

В Санкт-Петербурге пройдет МБК-2009

Тема международного банковского конгресса: «Рост и устойчивость банковской системы: поиск оптимума». В ходе пленарных заседаний и работы секций предполагается обсудить вопросы развития банковской системы в условиях кризисных явлений на мировом финансовом рынке, повышения ее устойчивости и конкурентоспособности, консолидации банковского бизнеса, применения новых подходов к управлению рисками, снижения издержек за счет применения новых технологий, совершенствования банковского регулирования и надзора.

Организаторами конгресса выступают: Центральный Банк РФ и правительство Санкт-Петербурга. В работе МБК-2009 примут участие представители Совета Федерации, Государственной думы, правительства РФ, Банка России, международных финансовых институтов, российских и зарубежных банков, аудиторских фирм, консалтинговых и IT-компаний, банковских ассоциаций. **Анастасия Иванова**

Юрий Красковский пришел в петербургский филиал банка «Глобэкс»

Управляющим филиалом в Санкт-Петербурге и старшим вице-президентом банка «Глобэкс» (Москва) назначен Юрий Красковский, сообщала пресс-служба банка. Юрий Красковский родился 17 января 1959 года в Инте (Республика Коми). В 1982 году с отличием окончил Ленинградский политехнический институт (ЛПИ), в 1995 году — Санкт-Петербургский государственный университет по специальности «международные экономические отношения».

В банковской сфере работает с 1992 года. До своего назначения на новую должность работал заместителем управляющего филиалом Автовазбанка, заместителем председателя правления Санкт-Петербургского банка реконструкции и развития, председателем правления Балтоэксимбанка, президентом Транскредитбанка, советником президента Ханты-Мансийского банка и советником председателя правления Евразийского банка развития.

ЗАО «Коммерческий банк „Глобэкс“» зарегистрировано в 1992 году. Уставный капитал банка составляет 10,084 млрд рублей. Филиал «Петербургский» был открыт в мае 2004 года. **Finnews**

Прибыль ЦБ РФ в 2008 году выросла почти в 4 раза

Прибыль Банка России в 2008 году составила 97,788 млрд рублей. Об этом говорится в его годовом отчете. Доходы ЦБ за прошлый год составили 784,421 млрд рублей, расходы — 666,633 млрд рублей.

В 2007 году доходы равнялись 497,046 млрд, расходы — 472,481 млрд рублей, прибыль — 24,565 млрд рублей. По итогам 2008 года сложилась отрицательная нерезализованная переоценка по ценным бумагам, имеющимся в наличии для продажи, по отдельным выпускам долговых обязательств РФ в сумме 95,433 млрд рублей и долговых обязательств иностранных эмитентов сумме 2,615 млрд рублей, которая отнесена на расходы Банка России. **Прайм-ТАСС**

В Энергомашбанке — новые зампредправления

В середине мая к работе к работе в банке приступили два новых заместителя генерального директора — председателя правления Энергомашбанка Ольга Щербакова и Елена Кривохижина. До прихода в Энергомашбанк Ольга Щербакова работала в Сбербанке. Работает в Энергомашбанке с 2004 года. В качестве заместителя председателя правления Энергомашбанка по развитию будет осуществлять общее руководство и координацию деятельности внутренних структурных подразделений банка: дополнительных офисов (отделений), кредитно-кассовых и операционных офисов, обменных пунктов, а также курировать вопросы развития розничной сети и контроля качества обслуживания клиентов.

Елена Кривохижина работает в Энергомашбанке с 2005 года. В новой должности будет осуществлять руководство клиентским блоком и отвечать за работу с VIP-клиентами. По данным агентства Интерфакс-ЦЭА, на 1 января 2009 года неттоактивы Энергомашбанка составили 4,7 млрд рублей (293-е место по России). **Анастасия Иванова**

Кризис отрезвляет

Клиенты, пришедшие на рынок год-полтора назад, «сидят» на дорогих акциях и не хотят их продавать

фондовый рынок

Фондовый рынок, оттолкнувшись от своих минимумов в кризис, меньше чем за полгода успел удвоиться по индексам и дал возможность заработка инвесторам. А вместе с тем обеспечил приток новых клиентов брокерам и заставил инвесторов переоценить риски. Проблемы с ликвидностью коснулись в первую очередь компаний второго-третьего эшелона. Не найдя вариантов перекредитования, они были вынуждены отказываться от исполнения своих обязательств по долгам, селюту экспортеры.

По закономерностям фондового рынка, высокие доходности привлекают клиентов к покупке ценных бумаг. «Самый большой приток клиентов был в четвертом квартале 2008 года, — поделился информацией Юрий Минцев, вице-президент финансовой группы БКС. — Что касается притока клиентов в этом году, по сравнению с последним кварталом прошлого года клиентов идет меньше, но если сравнивать с показателями притока клиентов за первый квартал прошлого года, то в этом году показатели на 30–40 процентов превышают докризисные. Связано это в первую очередь с тем, что инвесторы прекрасно понимают недооцененность акций российских компаний на сегодняшнем рынке».

Говорить о росте доходов брокеров и другой инфраструктуры сложно, поскольку они напрямую зависят от



Внутридневные и краткосрочные спекуляции в акциях могут приносить положительный результат из-за возросшей волатильности. Но это подойдет только частным трейдерам, постоянно сфокусированным на рынке и имеющим значительный опыт и психологическую подготовку

активности клиентов. При этом большая часть инвесторов, которые встретили кризис с полными портфелями бумаг, теперь ждет возврата прежних ценовых уровней, чтобы не фиксировать убытки. Управляющие и брокеры подтверждают, что клиенты, пришедшие на фондовый рынок год-полтора назад и покупавшие по высоким ценам, в большинстве своем ничего не делают, «сидят» на дорогих акциях и не хотят их продавать. Поскольку заработок инфраструктура происходит при каждом нажатии клиентом на клавишу, то можно говорить о недополучении доходов брокерами и биржей.

В рынке навеки
Прошло чуть больше года с того момента, когда индексы

фондового рынка демонстрировали исторические максимумы. События этого года значительно повлияли на подходы к инвестированию. Наиболее заметно то, что инвестиционные компании перестали привлекать клиентов, показывая в рекламе огромные доходности на коротких временных интервалах. Хотя за последние четыре месяца многим есть чем похвастаться. Управляющие стали чаще говорить о том, что прийти на фондовый рынок надо надолго. А то и навсегда. «И раньше, и сейчас на рынок акций имеет смысл входить „навсегда“. Только с таким горизонтом инвестирования можно рассчитывать на прирост стоимости, — рассуждает Олег Соломин, начальник аналитического управления

ОАО «Банк „Петрокоммерц“». — Все оценки — на конец года, конец квартала — имеют мало отношения к инвестированию и больше — к легкомысленному разбрасыванию денег. В принципе и такая стратегия иногда приносит свои плоды — статистика преподносит свои сюрпризы, и именно на этом строятся продажи подобных услуг: инвестиций на месяц».

Наибольшие убытки в нынешней ситуации могут понести начинающие частные инвесторы, желающие заработать на спекуляциях. «С начала года рынок продемонстрировал существенный рост (+61,5 процента по индексу ММВБ), — комментирует Роман Дзугаев, начальник аналитического отдела ИК «БФА». — Тем не менее оснований для разговоров о выздоровлении мировой экономики недостаточно. Наиболее оптимальная стратегия — среднесрочное и долгосрочное инвестирование, поскольку конъюнктура основных мировых фондовых площадок и товарных рынков неустойчива, и частые спекуляции несут риск существенных убытков, прежде всего — для начинающих инвесторов. Для инвестирования на достаточно долгий период времени (6–12 месяцев) текущие уровни представляются вполне приемлемыми, хотя от риска изменения конъюнктуры инвесторы не застрахованы».

Сложный период
В целом же, если управляющие и говорят о сроках, то

ориентируют на восстановление рынка в течение 2–3 лет. Наиболее осторожные предупреждают о возможности второго дня осенью 2009-м или в 2010 году, а также рекомендуют входить в рынок лишь частью капитала. «На мой взгляд, момент входа в российский рынок акций для частного инвестора сейчас очень опасный, так как существенный рост котировок, наблюдаемый в последние три месяца, не подкреплен такими же позитивными изменениями в экономических показателях российских компаний, — уверен заместитель председателя правления банка СИАБ Евгений Иванков. — В то же время внутридневные и краткосрочные спекуляции в акциях могут приносить положительный результат из-за возросшей волатильности. Однако это подойдет только частным трейдерам, постоянно сфокусированным на рынке, а также имеющим значительный опыт и психологическую подготовку. Спокойному инвестору сегодняшний рынок может добавить негативных эмоций. Я бы также не советовал долгосрочным инвесторам покупать именно сейчас: вероятность купить дешевле, чем сейчас, в ближайшие месяцы — значительная».

Что касается рынка облигаций, то вложения в так называемые короткие бумаги — бумаги с небольшим (1–3 месяца) сроком до погашения или oferty — оправданны. Но этот вывод правилен только для высоконадежных эмитентов

с незначительным уровнем кредитного риска (значительная часть таких бумаг входит в ломбардный список Банка России). Достаточно точно оценить надежность эмитента в текущих условиях могут, в основном, профессиональные участники рынка и банки. Перед приобретением конкретных облигаций я бы порекомендовал частному инвестору посоветоваться с финансовыми консультантами на этом рынке».

Консервативные риски
Значительно изменился подход к инвестированию и на рынке акций, и на рынке облигаций. Если при индексе РТС, подбирающемся к отметке в 2 500 пунктов, еще звучали мнения о недооценке российских эмитентов, то сейчас аналитики склоняются к тому, что рынок оценен справедливо. Изменился целый ряд макроэкономических факторов, а вместе с ними — и целевые показатели стоимости акций по фундаментальному анализу. «На мой взгляд, была недооценка некоторых компаний в январе-марте, и вызвано это было шоком от кризиса. Сейчас же ситуация нормализовалась, и, как и должно быть в принципе, все акции плюс-минус 10 процентов оценены одинаково», — считает аналитик ОАО «МЦФО» Юрий Ичкитидзе.

Рынок облигаций, который долгое время был безрисковым для инвестиций, приобрел заверенный многоуровневый вид. Теперь инвестиции в облигации с

трудом можно назвать консервативными, особенно если речь идет не о первоклассных эмитентах. «Накопец-то произошло то, о чем так долго рассуждали аналитики — пришли долгожданные дефолты, и произошло расслоение эмитентов по „справедливому“ уровню доходностей», — комментирует Александр Строгалев, директор ЗАО «Управляющая компания „Адепта“». Многочисленные дефолты во втором-третьем эшелонах продемонстрировали инвесторам стоимость риска на облигационном рынке. Еще год-два назад доступное компаниям всех уровней финансирование позволяло им привлекать свежие заемные средства для погашения предыдущих займов и кредитов. Проблемы с ликвидностью коснулись в первую очередь компаний второго-третьего эшелона. Не найдя вариантов перекредитования, они были вынуждены отказываться от исполнения своих обязательств по долгам. Облигации таких компаний значительно подешевели в отличие от первого эшелона, имеющего доступ к финансовому ресурсу.

«При этом сейчас на рынке может повториться ситуация, при которой доходности первого эшелона вновь уйдут в область отрицательных относительно инфляции значений. Третий эшелон по-прежнему напоминает минное поле, мы призываем быть здесь весьма аккуратными», — добавил Александр Строгалев. **АЛЕКСАНДРА АЛЕКСЕЕВА**

Дмитрий Корчагов: К маю-июню этого года многие предприятия потеряют ликвидность, и данный период будет самым критичным для лизинговых компаний

интервью

Недавно петербургские лизинговые компании, входящие в группу НОМОС-банка — ЗАО «НОМОС-лизинг Северо-Запад» и ООО «Региональная компания „НОМОС-лизинг“» решили вернуть прежний бренд — «Балтийский лизинг», хорошо известный в Петербурге и в России. О планах группы журналисту «Ъ-Банка» ВЕРОНИКЕ МАСЛОВОЙ рассказал гендиректор компании ЗАО «Балтийский лизинг», вице-президент Северо-Западной лизинговой ассоциации ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ.

— Несколько лет вы работали как «НОМОС-лизинг Северо-Запад», а теперь вновь переименовались в «Балтийский лизинг». Почему было принято такое решение?
— ЗАО «Балтийский лизинг» было основано в 1990 году, а в



1999 году была образована одноименная группа, куда вошло ООО «Балтийский лизинг», на базе которой развивалась наша филиальная сеть. Входящие в группу НОМОС-банка произошло с 2006 года, когда банк стал акционером компании, купив 19,9 процента акций. В прошлом году банк

вышел из состава наших владельцев. Мы стали достаточно независимой от ресурсов НОМОС-банка компаний, поэтому было принято решение дистанцироваться от бренда «НОМОС» и позиционировать себя как независимая универсальная лизинговая компания. Процедура перерегистрации завершена, и мы вернули прежнее наименование ЗАО «Балтийский лизинг». В течение года процедуру перерегистрации пройдет и «Региональная компания „НОМОС-лизинг“» (бывшее ООО «Балтийский лизинг»), которая сейчас имеет 26 филиалов.

— Кто новые акционеры компаний?
— Формирование новой акционерной структуры еще не завершено и доли участников уточняются. Так что пока я не хотел бы называть новых владельцев.

— Расскажите, с каким портфелем вы закончили 2008 год? И каковы планы на этот?

— За 2008 год группа заключила 3,343 тыс. договоров лизинга на общую сумму 15,9 млрд рублей. Объем лизингового портфеля достиг 25 млрд рублей. В этом году мы не планируем его увеличения. С учетом значительного выбытия и сокращения объемов финансирования в этом году, скорее, можно будет ожидать сокращения портфеля на 25–30 процентов. Сейчас скорость выбытия удастся компенсировать заключением новых сделок, хотя их количество сильно сократилось. Ведь по сравнению с сентябрем 2008 года объем заключения новых сделок снизился практически в 5 раз.

— А структура портфеля изменилась по итогам года?

— Практически нет. По-прежнему значительную долю занимает легковой и грузовой автотранспорт — 10 процентов и 28,4 процента, соответственно, большая доля приходится на энергетическое оборудование, строительную и дорожно-строительную технику, металлообрабатывающее оборудование, железнодорожный транспорт. В структуре лизингового портфеля около 7 процентов принадлежит «Железным дорогам Якутии».

— Какова ваша политика в отношении развития филиальной сети?

— Сейчас много внимания мы уделяем системе управления рисками. В этом году мы не планируем открывать новых филиалов. Может быть закрыто примерно пять филиалов до конца этого года. Окончательное решение будет зависеть от финансовых результатов компании и филиалов,

которые мы контролируем ежемесячно.

— Как будет развиваться рынок лизинга в ближайшее время?

— Сейчас заявки в банках лежат по несколько месяцев без рассмотрения, хотя формально банки никому не отказывают. Исключения редки, но условия кредитования сильно изменились: если до середины 2008 года мы могли привлечь кредиты до пяти лет, то сейчас с трудом — до трех. Сильно выросли и ставки, так что приходится решать, привлекать ли ресурсы под 17–19 процентов годовых или все-таки собрать собственные средства. Спрос на лизинговые услуги сейчас сильно упал, поэтому пока нам хватает собственных средств для финансирования наших проектов. Кредитование мы получаем в рамках ранее подписанных соглашений. Были

сообщения о технических дефолтах по облигациям, но думаю, что ситуация выправится.

— Вы предполагаете возможность такого развития событий?

— К сожалению, текущая ситуация не вызывает оптимизма. Спрогнозировать финансовые риски вложений, особенно долгосрочных, невозможно. Неудивительно, что в таких условиях банки ограничивают или останавливают кредитование. Предприятия переходят к взаимному кредитованию, бартерным расчетам, используют ограниченные возможности самфинансирования. В системе не хватает денежных средств. Внутренние ресурсы не безграничны. К маю-июню этого года многие предприятия потеряют ликвидность, и данный период будет самым критичным для лизинговых компаний.

Why Barclays is taking it personally
Почему Barclays берет это на себя

By Laura Howard
Лаура Ховард

В условиях растущей безработицы многие потенциальные заемщики пересмотрели свои кредитные бюджеты и ближайшие планы. Оформлять кредит, руководствуясь рекламным спонсированием от банка, где вы уже давно обслуживаетесь, значит затевать не менее опасную игру.

Например, банк Barclays раздает своим клиентам персональные приглашения, оформленные в виде банковских карт, с описанием того, на каких условиях желающие могут взять кредит. Выдают рекламные карты даже тем, кто зашел в отделение, чтобы, например, депонировать чек. Карта может быть сразу использована клиентом для оформления кредита на месте. Купон с персональным идентификационным номером уже подписан кассиром и содержит следующую информацию: «Предлагаем вам как надежному заемщику и ценному клиенту не-

сколько фантастических продуктов и услуг. Вы можете взять кредит на специальных, очень выгодных условиях». Далее идет описание, под какую именно процентную ставку банк предлагает клиенту деньги на покупку нового автомобиля, реструктуризацию долгов или улучшение жилищных условий.

Стремление Barclays оживить собственный розничный бизнес становится понятным после знакомства с последними консолидированными данными Ассоциации британских банкиров (British Bankers' Association — BBA). В марте нынешнего года совокупный объем кредитов, выданных банками Великобритании физическим лицам, составил £1,5 млрд, что на 43,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Причины резкого спада очевидны: это существенное ужесточение требований к заемщикам со стороны самих банков и общее снижение спроса на кредитные продукты. «В условиях глубочайшей за последние

50 лет рецессии, роста безработицы и обального снижения цен на недвижимость охлаждение спроса на кредиты не вызывает никакого удивления», — говорит директор отдела статистики BBA Дэвид Дукс.

Ясно, что такие банки, как Barclays, не удовлетворены нынешними объемами кредитования, и ради возмещения упущенной прибыли готовы на многое, в том числе и на радикальную смену тактики. Одновременно с этим банкиры вынуждены быть крайне осмотрительными в поиске новых источников дохода. Главной мишенью становятся уже наработанные и заслуживающие доверия клиенты. «Мы хотим донести до наших клиентов, что выдавать кредиты — наша работа. Однако карточки получают лишь проверенные клиенты, которые в случае обращения в банк могут рассчитывать, что, скорее всего, кредит им будет одобрен. Тем не менее это не гарантированное предложение. Заинтересованные клиенты в любом случае

должны будут пройти стандартную процедуру при подаче заявления на выдачу кредита — в отделении банка, по телефону или онлайн», — объясняют в Barclays.

Глава кредитного отдела портала MoneySupermarket Тим Мосс считает, что в нынешних условиях финансистам действительно выгоднее прокредитовать десять собственных, то есть проверенных клиентов, чем одного неизвестного заемщика. «Банк годами формирует собственную базу данных по клиентам, относящимся к группе низкого риска. Банкиры знают всю их финансовую подноготную — видят динамику поступления заработной платы, сроки выплаты ипотеки, в конце концов, могут в целом оценить, что происходит на их счетах, проанализировать качество обслуживания кредитов. Практика показывает, что даже если заемщик оказывается в сложном финансовом положении, приоритетным для него остаются выплаты по ипотечному кредиту, а также оплата коммунальных

услуг. В случае если у заемщика есть кредиты, например, в двух разных банках — „своим“, где он обслуживается годами, где оформлена ипотека, и любым другим, с которым он не связан прочими финансовыми обязательствами, как единично взятого кредита, как правило, „своему“ банку кредит он погашает в первую очередь», — объясняет Тим Мосс.

Пожоже, сегодня многие банки руководствуются именно этим знанием. Так, банк Abbey предлагает постоянным клиентам льготные ставки кредитования: например, кредиты от £7,5 тыс. под 8,9% годовых. Для сравнения, «новеньким» заемщикам банк готов выдать кредит под 12,7% годовых. Та же самая система стимулирования работает в банке Nationwide, кредитующем под 7,9% в год клиентов, которые уже открыли в банке специальный FlexAccount и/или заключили ипотечный договор. На минимальную процентную ставку при кредитовании могут рассчитывать и клиенты с безупречной кре-

дитной историей в этом банке. Все прочие заемщики могут взять кредит под 19,9% годовых. «Фактически это предложение для остальных потенциальных заемщиков, которые хотят получить кредит без прохождения всех формальностей. В таком случае мы даже не поднимаем их кредитной истории», — поясняет Зу Стивенс из Nationwide.

Если вы претендуете на персональные кредитные условия, именно банк, с которым вас уже связывают какие-то обязательства, часто становится лучшим местом для поиска оптимальных условий. Нередко самые дешевые кредиты можно найти в Интернете. Например, Sainsbury's Bank кредитует под 7,9% годовых. Однако нужно понимать, что в таком случае фактические условия могут несколько отличаться от заявленных базовых ставок. «Нередко фактическое удорожание кредита в пересчете на ежемесячный платеж может равняться стоимости двух сэндвичей. Наверное, это не повод,

чтобы идти на принцип и продолжать искать выгодные условия, разбираться по множеству банковских предложений, заполнять бумаги и получать отказы», — считает Мосс.

Однако в условиях, когда другие кредитные источники сильно обмелели, у потенциальных заемщиков осталось мало выбора. Рефинансирование ипотечных кредитов, нередко используемое до недавнего времени для получения новых кредитов или наличных, сегодня для большинства владельцев недвижимости стало недоступным и фактически потеряло смысл из-за падения цен на жилье», — говорит консультант компании Evolve Financial Planning Джейсон Уиткомб. «Сейчас каждый должен спросить себя, действительно ли ему так необходима новая машина или переезд в более просторную квартиру. Думаю, все мы извлекли один урок: не всегда есть возможность „получить сейчас, а заплатить потом“», — добавляет он.

Перевела ТАТЬЯНА БЕЛКИНА