

банк

КОНТЕКСТ

АБСЗ посчитала малышей

Ассоциация банков Северо-Запада (АБСЗ) подвела итоги рынка кредитования малого бизнеса в 2008 году. Согласно отчету, объем выданных малому бизнесу кредитов в прошлом году упал на 28,3% по сравнению с 2007 годом — до 54,671 млрд рублей. Судная задолженность по кредитам малому бизнесу в банках Северо-Запада выросла лишь на 18% и достигла 239 млрд рублей. Лидерами по кредитованию малого бизнеса стали Северо-Западный банк Сбербанка РФ, выдавший 178,255 млрд рублей, и банк «ВТБ Северо-Запад» — 42,263 млрд рублей. Остальные банки выдали не более 1–4 млрд рублей каждый. **Анна Куприянчик**

Банки сократили свои фондовые желания

По итогам прошлого года объем вложений банков Северо-Запада в долговые обязательства упал более чем на 20% и составил 49,883 млрд рублей. В частности, вложения банков в долговые обязательства Российской Федерации и Банка России упали на 69,1% — до 6,180 млрд рублей. Объем инвестиций банков в акции сократился на 61,5% — до 10,895 млрд рублей. Такие данные приводятся на сайте ЦБ РФ в Интернете. Кроме того, согласно материалам ЦБ РФ, участие банков Северо-Запада сократилось в дочерних зависимых обществах по итогам года на 95,2% — до 24,8 млрд рублей. «Тенденция снижения доли вложений в ценные бумаги в активах банков обозначилась еще в начале 2008 года, а ситуация на фондовых рынках во второй половине 2008 года способствовала дальнейшему обесценению вложений в акции», — говорит Денис Демин, директор информационно-аналитического департамента ЗАО «ИК „Энергокапитал“». В последние месяцы сокращение объемов ценных бумаг в портфелях банков замедлилось благодаря относительной стабилизации рынка и девальвации рубля, говорит аналитик. «Начиная с середины — конца мая, когда большинство российских бумаг достигло своих максимальных уровней, на рынке началось понижательное движение. В целом уже летом локально определялась тенденция к выходу из акций в пользу облигаций. Обвал с сентября по ноябрь в существенной степени обусловил и снижение

цен облигаций», — рассуждает Роман Даугаев, ведущий аналитик ИК «БФА». **Анастасия Иванова**

КЭРППиТ будет мелочиться

В 2009 году комитет экономического развития, промышленной политики и торговли планирует создать организацию микрокредитования на условиях долевого финансирования совместно с одним из коммерческих банков. Размер активов составит 100–200 млн рублей. «Создание организации микрокредитования позволит малому бизнесу в оперативном режиме привлекать небольшие беззалоговые кредиты (микрозаймы), размером до 600 тысяч рублей, на приобретение основных средств и пополнение оборотных средств. Это особенно актуально для начинающего бизнеса, а также для организаций, производящих и реализующих продукцию собственного производства, включая продукты питания, в случае возникновения дефицита в оборотных средствах», — рассказал бывший заместитель председателя КЭРППиТ Дмитрий Быков. Организация начнет свою деятельность уже во втором полугодии этого года. **Анна Куприянчик**

По высшему разряду

Городской ипотечный банк (ГИБ) открыл расчетный кассовый центр в Петербурге, который предлагает, помимо ипотечных услуг, дополнительные банковские продукты. Ипотечный рынок упал более чем в три раза, поэтому банк диверсифицирует свою деятельность. В расчетном центре ГИБа клиентам предлагается комплекс услуг банка и его партнеров. В банке доступны такие допущения, как аренда сейфовых ячеек, денежные переводы без открытия счета, прием платежей (в том числе коммунальных, по отношению кредитов, оплате страховых взносов), обмен валюты, пересчет и проверка подлинности купюр. «Открытие расчетных центров единого формата в ряде регионов способствует расширению целевой аудитории и круга потенциальных клиентов банка, а также укрепляет отношения с партнерами, повышает известность и узнаваемость бренда», — отметил Андрей Пименов, руководитель кредитно-кассового офиса Городского ипотечного банка в Санкт-Петербурге. «Мы продолжаем работу по выдаче ипотеки, но сейчас используем все мощности, поэтому предоставляем дополнительные услуги», — отметил Игорь Жигунов, заместитель председателя правления ГИБа. Сейчас объем ипотечного кредитования сократился в три раза, а на дополнительные услуги придется большая часть бизнеса. **Анастасия Иванова**

Андрей Костин: «Время — одно из важнейших измерений для банков»

Интервью

Впервые за 10 лет существования Международного банка Санкт-Петербурга (МБСП) был назначен новый предправления — АНДРЕЙ КОСТИН. О планах банка во время кризиса, о развитии в регионах, а также о новой системе управления он рассказал редактору «Ъ»-Банка» АННЕ АХМЕДОВОЙ.

— Андрей Геннадьевич, прошлый год оказался непростым для всей банковской системы. С какими итогами МБСП подошел к началу 2009 года? — Для Международного банка Санкт-Петербурга 2008 год был достаточно успешным даже несмотря на кризис. Темпы роста основных показателей в первом полугодии составили примерно 30–35 процентов в среднегодовых значениях, и пиковых показателей достигли перед началом острой фазы кризиса в августе-сентябре. В целом за год наши показатели выросли на 20–25 процентов. Банк выполнил все поставленные ранее планы по приросту прибыли, капиталу, качеству кредитного портфеля и другим ключевым показателям. Чистые активы банка достигли 42 млрд рублей, капитал вырос до 5,5 млрд рублей, банк получил около 560 млн рублей прибыли. Мы начали создавать филиальную сеть, получили целый ряд положительных оценок деятельности от ведущих рейтинговых агентств. — Недавно ГУ ЦБ РФ согласовал ваше назначение на должность председателя правления. Какие задачи были поставлены перед вами акционерами банка? Изменится ли управление банком?

— Управление банком изменилось. 10 лет функции собственника, президента и председателя правления были совмещены в одних руках — в руках Сергея Бажанова. Безусловно, это наложило отпечаток на деятельность банка, потому что при принятии любого решения его голос «весил» очень много. Теперь эти функции разделены. Банк работает под управлением наемных менеджеров, у меня как у председателя правления при равенстве голосов есть преимущество в одном дополнительном голосе. Собственник выстраивает систему контроля над работой банка, может подвергнуть сомнению и анализ любое решение или «поставить оценку», а это означает, что повышается степень ответственности и эффективности работы каждого менеджера. Кроме того, была изменена организационная структура, упразднен институт прези-



дентства, правление было реорганизовано — первые вице-президенты стали заместителями предправления. Основные задачи, которые передо мной поставили акционеры, направлены на развитие банка. В первую очередь, это развитие банка в регионах в 2009–2010 годах. Я доволен тем, что у меня появилась возможность управлять банком в интересное время и считаю, что любой кризис — это время возможностей и для банка, и для его менеджеров и акционеров. — В связи с вашим назначением изменится ли как-то команда менеджеров? Планируете приглашать специалистов? — Для МБСП 2009 год — знаковый, исполняется 10 лет с момента прихода в банк менеджерской команды во главе с Сергеем Бажановым, которая сделала банк таким, какой он сейчас есть, развивала банк в непростые времена. За 10 лет основной костяк команды топ-менеджеров остался неизменным, и мы считаем это одним из важнейших показателей устойчивости банка. Теперь мы очень рассчитываем, что будут развиваться филиалы и, возможно, будут какие-то новые «звезды» в нашем бизнесе в регионах. Кроме того, мы рассматриваем привлечение новых клиентских менеджеров и целых команд, которые умеют работать с крупными корпоративными клиентами — в первую очередь, в регионах. Сейчас таких не-

сти забирать деньги. Важно было разъяснить, что если клиенты не будут метаться, забирать средства из банка и сами создавать риск, то других проблем у банка не будет, а значит — у клиентов нет причин волноваться за сохранность своих средств. — В конце прошлого года, когда на рынке начались проблемы с фондированием, многие банки пересмотрели лимиты по кредитованию юридических лиц. Вы меняли лимиты для своих клиентов? — Мы пересмотрели лимиты не на отрасли, а на некоторых конкретных контрагентов. Изменилось финансовое состояние многих участников рынка. Это связано с тем, что обесценились недвижимость, ценные бумаги, оборудование. Для МБСП основной некредитоспособной отраслью стала торговля, которая привлекла кредитоваться на льготных условиях. В этом секторе кредитования было большое соотношение долговой нагрузки к выручке или собственным средствам, а обеспечением выступал в лучшем случае товар в обороте. С предпринятиями, у которых нет обеспечения, мы стараемся не работать. — Какие сейчас средние ставки по кредитованию юрлиц в МБСП?

— Средняя ставка, с которой сейчас работает большинство банков по среднесрочным кредитам в рублях от трех месяцев и выше — 20 процентов годовых, в валюте мы кредитруем под 13,5–14 процентов годовых. Выше этой ставки стараемся не кредитовать, поскольку это за гранью рентабельности большинства заемщиков. Если они готовы платить больше в среднесрочной перспективе, то у них будут проблемы с возвратом. И либо они этого не понимают, либо понимают, но им уже все равно. В целом рост ставок обусловлен не только стоимостью ресурсов для банка, но и увеличивающимися кредитными рисками, под которые банк создает соответствующие резервы. — Не секрет, что сейчас многие банки активизировали работу с населением и прием вкладов. У МБСП на розницу приходится небольшая доля бизнеса. Не планируется ли начать принимать вклады, ведь это дополнительный ресурс заемных средств для банков? — Активизация работы банков с населением логична, потому что у населения сейчас нет других финансовых инструментов. Если раньше можно было вкладывать средства в акции, покупать недвижимость или приобретать какие-то экзотические

продукты на фондовом рынке, то сейчас деньги можно хранить либо дома под подушкой, либо в банке.

В МБСП, безусловно, вырастет объем средств розничных клиентов, в первую очередь за счет их притока в филиалы. Но их доля в портфеле вряд ли изменится. Розничный бизнес предполагает иные принципы работы. У нас нет необходимости в развитии этого направления бизнеса. — В начале 2009 года банк пошел в регионы. Можете рассказать об успехах новых филиалов и о планах по развитию сети на ближайшее время?

— Успешность деятельности филиалов оценивать пока рано, потому что в среднем они проработали примерно два месяца. Филиалы уже выдают кредиты, появились клиенты. Главное — к концу года филиалы должны выйти на текущую окупаемость. Объемы бизнеса — не самоцель в 2009 году. Основной бизнес, дающий нам доход — это кредитование. В кризис — чем больше кредитов, тем больше опасность попасть на проблемные активы, поэтому мы будем внимательно смотреть за новыми кредитами в регионах. Мы не будем приступать к работе над следующими филиалами, пока не сможем «переварить» уже запущенные. Наш формат — индивидуальный, и мы больше работаем с клиентами, чем с технологиями.

Нам очень важно посмотреть, способны ли команды в регионах воспринять наши методы работы с клиентами. В филиалах мы ориентируемся примерно на тот же класс клиентов, что и в Петербурге, и Москве. Средний и крупный бизнес, которому нужна от банка гибкость, скорость принятия решений. Надеюсь, что через 2,5–3 года общий объем операций новых филиалов догонит показатели московского офиса.

— Вы работали в Москве, Санкт-Петербурге и в регионах. Региональные рынки отличаются чем-то от Петербурга и Москвы?

— Ничем. Уровень ставок примерно аналогичный, клиенты, которые нам интересны, такие же. Если говорить об их портрете — это крупнейшие предприятия машиностроительной, оборонной, телекоммуникационной отраслей и др.

— Сейчас многие банки придумывают альтернативные способы получения прибыли. Не собираетесь расширять направления деятельности МБСП?

— Мы создали специальную рабочую группу, собрав в неё людей, которые могут мыслить нестандартно и

активно интересуются тем, что происходит вокруг. Собираем информацию, у нас есть идеи, но пока не время принимать решения. Нужно понять, что кризис достиг своего дна, и от него оттолкнуться. К тому времени у нас, возможно, будут конкретные сформулированные бизнес-стратегии. Это будет что-то параллельное, дополняющее или усиливающее то, что у нас есть. Принципиально новых продуктов в ближайшее время не появится. Наша задача — научиться зарабатывать больше на продуктах, которым уделялось меньше внимание. Возможно, на различных гарантийных, вексельных операциях, услугах международного бизнеса.

— Расскажите о планах банка на 2009 год. Можете опенить, когда все-таки финансовая система сможет вздохнуть спокойно?

— Вопрос похож на гадание. Сейчас есть два основных взгляда на перспективу. Один из них заключается в ожидании второй волны кризиса, спровоцированной невозвратами кредитов. Это приведет не только к убыткам, но и к потере капитализации банков, а значит — к риску невыполнения нормативов ЦБ РФ. Есть и другая теория, которая заключается в том, что скорость падения финансового рынка и его показателей уже замедлилась, и возможно, в этом году уже станет легче. Я сторонник этой теории.

Для банков сейчас самое главное, чтобы проблемы, появившиеся у клиентов, не валелись снежным комом. Время — одно из важнейших измерений для банков. Если утром сразу десять клиентов заявляют о возможном невозврате кредитов, то вечером у банка будет много проблем. Если же клиенты заявляют об этом по одному в течение года, то для банка это решаемо. Надеюсь, скорость, с которой последние шесть месяцев на рынке возникали проблемы, вряд ли повторится. Если я прав, настроение и ситуация на рынке начнут улучшаться. Для поддержки МБСП в 2009 году акционеры планируют провести допэмиссию на 400–500 млн рублей в свою пользу, решение будет принято на годовом общем собрании акционеров в апреле. Планы развития МБСП составлялись в конце 2008 года, когда еще не был понятен тренд, по которому развивается кризис. Мы имеем базовый бизнес-план и альтернативный. Сегодня ситуация практически развивается по нашему базовому бизнес-плану, и если ничего не изменится в ближайшие 3–6 месяцев, то показатели банка за 2009 год могут вырасти в среднем на 20 процентов.

Сбой в системе?

Нам 15 лет!

СТРАХОВАНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Все восстановится!

Регіон СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО
ЕДИНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СЛУЖБА
(812) 313 5151
www.regionspb.ru

Комплексная защита Вашего бизнеса:

- ✓ Страхование имущества
- ✓ Страхование товарных запасов
- ✓ Страхование убытков от перерывов в производственной деятельности
- ✓ Страхование общегражданской ответственности предприятий

наб. Черной Речки, д. 41

ОАО «Регіон» входит в состав IF P&C Insurance Holding Ltd

РусьБанк

ПОД КРЫЛОМ СИЛЬНОЙ КОМПАНИИ

РОСГОССТРАХ ЗАСТРАХОВАНО

НОВАЯ УСЛУГА
ДЕПОЗИТЫ
для юридических лиц
со СТРАХОВКОЙ

При размещении денежных средств в «Срочный депозит с выплатой процентов в конце срока», «Срочный депозит с ежеквартальной выплатой процентов», клиент имеет право застраховать депозит в ОАО «Росгосстрах». Договор страхования предусматривает возмещение убытков, возникших вследствие неисполнения Банком своих обязательств перед клиентом по возврату суммы депозита и начисленных на депозит процентов (на момент убытка). Страхование осуществляется на основании Правил № 91 ОАО «Росгосстрах».

Условия страхования и условия договора срочного депозита предоставляются клиенту в любом отделении Банка.

ОАО «Росгосстрах» Лицензия С №097750 от 11.05.06, выдана ФССН.
ОАО «Русь-Банк». Генеральная лицензия ЦБ РФ №3073. Реклама.

тел.: 380-86-92 **www.russbank.ru**

Возвращайтесь

на фондовый рынок к надежному брокеру

В брокерской компании КИТ Финанс Вас ждет:

- Прямой доступ к биржевым операциям с ценными бумагами
- Маржинальное кредитование и дополнительные услуги
- Западные рынки через дочернего брокера
- Особые условия для финансовых институтов и корпораций
- Комплексный клиентский сервис

Для тех, кто хочет вернуться на фондовый рынок:

clients@kf.ru **www.broker.kf.ru**

(495) 771 6537 (812) 326 1305 8 (800) 700 00 55

КИТ Финанс (ООО) Лич. ФОПР России на осуществление брокерской деятельности № 078-08525-100000 от 14.10.2003 Реклама