



10 За счет чего растет рынок телекоммуникационных услуг

15 Самым востребованным направлением у российских туристов стала Турция

Снижение ставок по кредитам для корпоративных заемщиков привело к росту кредитования в ряде отраслей реального сектора российской экономики, прежде всего в тех, где есть потенциал импортозамещения и присутствуют значительные объемы государственного субсидирования. Но для повышения темпов наращивания кредитования юридических лиц необходимы масштабный инвестиционный спрос и восстановление доходов населения, считают эксперты. При этом, отмечают они, существенное снижение ключевой ставки Банка России привело к тенденции перекредитования уже существующих займов под более выгодный процент, поэтому не всегда можно говорить о реальном наращивании долговой нагрузки.

## Ставка на бизнес

— кредитование —

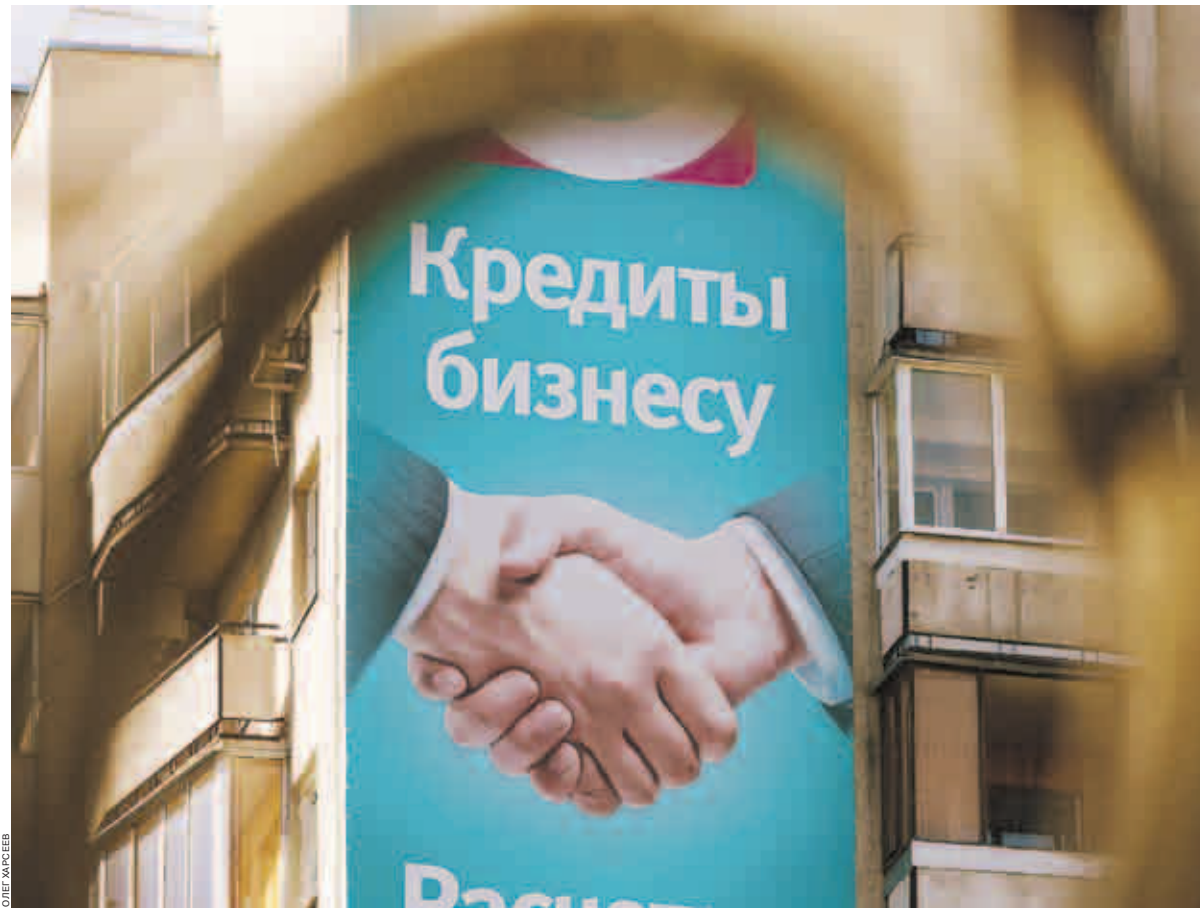
### Корпоративный рост

В мае Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) выпустил отчет об экономической ситуации в стране и ее ближайших перспективах. Согласно ему, прирост ВВП в 2017 году составил всего 1,5%. При этом на фоне стагнации по многим показателям все же отмечается положительная динамика инвестиций в основной капитал, пусть и небольшая (4,4% в 2017 году по сравнению с 2016 годом), но большинство предприятий предпочитают переходить к самофинансированию инвестиций. «В предкризисный период мы все сильнее двигались к модели финансирования за счет заемных ресурсов. Сегодня же сочетание внешних финансовых санкций и жесткой финансовой политики государства ознаменовало переход к самофинансированию инвестиций в основной капитал», — поясняют аналитики ЦМАКП.

«Сегодня предприятия, располагающие достаточным объемом собственных финансовых ресурсов, редко прибегают к кредитованию в условиях высокой стоимости кредитных ресурсов», — говорится в отчете. — Поэтому кредитуются либо особо прибыльные растущие компании, для которых потребность в дополнительных средствах связана с расширением бизнеса, либо те, которые уже начали испытывать какие-либо проблемы (тактика „закрытия дыр“). В условиях общего торможения экономики доля последних объективно растет».

Несмотря на данные аналитиков, крупнейшие банки отмечают существенный рост корпоративного кредитования в Сибири. Так, по словам руководителя департамента корпоративной сети банка ВТБ старшего вице-президента Руслана Еременко, общий кредитный портфель корпоративного банка в Новосибирской области в первом квартале 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился более чем на 30%. «Наиболее активно себя ведет средний бизнес: рост кредитного портфеля этого сегмента в 2018 году в сравнении с первым кварталом прошлого года составил 39%», — добавил Еременко. Как заметил спикер, у малого бизнеса сегодня наиболее востребованными являются кредиты в размере 10–20 млн руб., в отношении среднего бизнеса средняя сумма кредитования составляет 200–250 млн руб.

Сходные цифры привел заместитель директора по корпоративному бизнесу регионального центра «Сибирский» Райффайзенбанка Илья Шаталов. «Мы ожидаем, что результаты первого квартала 2018 года будут на 35–40% выше уровня прошлого года с точки зрения объемов кредитования и в несколько раз выше с точки зрения объема корпоративных пассивов. Объем выданных кредитов корпоративным клиентам банка в Сибири в 2017 году составил 33,7 млрд рублей, что на 24% выше по-



В январе 2018 года рынок корпоративного банковского кредитования составил 2,7 трлн руб., увеличившись на 22,9% по сравнению с январем 2017-го

казателей прошлого года. Результаты первого квартала 2018 года будут существенно выше», — сказал Шаталов. По данным банка, в 2017 году на долю корпоративного кредитования приходилось 34% совокупных активов Райффайзенбанка в Сибири. Как отметил Шаталов, в сегменте среднего бизнеса самые частые суммы кредитов сегодня — 120–150 млн руб., в крупном — 500–800 млн руб.

Заместитель председателя Сибирского банка ПАО «Сбербанк» Татьяна Галкина рассказала, что в первом квартале 2018 года общий кредитный портфель заемщиков Сибирского банка с учетом СІВ составил 433,5 млрд руб. по сравнению с 415,6 млрд руб. за аналогичный период 2017 года. «Отдельно стоит отметить активность малого бизнеса. В 2017 году было выдано 11 тыс. кредитов на сумму более 27 млрд рублей», — добавила Галкина. — Примерно 60% займов идут на пополнение оборотных средств, около 40% — на инвестиционные цели. В этом году мы прогнозируем увеличение выдаваемых малому бизнесу кредитов по отношению к прошлому году примерно на 20%. По словам спикера, за первый квартал 2018 года уже было выдано 2264 кредита ММБ на сумму 6,6 млрд руб.

По словам руководителя РЦ «Сибирский» Альфа-Банка Андрея Фишера, в сегментах среднего и регионального корпоративного бизнеса РЦ «Сибирский» в 2017 году увеличил кредитный портфель более чем в два раза, а общий кредитный порт-

фель вырос по отношению к 2016 году более чем на 35%. «На текущий момент кредитный портфель РЦ „Сибирский“ составляет более 100 млрд рублей», — уточнил Фишер.

Меньшая динамика наблюдается в региональном банке «Левобережный». Так, по словам начальника кредитного управления «Левобережного» Екатерины Анিকেевой, с начала года рост корпоративного кредитного портфеля составил 5,6%. «Темпы роста сопоставимы с данными 2017 года, резкого увеличения спроса со стороны корпоративных клиентов мы не отмечаем», — пояснила госпожа Анিকেева и добавила, что доля кредитов юридическим лицам и предпринимателям в банке составляет 43%.

### Перекредитование или наращивание долга

С начала 2017 года и по настоящее время Банк России уменьшил ключевую ставку с 10 до 7,25% годовых. Это закономерно привело к снижению ставок по кредитам, в том числе в корпоративном секторе. Можно сказать, что рост кредитования у корпоративных заемщиков связан именно с желанием снизить долговую нагрузку, перекредитовавшись на более выгодных условиях.

Как заметил Руслан Еременко, такое происходит не всегда. «Логично, что бизнес стремится оптимизировать свои затраты и ресурсы, в том числе речь идет о снижении долгой нагрузки. Однако по нашему опыту для компании важно не только выгодное финансовое решение, но и удобство и надежность банка-партнера», — пояснил он.

По мнению Андрея Фишера, это во многом зависит от отрасли и от того, как ее предприятия себя чувствую-

т. «К примеру, угольная отрасль достаточно неплохо выглядит на текущий момент: хорошая цена позволяет предприятиям вести высокомаржинальный бизнес, что, безусловно, расширяет возможности инвестиционного финансирования в дальнейшем развитии. Или, к примеру, программа поддержки правительства Белоруссии по субсидированию процентной ставки по кредитам, направленным на приобретение „Белазов“, в программе которой Альфа-Банк тоже участвует. Данная программа подстегнула компании обновлять свои основные средства и увеличивать объем инвестиционной программы», — пояснил он.

Еще один фактор, влияющий на решение предприятий увеличить долговую нагрузку, — это программы государственной поддержки, которые активно используются банками. Это и программы субсидирования кредитов, выданных субъектам малого и среднего бизнеса по ставке 6,5%, и инвестиционные кредиты, и кредиты на оборотные средства, и финансирование предприятий агропромышленного сектора и сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Так, по словам Руслана Еременко, наиболее значимыми проектами, реализованными ВТБ в Новосибирске в рамках госпрограмм, стали финансирование ТК «Толмачевский» строительной второй очереди тепличного блока (1,4 млрд руб.) и кредитование птицефабрики «Ульбино» для строительства комплекса по выращиванию утки в Новосибирской области (мощность — до 18 тыс. т в год, общий объем финансирования — 2 млрд руб. сроком на 8 лет).

В целом представители банков видят востребованность госпрограмм и

заинтересованность заемщиков в участии в них.

### Драйверы и аутсайдеры

Ситуация в конкретных отраслях реального сектора экономики отличается. По данным аналитиков ЦМАКП, «за провалом на острой фазе кризиса и последующим постепенным восстановлением инвестиционной активности скрывается довольно-таки серьезная дифференциация ситуации в отдельных секторах».

Единственным сегментом экономики, который не заметил кризиса, эксперты называют добычу полезных ископаемых. «Инвестиции здесь наращивались все последние годы и с 2013 года увеличились на треть», — говорится в отчете. Отмечается, что при этом дополняется инвестициями в этой сфере в значительной мере обусловлены постепенным повышением капиталоемкости.

Также удалось нарастить инвестиции в химической и лесобумажной промышленности — здесь в последнее время идет импортозамещение, в хорошем смысле опирающееся на модернизацию мощностей, отмечают эксперты. Также наращивают инвестиции в сегменте финансовой и страховой деятельности и в машиностроении.

А вот особо удручающей ситуацией с инвестициями аналитики ЦМАКП назвали в следующих отраслях: производство стройматериалов, автотранспорта, строительство, образование, электроэнергетика. «Следует отметить слабо понижающиеся инвестиции в торговле, а также ускорение снижения инвестиций в металлургических компаниях, не просматривающих перспективы расширения бизнеса в условиях не только проблем со сбытом на внутреннем рынке, но и торможения мировых рынков», — говорится в отчете. — Выделяется также ситуация в сельском хозяйстве, где инвестиции на протяжении последних лет (как и в 2017 году) стагнировали».

По оценке экспертов, в 2017 году высокая нагрузка со стороны обслуживания кредитов продолжает наблюдаться в таких наиболее пострадавших в кризис отраслях, как машиностроение и производство строительных материалов, где чистые платежи в 2016 году составили около половины или более прибыли от продаж. «Также продолжает оставаться ошугимой нагрузка и в агропромышленном и лесопромышленном (33% и 26% прибыли от продаж соответственно), а также химическом комплексе (22%)», — говорится в отчете.

По словам Андрея Фишера, в различных сегментах клиентов преобладающие отрасли, которые банк финансирует, разные: в крупном корпоративном бизнесе (предприятия с годовой выручкой от 10 млрд руб.) такими отраслями являются угольная промышленность, нефтехимия, металлургия, электроэнергетика, крупные фармацевтические компании. Среди них такие пред-

приятия, как «Группа УГМК», «Стройсервис», Кузбасская топливная компания, СУЭК, «Евраз», «Сибирский цемент», «Нефтехимсервис», ГК «Катрен» и др. «В региональном корпоративном бизнесе (предприятия с выручкой от 3,5 до 10 млрд рублей) наши заемщики в Сибири — это компании, обслуживающие угольные предприятия, например, перевозчики и менее крупные угольные компании, управляющие доходной недвижимостью, розничные предприятия, пищевая промышленность, АПК, оптовые компании и другие», — рассказал спикер.

По его словам, сегодня Альфа-Банк финансирует все последние экономики, все зависит от конкретного клиента и структуры кредитования, позволяющей принимать риски на приемлемом уровне. «Да, есть клиенты, по которым решения принимаются в кратчайшие сроки, а есть клиенты, по которым есть определенные ограничения в силу специфики их деятельности», — поясняет Андрей Фишер. — К примеру, предприятия с контрактной основой (дорожные предприятия), коммунальная сфера или, скажем, нефтегазодобыча. Однако и данные компании есть в портфеле: все зависит от уровня принимаемого риска».

Сходной стратегии придерживается ВТБ. По словам Руслана Еременко, при принятии решения о кредитовании компания банк ориентируется не только на ее отраслевую принадлежность, а проводит анализ клиента, оценивает проект, риски и его обеспечение. «Если компании имеют для нас понятную, прозрачную стратегию своего развития и соответствуют нашим требованиям по кредитоспособности, мы начинаем совместную работу. Вне всяких сомнений, в каждой отрасли есть лидеры, и мы работаем с ними. Данные компании составляют основу кредитного портфеля банка ВТБ», — сказал Еременко.

Как заметил Илья Шаталов, в целом портфель Райффайзенбанка похож на структуру ВВП — каких-то существенных перекосов в ту или иную отрасль нет. «Банк активно работает с компаниями из сектора природных ресурсов, но сфокусирован не только на них. Мы с интересом рассматриваем телекоммуникационную отрасль, машиностроение, сегмент товаров народного потребления, агропромышленность, фармацевтику, производство продуктов питания — мясную и молочную промышленность», — прокомментировал он.

По словам Екатерины Анিকেевой, структура кредитного портфеля банка «Левобережный» в разрезе отраслей не показывает существенных изменений. «Очень тщательно мы подходим к оценке возможности кредитования предприятий строительной отрасли, а по всем остальным направлениям подходы к оценке риска существенно не изменились», — пояснила Анিকেева.

**Маргарита Решетнякая**

## Дома без спроса

— строительство —

На рынке индивидуального жилищного строительства в Новосибирской области в 2018 году роста не ожидается. Темпы строительства падают с 2015 года, и предпосылок для восстановления спроса в этом сегменте нет, говорят аналитики. Сами строители оценивают прошлогоднее падение спроса в пределах 30–40%. Они считают, что снижение интереса к индивидуальному жилью вызвано ставшей более доступной ипотекой на готовые квартиры в городе.

### Новостройки vs индивидуальные дома

В Новосибирской области с 2015 года продолжают снижаться объемы индивидуального жилищного строительства. По данным проекта «Декарт.онлайн — аналитика рынка новостроек», всего в прошлом году в регионе было введено 539 тыс. кв. м индивидуаль-

ных жилых домов (в 2016-м — 604 тыс. кв. м, в 2014 году — 836 тыс. кв. м), в Новосибирске введено в эксплуатацию 110 тыс. кв. м (в 2016 году — 144 тыс. кв. м, в 2014 году — 234 тыс. кв. м). Сами строительные компании, занимающиеся проектированием и возведением индивидуальных жилых домов, оценивают падение спроса за прошлый год в пределах 30–40%.

Факторов, повлиявших на рынок ИЖС, несколько. «Прежде всего изменилась структура рынка новостроек в городе. Загородные дома всегда считались жильем более высокого класса», — говорит руководитель проекта «Декарт.онлайн — аналитика рынка новостроек» Максим Марков. «Еще несколько лет назад в городе массово строилось типовое жилье категории „эконом“, в этих условиях, учитывая высокие цены на квартиры и ипотечные ставки, дешевле (или сопоставимо по стоимости) было построить собственный дом. Тем более что выбирать качествен-

ное жилье можно было в основном лишь из старого жилого фонда», — рассказал эксперт. Сейчас, по его словам, ситуация на рынке изменилась — несколько лет подряд доля панельного домостроения в городе сокращается, увеличиваются площади квартир, становится больше двух- и трехкомнатных, растет число кирпичных домов, появляется много интересных проектов. «Предложений качественного жилья класса „комфорт“ и „бизнес“ в городе в хороших локациях стало гораздо больше. Людям, которые 10 лет назад хотели иметь качественное жилье, сегодня есть из чего выбрать в городе», — отмечает он. «На рынке переизбыток предложений о продаже таких объектов», — говорит эксперт.

«Сегодня проще и дешевле получить качественное жилье, оставаясь в городе. К тому же нужно учитывать, что загородный дом

требует внимательного к себе отношения — его необходимо отапливать, следить за инженерными сетями, обустраивать участок и т.д.», — отмечает Максим Марков. «Средний чек на обычную двухкомнатную квартиру в городе, например 50 кв. м, — около 2,5 млн руб. Строительство индивидуального дома, который обычно рассматривают будущие владельцы, площадью 100 кв. м с учетом приобретения земельного участка составит около 3,8 млн руб. Это без учета затрат на возможные ландшафтные работы, забор, дорожки, посадки и т.д.», — говорит совладелец ООО «Сибирский дом» Руслан Адигамов.

Строители говорят об отложенном спросе. «В условиях сложной экономической ситуации в стране стратегия многих — выждать и не тратить деньги. Большинство в такой период проводят подготовительные работы, занимаются проектированием. Через два-три года к экономической ситуации все адаптируются и начинают инвестировать в строитель-

ство собственных домов», — говорит владелец ООО «Новосибирская строительная компания» Евгений Пономарев. Он отмечает, что в таких рыночных условиях многие заказчики стараются сэкономить на отделке и стройматериалах. «Кризис мы переживаем не первый год. Рынок обязательно восстановится, хотя и не в этом году», — оптимистичен он. Господин Пономарев также отмечает, что снижение темпа ввода индивидуальных домов связано еще и с тем, что застройщики по проекту ставят здание, «коробку», а решение о вводе в эксплуатацию дома принимает его владелец. «Нередко люди заселяются в недостроенные индивидуальные дома, живут там и постепенно завершают их строительство, отделку. Бывает, что годами в таких недостроях живут. А в условиях кризиса срок ввода в эксплуатацию может растянуться надолго. Дома, которые сдаются под ключ — от проекта до сдачи в эксплуатацию, сегодня, скорее, исключение, чем правило», — говорит он.