данске-банк	Санкт-Петербург	16833,4	29,8	2186,1	13,4	2,7	-17,0	7509	38,9
189	«Город»	Москва	16663,5	5,9	2103,0	60,4	11041,4	6,4	11802	-9,5
190	Джей энд Ти Банк	Москва	15970,8	96,0	712,9	557,2	5279,6	26,5	5569	36,2
191	Русский ипотечный банк	Москва	15806,4	18,3	1628,3	6,3	9698,4	42,1	9246	5,6
192	ПСКБ	Санкт-Петербург	15756,9	-1,9	2384,5	14,9	4573,1	-2,7	1917	-44,4
193	Арсбанк	Москва	15302,7	-18,2	2291,8	5,5	1579,5	0,1	7086	15,1
194	Тройка-Д Банк	Москва	15254,5	2,4	2739,0	4,6	8781,1	2,9	9664	-7,0
195	«Хлынов»	Киров	15217,4	2,5	2308,7	6,5	9274,6	5,6	10135	0,4
196	Росдорбанк	Москва	15126,1	-6,9	1218,2	-3,3	5223,4	-0,9	8844	7,2
197	Гранд Инвест банк	Москва	15098,4	-7,5	1842,1	29,7	5766,3	6,4	7757	-16,3
198	Энергобанк	Казань	15000,0	-0,8	3121,2	-1,0	5429,7	4,1	11810	-2,5
199	Росавтобанк	Москва	14889,1	3,5	1441,6	16,3	7598,7	9,9	8653	13,5
200	Связной банк	Москва	14682,5	-66,0	234,9	-96,4	13662,0	-52,2	9160	-60,2
201	Центромбанк	Москва	14578,3	19,1	4128,6	-3,6	6646,3	30,6	9210	31,7
202	«Национальный космический»	Москва	14558,1	4,7	2009,1	-2,1	6771,0	8,6	9005	-3,1
203	Байкалбанк	Улан-Удэ	14538,4	7,7	1294,7	6,1	6999,6	8,2	7788	-10,9
204	ТЭМБР-банк	Москва	14521,6	0,9	2571,2	39,1	8334,8	-5,5	7500	-13,0
205	Темпбанк	Москва	14352,1	24,5	1317,1	32,6	8014,1	39,9	9392	21,1
206	Бенифит-банк	Москва	14339,0	36,3	1682,1	77,3	11465,0	30,7	7637	26,4
207	Алеф-банк	Москва	14219,8	2,2	2825,5	15,6	6494,3	30,1	7117	27,2

НЕ ВЗИРАЯ НА НАЛИЧНОСТЬ

Розничный банковский бизнес во всем мире подвергается серьезным испытаниям. В России розничный бизнес для многих банков убыточен, и перспективы его восстановления туманны. Но глядя на мировой опыт, можно с уверенностью сказать, что розничное кредитование со временем вернет свои позиции — при условии, что банки перейдут на новые бизнес-модели, усовершенствуют подходы к оценке рисков и дистрибуции.

В России рынок розничного кредитования долгое время рос примерно на 30% в год, и в основном это происходило благодаря необеспеченному потребительскому кредитованию. На кредиты наличных в России приходится 40–50% розничного кредитного портфеля, тогда как, например, в Германии — 12%, в Польше — около 20%. Но теперь рынок начал сжиматься: за десять месяцев 2015 года розничный кредитный портфель сократился на 5%. Экономика розничного кредитования за последние два года очень изменилась. Стоимость риска и фондирования выросла многократно, и розничное кредитование превратилось из двигателя банковской прибыли в направление, которое перестает окупать стоимость капитала и начинает приносить убытки. Но это не конец истории, а скорее начало новой!

Очевидно, модель розничного кредитования будет меняться существенно и в России. Российский рынок розничного кредитования столкнулся с необходимостью найти новые источники роста и прибыльности. Структура продуктовых портфелей и операционных расходов, подходы к кросс-продажам, — все будет меняться.

Во-первых, потому, что рынок необеспеченного потребительского кредитования прошел пик (проникновение потребительского кредитования в России — 11% к ВВП, на развитых рынках — 7–10%). Поэтому мы увидим сдвиг в сторону более долгосрочных и обеспеченных продуктов, в первую очередь ипотечного кредитования (проникновение в России — 5% ВВП, на развитых рынках — до 20%). Такие продукты позволят надолго привязать клиента к банку, а главное, имеют другой профиль рисков. Активный рост ипотеки сдерживают недостаток источников долгосрочного фондирования. Но по мере стабилизации экономики стоит ожидать высокий спрос на ипотечные кредиты.

Во-вторых, розничное кредитование будет уходить от кредитов наличными в сторону кредитных карт. Сегодня клиенты часто рассматривают пластиковые карты как средство получения наличных денег. Но у полноценных кредитных карт есть целый ряд преимуществ по сравнению с кредитом наличными: это и дополнительные доходы от эквайринга, и гибкость по суммам кредитного лимита, и возможность анализировать покупательскую активность клиентов для оценки рисков и последующих кросс-продаж. Опыт рынков, прошедших через подобные экономические потрясения, показывает, что спрос на потребительское кредитование снижается лишь ненадолго и в условиях падающих доходов население по-прежнему видит в кредитовании

способ поддерживать привычный уровень потребления. Однако банки и финансовые агенты делают акцент на более прибыльных продуктах.

В-третьих, важнейшая задача на рынке розничного кредитования — трансформировать работу с клиентской базой. Традиционно российские банки делали ставку на наращивание клиентской базы и увеличение среднего размера кредита. Сегодня эта модель требует коренного пересмотра. Во-первых, она дорогая с точки зрения затрат на привлечение клиентов. Во-вторых, она рискованная: качественных заемщиков на рынке осталось мало. Поэтому стратегическая задача российских банков — активизировать существующую клиентскую базу и добиться большего продуктового проникновения. Потенциал есть: в России на одного розничного клиента приходится в разы меньше банковских продуктов, чем на сравнимых рынках.

В-четвертых, российским розничным банкам предстоит серьезная работа с операционными расходами. Стоимость розничных активов (Cost-to-Assets) для российских банков в среднем составляет около 3%, что позволяло показывать приемлемый возврат на капитал только в условиях растущего и очень прибыльного рынка. В условиях, когда маржа сужается, а рынок перестал расти, необходимо радикально снизить операционные расходы, связанные с розничным кредитованием. Эта задача становится еще актуальнее в связи со структурным изменением в сторону более обеспеченных, менее рискованных, а значит, менее маржинальных кредитов. Эффективные банки на сравнимых рынках поддерживают стоимость к розничным активам на уровне 1–1,5%, а на развитых рынках стоимость розничных активов не превышает 1%.

В-пятых, применение новых технологических решений и поиск новых бизнес-моделей. Мы часто видим, как российские розничные банки адаптируют зарубежные модели в России, а иногда внедряют их быстрее и успешнее, чем на Западе. Самые перспективные инновации в розничном кредитовании связаны с внедрением новых аналитических подходов к оценке рисков (новые источники данных, новые подходы к анализу), персонализацией кредитных предложений и интеграцией кредитования в цепочку приобретения товаров.

Повестку ведущих мировых розничных банков определяет несколько глобальных вызовов. Прежде всего это быстрое распространение и эволюция новых технологий, которые позволяют предоставлять розничные услуги быстрее, прозрачнее и гораздо дешевле, чем в традиционных банках. Второй вызов — это появление множества конкурентов, которые не только позволяют клиентам решать финансовые задачи без помощи банков, но и гораздо лучше банков интегрированы в «экосистему» клиентов. Третий серьезнейший вызов — это изменения в национальных законодательствах, направленные на защиту потребителей финансовых услуг и ужесточение требований к капиталу.

Семен Яковлев, партнер McKinsey & Company

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦЭА» специально для «Ъ»

№	Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Средства физлиц (млн руб.)	Изм. (%)	Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	Изм. (%)
208	«Ацелп»	Новосибирск	13980,1	6,3	1886,3	8,3	7623,7	18,6	7328	-8,5
209	«Инвесткапитал»	Уфа	13948,3	-9,2	1252,8	-4,4	9719,1	14,9	8415	-22,4
210	«Стратегия»	Москва	13899,6	10,0	1144,8	3,0	7480,1	43,8	9540	8,5
211	Норвик-банк	Киров	13854,6	-13,6	2293,8	-10,7	8848,7	-9,9	5324	-27,3
212	Уралтрансбанк	Екатеринбург	13790,4	-4,9	1415,6	-10,2	10217,4	3,0	5882	-8,2
213	Дил-Банк	Москва	13682,7	17,2	1590,7	-0,6	10155,4	37,1	10921	29,1
214	Экономбанк	Саратов	13676,4	3,0	1361,8	4,7	10480,7	10,1	8085	5,3
215	«Форштадт»	Оренбург	13484,8	-12,7	2683,9	2,6	4356,3	2,9	8637	-17,4
216	«Гарант-Инвест»	Москва	13267,6	12,2	1019,3	9,8	7824,7	20,4	9584	17,6
217	Инбанк	Москва	13223,0	29,8	1350,6	9,6	6707,5	69,7	2628	19,9
218	РФК	Москва	13186,0	138,6	365,7	4,9	0,0	—	109	12,1
219	МАБ	Москва	12736,9	4,4	1421,0	-25,2	52,5	-85,4	8553	7,2
220	Евроситибанк	Мытищи	12575,1	9,8	1356,7	11,5	5843,9	0,7	6225	19,2
221	«Нефтяной Альянс»	Москва	12443,8	-8,						

ДИЗАЙН и ТЕХНОЛОГИИ.



реклама

товар сертифицирован

*Люминор 1950 10 дней ДжиЭмТи Автоматик (Референция 533)

LUMINOR 1950
10 DAYS GMT AUTOMATIC
(REF. 533)*

PANERAI
LABORATORIO DI IDEE.

БУТИК PANERAI
МОСКВА – Берлинский Дом, ул. Петровка 5
PANERAI.COM