

Темпы кредитования корпоративного сектора частными банками снижаются. Несмотря на повышение кредитных ставок до 18–23% годовых в рублях и ужесточение требований к заемщикам, получить кредит в частном банке юрлицам крайне сложно, особенно строительным и розничным компаниям. В течение года-двух — ни снижения ставок, ни ослабления требований к заемщикам ожидать не стоит, прогнозируют эксперты.

Кредитные вопросы

Заемные средства для компаний и населения по-прежнему практически недоступны

Тенденции

В условиях ограниченной ликвидности и возможных последствий, связанных с ухудшением качества своих активов, большинство банков пересмотрело свои требования к заемщикам. Так, банкиры стали более требовательны, оценивая финансовое положение компании, уровень текущего долга, рентабельность бизнеса. Произошла коррекция кредитных программ. «Основная этих изменений направлена на обеспечение селективной работы с наиболее устойчивыми компаниями», — отмечает исполняющий обязанности генерального директора филиала BSGV в Петербурге Егор Андриянов.

Ужесточение требований к потенциальным заемщикам влечет сокращение объемов предоставляемых кредитов. И в настоящее время спрос на заемные средства существенно превышает предложение. В ближайшие полгода-год подобная ситуация сохранится, уверяют участники рынка.

Заместитель управляющего петербургским филиалом Номос-банка Сергей Пиляк отмечает, что в настоящее время банки предъявляют более жесткие требования как к финансовому состоянию заемщиков, так и к принимаемым в залог активам. Это выражается в увеличении залоговых дисконтов и отказе от кредитования под залог товарных и сырьевых запасов. Так, в банке ставки по кредитованию корпоративных клиентов выросли и составляют от 18% до 23% годовых.



Сейчас очень сложно получить кредиты розничным компаниям — как продуктовым, так и одежным ритейлерам: частные банки не готовы брать в залог товарные запасы, а собственной недвижимостью располагают далеко не все розничные сети.

Однако даже при таких ставках получить кредиты могут далеко не все компании. «Большинство банков предпочитает сократить деятельность в секторе корпоративного кредитования, сосредоточившись на финансировании одного-двух предприятий-партнеров. Это вынужденная мера, поскольку уровень рисков здесь

на сегодняшний день довольно значительный», — говорит Егор Андриянов. По его утверждению, BSGV активно кредитует компании из различных сегментов в полном объеме — как крупные предприятия, так компании среднего и малого бизнеса. В апреле 2009 года банк запустил в Санкт-Петербурге стандартизированную програм-

му кредитования компаний малого бизнеса и уже был выдан первый кредит. В Международном банке Санкт-Петербурга (МБСП) также отмечают, что пришлось увеличить ставки по кредитам. «Но банки закладывают в них возросший уровень рисков. Кроме того, на повышение ставки повлияло и общее подорожание

денежных ресурсов, в том числе увеличение ставки рефинансирования Центробанка России», — говорит вице-президент МБСП Максуд Купров. Он отмечает, что в настоящее время средняя ставка в банке по годовым валютным кредитам составляет 14–16% годовых, по рублевым — 18–22% годовых. Так, за первые три месяца 2009 года совокуп-

ный объем выданных кредитов банком составил более 3 млрд рублей. Толшин Иннокентий, начальник отдела корпоративного бизнеса ОАО «Русьбанк» считает, что ставки, безусловно, выросли, так как банк покрывает возросшую для него цену денег, риски дефолтов клиентов, риски колебания курсов валют и страновые риски. Сейчас ставки колеблются от 21% до 25% годовых, считает он.

Кроме того, по словам председателя правления банка «Александровский» Светланы Кашиной, сейчас ужесточился коэффициент ликвидности: он снизился в среднем с 0,7% до 0,5% от рыночной стоимости залога. Повысились и требования к качеству залога — берется только очень ликвидный залог, но таких сейчас на рынке практически нет, так как недвижимость, которая недавно относилась именно к такому виду залогов, падает в цене. «Если раньше мы брали в залог оборудование, квартиры и земельные участки, то теперь как наиболее ликвидный актив стараемся брать коммерческую недвижимость и автотранспорт не ранее 2007–2008 годов выпуска», — говорит она.

Хотя большинство банков официально заявляют, что кредитуют корпоративный сектор, кулуарно многие говорят о том, что кредиты выдаются единицам: немало частных банков занято поиском финансирования.

Так, в феврале крупные российские частные банки снизили темпы кредитования компаний, что привело к снижению объемов их кредитных

портфелей юрлицам в среднем на 2–3%. Максимальное снижение объемов кредитования юрлиц по сравнению с январем показали «Уралсиб» и Номос-банк — их портфель стал меньше на 9,7% (16,8 млрд рублей) и 8,5% (17 млрд рублей) соответственно. Объем корпоративных кредитов Альфа-банка в феврале снизился на 4,3% (на 19,1 млрд рублей), МДМ-банка — на 3,3% (5,3 млрд рублей), Промсвязьбанка — на 1,1% (2,8 млрд рублей). Бинбанк, напротив, показал прирост на 3,2% (828,5 млн рублей). В то время как все госбанки показали рост. Так, у Россельхозбанка портфель корпоративных кредитов вырос на 1,7% (6,5 млрд рублей), у банка «ВТБ Северо-Запад» — на 5,3% (7,4 млрд рублей), у Газпромбанка — на 11,8% (91,8 млрд рублей).

По мнению директора департамента клиентских отношений АКБ «Абсолют Банк» Виталия Караваева, в настоящее время большинство банков предпочитают повременить с открытием лимитов на новых клиентов. При этом практически все банки ужесточили свою кредитную политику, чтобы минимизировать риски ухудшения качества кредитного портфеля. «Поэтому получить кредит проекту, который испытывает определенный ряд проблем, будет непросто. Если же банк пойдет навстречу такому проекту, то условия кредитования, скорее всего, будут следующими: срок финансирования до одного года, надежное залоговое обеспечение (предпочтительно недвижимость)», — говорит Караваев.

(Окончание на стр. 19)

18

страница

Кризис отрезвляет

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

19

страница

Банки хотят мира

и стремятся договориться с клиентами полюбовно

20

страница

Гонки на перекладных

Аналитики по-прежнему советуют воздержаться от покупки акций банковского сектора

ДРАГОЦЕННОСТЬ. | Ее изогнутый клип украшают 62 сверкающих бриллианта, которые обрамляют уникальный Montblanc Diamond в форме эмблемы Montblanc в центре прозрачного купола.

Etoile Précieuse, драгоценный пишущий инструмент, сияющая красота и изысканность.

MONTBLANC. ИСТОРИЯ, КОТОРУЮ СТОИТ РАССКАЗАТЬ.

БУТИК MONTBLANC САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, НЕВСКИЙ 20. ТЕЛ. +7 (812) 312-92-22
WWW.MONTBLANCRUSSIA.RU

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 эшелонов. Не найдя вариантов перекредитования, они были вынуждены отказываться от исполнения своих обязательств по долгам, селютют экспортеры.

По закономерностям фондового рынка, высокие доходности привлекают клиентов к покупке ценных бумаг. «Самый большой приток клиентов 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 клиенты 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 подходит 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 Иванов. — 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 лондбардский 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 эшелонов. 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 нескольким месяцам 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. Выдаются рекламные карты даже тем, кто зашел в отделение, чтобы, например, депонировать чек. Карта может быть сразу использована клиентом для оформления кредита на месте. Кupon 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 довести 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

банк

Банки хотят мира

и стремятся договориться с клиентами полюбовно

Ипотека

Слухи о том, что российские банки накроет волна невозврата ипотечных кредитов, изрядно преувеличены. Согласно данным Центробанка РФ, доля ипотечных кредитов с задержкой по оплате текущих платежей составляет всего 1,56% от общей задолженности по предоставленным кредитам. Между тем банкиры с радостью идут навстречу должникам.

Мелкими шажками

Руководитель Агентства по ипотечному жилищному кредитованию Аркадий Дворкович заявил 4 марта 2009 года, что просроченная задолженность по ипотечным кредитам в России может увеличиться от текущих уровней, в зависимости от экономической ситуации, вдвое. Но скорее всего, она не превысит уровень 5% от общего объема выданных кредитов. Прогноз руководителя АИЖК потихоньку сбывается.

Представители петербургских банков, предоставляющих услуги ипотечного кредитования, единогласны в своей оценке: общая доля просроченной задолженности по ипотеке не превышает 2%. Эксперты считают, что аналогичные цифры актуальны и для всей России.

«Среднестатистический ипотечный должник — это 30–40-летний топ-менеджер (мужчина или женщина) предприятия, относящегося к малому или среднему бизнесу. Наибольшие трудности по обслуживанию кредитов испытывают те заемщики, сфера деятельности которых относится к строительству, операциям с ценными бумагами и прочим направлениям, пострадавшим в результате финансового кризиса», — комментирует Светлана Кашина, председатель правления банка «Александровский».

Согласно данным Центробанка РФ, на 1 апреля 2009 го-



Практически все заемщики, испытывающие финансовые трудности, сразу обращаются в банк для выработки совместного решения по выходу из ситуации

да доля ипотечных кредитов с просроченной задолженностью равнялась 1,56%. Хотя на начало года данный показатель составил всего 0,99%. Высокая динамика объясняется увольнением и резким падением курса российского рубля по отношению к иностранным валютам. Примечательно, что размер проблемных кредитов, номинированных в иностранной валюте, почти идентичен объему кредитов, выданных в рублях. Хотя общая задолженность по ипотеке в валюте почти в пять раз меньше рублевой. Эти цифры наглядно доказывают, что многие российские заемщики

не учитывали в своих планах валютные риски.

Стол переговоров

«Сегодня уровень финансовой грамотности клиентов уже гораздо выше, чем был 3–4 года назад», — подмечает Игорь Жигунов, заместитель председателя правления Гордского ипотечного банка. — Большинству заемщиков ясно, что скрываться от банка в случае невозможности платить по кредиту бесполезно, и это может обернуться еще большими сложностями для самого клиента (пени и штрафы, ухудшение кредитной истории, судебный процесс и

т. д.). Поэтому практически все заемщики, испытывающие финансовые трудности, сразу обращаются в банк для выработки совместного решения по выходу из ситуации».

Казалось бы, в случае с ипотечными кредитами банки занимают сильную сторону. Все же в отличие от потребительских кредитов, банк всегда может реализовать залог. Однако банки стремятся договориться с клиентами полюбовно. «Возможно удлинение срока кредитования, пересчет аннуитетного платежа, отсрочка по основному долгу, — перечисляет возможные меры Виталий Демидов, уп-

равляющий филиала Абсолют Банка в Санкт-Петербурге. — В исключительных случаях мы готовы временно предложить заемщику вносить минимальные платежи, что особенно актуально для заемщиков, которые временно оказались без работы. И только в случае, если даже такой вариант для заемщика невозможен, банк предлагает рассмотреть вариант продажи квартиры». Реализация заложенной недвижимости требует большого времени и усилий (ведь возможен и судебный процесс), к тому же выручка от продажи некоторых квартир уже не покрывает размер ипотечного кредита, говорят эксперты.

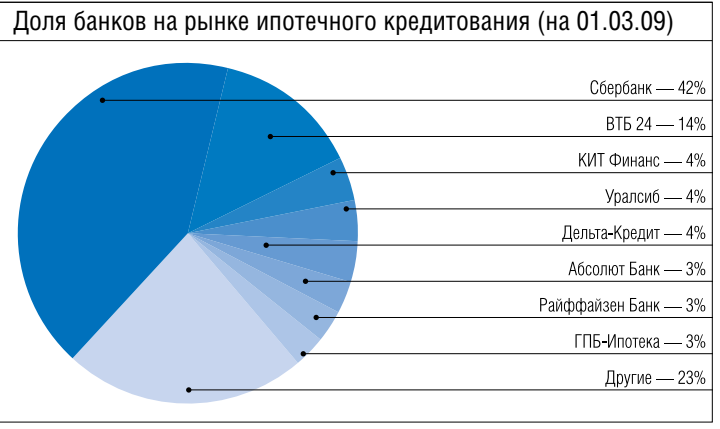
Доверять перестали

Впрочем, по наблюдениям банкиров, из всех заявлений на реструктуризацию, поступающих к ним, доля клиентов, которые действительно нуждаются в поддержке, невелика. Нередко заемщики пишут заявление на реструктуризацию «на всякий случай», опасаясь, что в ближайшее время появится риск потери или уменьшения дохода. Скорее всего, в ближайшее время

банкам придется сконцентрировать свою работу на общении именно с такими предумотрительными клиентами.

Ведь получить ипотечный кредит стало гораздо сложнее. «Банки, продолжающие реализацию ипотечных программ, повысили требования к платежеспособности заемщиков», — подмечает Игорь Жигунов. — Например, если год назад заемщику для получения кредита в 1 млн рублей требовался доход около 20 тыс. рублей, то теперь для той же суммы кредита доход должен быть почти в 2 раза больше». Сложные экономические реалии заставили банки отказаться от чрезмерно доверительных отношений с клиентами. «Более пристальное внимание сегодня уделяется кредитной истории», — рассказывает Виталий Демидов. — Повышенные требования и к документам, подтверждающим доходы заемщика. Если раньше многие финансовые организации довольствовались справками о доходе в свободной форме, то теперь принимают только справки по форме 2-НДФЛ».

НИКОЛАЙ РОМАНОВ



Динамика задолженности по ипотечным кредитам

Дата	Общая задолженность, млн рублей	Общая просроченная задолженность, млн рублей	%	Задолженность в рублях, млн рублей	Рублевая просроченная задолженность, млн рублей	%	Задолженность в валюте, млн рублей	Валютная просроченная задолженность, млн рублей	%
01.07.2008	993 884	3 164	0,31	806 467	2 429	0,30	187 417	735	0,39
01.10.2008	1 149 881	5 774	0,50	933 457	3 530	0,37	216 374	2 244	1,04
01.01.2009	1 265 200	12 530	0,99	1 016 797	6 131	0,60	248 403	6 399	2,58
01.04.2009	1 245 475	19 467	1,56	975 783	9 642	0,98	269 692	9 825	3,64

Источник: Центробанк РФ

Банк ВЕФК становится госбанком

Банк ВЕФК стал первой российской кредитной организацией, поддержанной государством в соответствии с федеральным законом «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года». В течение полугода Агентство по страхованию вкладов (АСВ) выполняло функции временной администрации банка, а на поддержание финансовой устойчивости ВЕФК было выделено 40 млрд рублей. Суперлиiquidность — так оценивает сегодняшнее состояние банка новый председатель правления ОАО «Банк ВЕФК» Виктор Питернов.

— Виктор Иванович, как вы считаете, что привело Банк ВЕФК к серьезным финансовым проблемам в прошлом году?

— Прежде руководство вело, прямо скажем, рискованную финансовую политику — например, занималось девелоперскими проектами, чего мы не будем делать в ближайшее время. Понятно, что на фоне осеннего кризиса ликвидности в российской банковской системе такая политика привела к плачевным результатам. Риск можно позволить себе в период роста, а не в период падения. В октябре прошлого года банк задерживал платежи юрилци, а также был близок к тому, чтобы прекратить выплаты по частным вкладам. И решение Центрального банка и АСВ об оказании финансовой поддержки Банку ВЕФК было принято очень вовремя. Благодаря государственной поддержке работа учреждения была нормализована в считанные дни, как только АСВ взяло на себя функции временной администрации Банка. Сейчас уже можно говорить о том, что банк работает в нормальном режиме.



Председатель Правления ОАО «Банк ВЕФК» Виктор Питернов

— Представители АСВ говорили о ненадлежащем оформлении залогов по выданным прежним менеджментом кредитам.

— Да, так и есть. Но за последние несколько месяцев благодаря действиям АСВ ситуацию удалось заметно улучшить. И эта работа будет продолжена. Я знаю, что руководство АСВ принимает все меры для возвращения в банк активов — уверен, это удастся сделать. В любом случае, на текущую деятельность банка это «наследство» никак не влияет. Банк полностью и своевременно выполняет все свои обязательства перед клиентами, совершает весь перечень активных и пассивных операций.

— Почему именно Банк ВЕФК стал первым банком, который санировало АСВ?

— Прежде всего потому, что это социально значимый банк, а решение о санации в первую очередь направлено на обеспечение интересов клиентов. Банк ВЕФК, который, я напомню, раньше носил название «МДМ-Банк Санкт-Петербург», а еще раньше — «Петровский», занимал и продолжает занимать серьезные позиции на рынке банковских услуг. В первую очередь, это касается Санкт-Петербурга. У банка сейчас более 30 тыс. корпоративных клиентов, а также 2 млн клиентов — частных лиц, в том числе пенсионеров.

— Обслуживание пенсионеров — одно из направлений деятельности банка?

— Да, наверняка вы знаете, что у нас действует специальная программа по обслуживанию пенсионеров. Кстати, недавно я встречался с директором

Управления федеральной почтовой связи Санкт-Петербурга и Ленинградской области Юрием Агафоновым — мы обсуждали вопросы, связанные с повышением качества обслуживания наших клиентов, в том числе пенсионеров, в отделениях почтовой связи, где наш банк предоставляет свои услуги. Мы выплачиваем пенсии и в почтовых отделениях, и непосредственно в своих офисах, выдаем социальные ссуды пенсионерам — под залог следующей поступающей пенсии (до 90 процентов от пенсии), принимаем специальные льготные вклады от пенсионеров, оформляем банковские карты. Планируем принять решение об увеличении кредитной линии для пенсионеров.

— Значит, в настоящее время проблем с ликвидностью в Банке не существует?

— Абсолютно никаких. Я бы даже сказал, у нас суперликвидность. В ходе дополнительной эмиссии акций от новых акционеров — Агентства по страхованию вкладов, ОАО «НОМОС-БАНК» и ООО ФК «Открытие» привлечено 10 млрд рублей, еще 10 млрд рублей банк в виде субординированного кредита предоставил Банк России. На 1 мая 2009 года чистые активы Банка ВЕФК составили 81,6 млрд рублей. Собственные средства, которые ранее составляли отрицательную величину, вышли в положительную зону и составили на 1 мая 1,2 млрд рублей. Средства на счетах клиентов сейчас составляют 77 млрд рублей (на начало 2009 года — 70 млрд), то есть, произошел прирост на 10 процентов.

— Как банк планирует распорядиться этими деньгами?

— В настоящее время банк размещает эти средства на рынке межбанковского кре-

дитования. Как только новым руководством банка и его акционерами будет утверждена программа развития на среднесрочную перспективу, эти деньги пойдут на кредитование клиентов, внедрение в банке новых технологий и так далее. Сейчас эти планы находятся в стадии формирования. В любом случае, тот серьезный запас ликвидности, которым обладает наш банк, — это серьезное преимущество Банка ВЕФК перед многими другими кредитными организациями. Не менее серьезным нашим конкурентным преимуществом является и сам факт того, что контрольный пакет акций Банка ВЕФК принадлежит государству.

— Можно ли говорить о том, что Банк ВЕФК превратился в государственную структуру?

— Да, так оно и есть. К тем финансовым учреждениям, которые можно назвать государственными — Сбербанку, ВТБ, Россельхозбанку, добавился теперь и Банк ВЕФК. И деньги нам даны не на латание дыр, а на развитие бизнеса. Чем Банк ВЕФК сейчас и занимается.

— Но тем не менее говорить о преодолении кризиса финансовой системы пока рано. По вашим прогнозам, как будет развиваться ситуация и как она скажется, в частности, на положении Банка ВЕФК?

— Думаю, что российским банкам стоит ожидать второй волны кризиса. Насколько она будет сильной — вот в чем вопрос. Но в любом случае, Банк ВЕФК это не затронет. Все плохо, что могло случиться с банком, уже произошло с ним в прошлом году, плохие активы уже подверглись риску. На самом деле, все банки сей-

час создают резервы, так что вторая волна так сильно по российской банковской системе не ударит.

— Сейчас у Банка ВЕФК три основных акционера — АСВ, НОМОС-банк, где до нового назначения вы занимали должность старшего вице-президента, и ФК «Открытие». Как в деятельности банка будут учитываться интересы всех этих групп?

— Интересы всех акционеров совпадают — всем нам необходимо вернуть доверие клиентов к банку, а также вывести банк на траекторию уверенного роста всех финансовых показателей. Поэтому никаких противоречий здесь быть не может. В конце прошлого года число счетов юридических лиц в Банке ВЕФК сократилось где-то на четверть. С момента прихода в банк государственной структуры отток клиентов прекратился. Сейчас мы наблюдаем рост числа клиентов, и наша задача — максимально увеличить темпы этого роста. Если же говорить в целом, то все предпринимаемые новым топ-менеджментом меры будут направлены на оздоровление и укрепление позиций Банка как одного из важнейших и социально значимых финансовых институтов на российском финансовом рынке, прежде всего — в Северо-Западном регионе.

— Каким образом вы намерены возвращать клиентов?

— Прежде всего, качественной работой с клиентами. Кроме того, мы, в отличие от подавляющего большинства других банков, в настоящее время располагаем реальными средствами для финансирования всех программ кредитования. Ни для кого ни секрет, что и тарифы на обслуживание корпоративных клиентов в банке

Кредитные вопросы

Тенденции

(Окончание. Начало на стр. 17)

Банкиры утверждают, что ярко выраженного изменения отраслевой структуры среди корпоративных заемщиков не наблюдается.

Тем не менее наиболее остро в кредитах в настоящее время нуждается строительная отрасль, однако ее кредитование сейчас связано с повышенным риском на фоне снижения спроса на недвижимость. Очень сложно получить кредиты розничным компаниям — как продуктовым, так и одевшим ритейлерам: частные банки не готовы брать в залог товарные запасы, а собственной недвижимостью располагают далеко не все розничные сети. Да и к периоду финансового кризиса многие из них подошли с высокой долговой нагрузкой. Поэтому данную отрасль кредитуют банки с участием госкапитала — ВТБ и Сбербанк — в рамках антикризисной программы правительства РФ. Но взять кредиты при нынешних процентных ставках может позволить себе только крупнейшие игроки рынка, такие сети как «Магнит», «О'кей», «Лента», X5 Retail Group. Для более мелких компаний нынешние процентные ставки являются непосильными.

«Не секрет, что риски банка при кредитовании, например, телекоммуникационных компаний, значительно ниже, чем предприятий капитального строительства и смежных отраслей. Однако для BGSV многое зависит от конкретного заемщика и его финансового положения. Мы, безусловно, учитываем риски отрасли, но также подробно рассматриваем перспективы самого предпринимателя, поэтому принадлежность к той или иной отрасли не имеет решающего значения. Для нас важна финансовая устойчивость и перспективы конкретного бизнеса», — утверждает Егор Андриянов.

По мнению председателя правления банка «Александровский» Светланы Кашиной, сейчас наиболее сложно получить кредит строительной отрасли, автомобильной, финансовой и тяжелой промышленности. «Это основные направления, а остальные надо рассматривать

более пристально. Проще сказать, какие отрасли не входят в зону риска — то есть от услуг, продукции и деятельности которых мы с вами отказываемся в последнюю очередь: телекоммуникационная отрасль и пищевая промышленность», — считает она.

Между тем, возможно, кредиты для предприятий станут более доступными, если банки, получившие господдержку, снизят ставки до 15,5%, как призвал президент России Дмитрий Медведев в середине мая. «Для организаций и граждан кредиты в настоящий момент остаются практически недоступными. Главные препятствия известны: высокие процентные ставки, которые зачастую превосходят 20 процентов годовых. И, что, безусловно, тревожит наши банки — рост просроченной задолженности. Для наших предприятий, предприятий реального сектора — прежде всего, такого рода кредиты неподъемны. А сами банки с учетом растущих объемов просроченной задолженности зачастую боятся выдавать эти кредиты», — отметил президент России.

Что касается частных банков, то в среднесрочной перспективе — в течение года-двух — ни снижения ставок, ни ослабления требований к заемщикам ожидать не стоит, прогнозируют эксперты. По словам начальника аналитического отдела ИК «ФБА» Романа Дзугаева, в период роста банки в существенной степени пренебрегали залоговым обеспечением, ориентируясь прежде всего на способность бизнеса генерировать достаточный уровень денежного потока. Однако теперь, в условиях спада, когда нестабильность экономической среды не позволяет с определенностью говорить об устойчивом финансовом положении того или иного заемщика, залоговое обеспечение по кредиту вновь обрело утраченную роль. «Долговое финансирование сейчас дорого, однако спрос на заемные ресурсы в нынешней ситуации может быть удален фактически только предложением банковского кредита: на рынок облигаций на разумных условиях дорога сейчас есть только крупнейшим заемщикам», — резюмирует Роман Дзугаев.

АЛИСА МАМОНТОВА

директоров банка вошли три представителя государства. В частности, председателем совета директоров избран Валерий Миросинов, первый заместитель генерального директора АСВ. Так что возможностей для контроля за работой банка у государства более чем достаточно.

— Представители АСВ сообщили о возможности изменения названия банка. Этот вопрос уже решен?

— К сожалению, сложности с проведением платежей юридических лиц, возникшие осенью 2008 года, не самым лучшим образом сказались на имидже Банка ВЕФК. Ребрендинг, если он произойдет, прежде всего, должен будет изменить отношение к Банку ВЕФК, снять пусть и незначительные, но все же негативные настроения. Сейчас наши службы готовят расчеты для экономического обоснования этого мероприятия. Каким будет новое название банка, пока рано говорить. Хотя я убежден, что имидж организации — это не только и не столько его название, сколько профессионализм руководства и сотрудников, интересные для клиентов программы и информационная открытая политика банка.

— Какой будет информационная политика Банка ВЕФК?

— Прежде всего, максимальная открытость. Клиенты должны знать, что и как происходит в банке. В самое ближайшее время, например, запланированы встречи руководства и акционеров банка с крупными корпоративными клиентами, чтобы всем рассказать о тех позитивных изменениях, которые происходят в Банке ВЕФК. В этих встречах должны принять участие представители и Банка России, и АСВ.

банк

Дмитрий Олюнин: «Критического роста просроченной задолженности я не предвижу»

интервью

Проблемы, связанные с качеством кредитных портфелей банков, остаются одной из основных угроз банковской системы России. Председатель правления банка «ВТБ Северо-Запад» Дмитрий Олюнин в интервью «Ъ» дал оценку рискам, связанным с неплатежами, рассказал о возможностях реструктуризации и описал механизм поддержания клиентов под гарантии региональных властей.



МАХИМ РАСУХАЕВ

— Реален ли, на ваш взгляд, сценарий второй волны кризиса в России, которая может затронуть в первую очередь банковский сектор? — Если «вторая волна» и будет, то возникнет не в банковском секторе. Она может проявиться в виде дефолта корпоративных заемщиков и физических лиц, хотя, конечно, это ударит и по банкам, которые их кредитовали. Однако сейчас ничего не говорит о неизбежности такого сценария. У меня нет ощущения, что многие наши клиенты окажутся неплатежеспособными. Это во многом вопрос бизнес-моделей, компания может понести локальный убыток, не окупить какие-то инвестиции, но бизнес при этом сохранит устойчивость.

В банковской системе России кризис спровоцировал нарастание трех угроз — это проблемы ликвидности, проблемы финансовых активов и проблемы качества кредитов. Сейчас можно уже говорить, что первые две банковская система в целом пережила. Опасения по поводу возможного глобального кризиса ликвидности банков не оправдались. Ситуацию уда-

лось не выпустить из-под контроля благодаря своевременным действиям самих банков и комплексу мер, принятых регулятором. В частности, обеспечение защиты вкладов способствовало большей уверенности в сохранности средств и остановило отток средств из банков. Проблема финансовых активов предполагает необходимость существенной отрицательной переоценки акций, облигаций. Но и здесь удалось избежать существенных негативных последствий — частично благодаря изменению порядка учета, частично за счет того, что эти риски оценивались заранее. Третья угроза — качество кредитного портфеля — остается и нарастает.

— То есть угроза увеличения размера просроченной задолженности сейчас является главной для банковской системы?

— Это серьезная угроза, но я не считаю, что мы катимся по наклонной плоскости к какому-то дну, которого даже не видно. Вокруг вопроса с просрочкой сейчас много спекуляций, прогнозируют уже уровни и 60%, и чуть ли не 100%. У нас

сейчас доля просроченных кредитов в кредитном портфеле — 3,3%, план к концу года — 4,9%. Уровень резервирования по кредитному портфелю на конец года должен составить по МСФО 8,7% (на начало года составлял 5,2%). При этом мы прибыльны в первом квартале по РСБУ, и прибыль больше, чем в первом квартале прошлого года. Источники формирования резервов у нас есть.

Критического роста просроченной задолженности я не предвижу. Надо понимать, что ее размер зависит от трех вещей. Первое — важно, на каком уровне стабилизируется спрос в основных отраслях нашей экономики. От этого в первую очередь зависит, какое число компаний окажутся жизнеспособными в новых условиях и смогут расплачиваться по кредитам. Второе — объемы проблемных кредитов, накопленные банками, и их способность адекватно подходить к проблемам клиентов. И третье — лояльность клиентов в отношении своих кредиторов, потому что долг — это долг и обязанность клиента его вернуть своевременно.

Безусловно, если у клиента проблемы, банк вместе с ним ищет компромисс, который бы позволил и клиенту выйти из ситуации, и банку сохранить кредит, потому что действующий бизнес с реструктурированным кредитом намного ценнее, чем разрозненные активы обанкротившего клиента. Некоторые воспринимают реструктуризацию как очевидный негатив, но не стоит забывать, что реструктуризация реструктуризации рознь. Если банки проводят ее, чтобы спрятать убытки — это одна ситуация. Но у нас есть клиенты, у которых недостаточно текущей ликвидности, чтобы погашать кредит в установленные сроки, но при этом бизнес нормальный и может генерировать прибыль. И если мы удлиним кредит, уменьшаем платежную нагрузку, клиент возвращает платежеспособность. Такая реструктуризация — здравая и идет на пользу и банку, и клиенту.

— Какие еще меры, помимо реструктуризации кредитов, предпринимает банк по отношению к заемщикам для стабилизации ситуации?

— Это зависит от того, как мы оцениваем заемщика. Существуют компании, бизнес-модель которых в новых условиях совершенно жизнеспособна, либо они не готовы договариваться, в силу личностных особенностей своих собственников или определенной структуры кредиторов. Проблемы таких заемщиков невозможно решить, а прятать бессмысленно. Единственный вариант — инициировать процедуры банкротства. Законодатели сейчас внесли изменения в закон о банкротстве, препятствующие затягиванию этих процессов.

Если же мы видим, что компания в целом жизнеспособна, есть добрая воля клиента и он способен управлять ситуацией, мы идем и на реструктуризацию задолженности, и на дополнительное кредитование бизнеса. Есть конкретный пример: производитель мебели в одном из регионов. Они вложили деньги в инвестиционный проект, выручку он не генерирует, и предприятие остановилось, потому что был израсходован оборотный капитал. При этом мы понимаем, что продукция востребована, есть заказы, и мы нашли возможность помочь компании, сначала проведя реструктуризацию задолженности, затем «выпрыгнув» дополнительные средства в «оборотку» с тем, чтобы запустить производственный процесс. Конечно, в таких ситуациях возникают различные сложности, и как быть уверенным в том, что клиент справится с теми задачами, которые ему жизнь ставит, и будет вести себя адекватно? Мы стремимся защищать себя залогами, но стоимость активов сейчас снизилась и не всегда способна обеспечить даже существующий долг, не то что новый. Помогает партнерство с государством, с регионами. В описываемой ситуации идет обсуждение региональных гарантий клиенту. Похожие переговоры идут и по другим направлениям. Мы активно кредитую, это постоянный процесс. К примеру, увеличиваем объемы кредитования в торговле, тем же «Ленте», «О'Кею». Сейчас принимаем решение об увеличении лимита кредитования металлургического комбината «Северсталь» и энергетической компании ТТК-1.

Илья Курмышев

Кредиты хорошо, а факторинг — лучше

Объем сделок по факторингу вырос из-за ужесточения условий по банковским кредитам

тенденции

В прошлом году впервые за последние пять лет темпы роста рынка факторинга резко замедлились. Доля факторинга в ВВП за год немного сократилась — с 1,56% до 1,44%. Между тем компании-факторы отмечают серьезный рост в портфеле администрируемой задолженности доли торговых сетей. Ситуация объясняется затрудненным доступом к кредитному финансированию и увеличением времени расщочки для компаний-поставщиков.

Схема факторинга осуществляется следующим образом: поставка товара покупателю поставщиком, переступка дебиторской задолженности поставщика фактору, предоставление фактором финансирования поставщику (50–70% от суммы договора) и оплата банковской комиссии, после чего получение оплаты за поставленный товар и выплата оставшейся части финансирования. Обычно к услугам факторинга прибегают крупные компании со значительным товарооборотом, поскольку процесс документооборота по факторингу весьма трудоемкий, и заниматься им ради небольших сумм крупные финансовые учреждения не берутся.

Существует несколько причин, благодаря которым факторинг становится привлекательным для банков. В условиях экономической нестабильности дебиторская задолженность — один из самых ликвидных активов, уступающий в надежности только наличности. Номинальная стоимость дебиторской задолженности фиксируется в момент ее возникновения и имеет низкий уровень волатильности. Кроме того, дебиторская задолженность в качестве залогового актива дает банку возможность диверсифицировать бизнес: вероятность одновременного дефолта всех дебиторов довольно низка.

Свои перспективы некоторые факторы напрямую связывают с розничным бизнесом. По словам Корнелиуса Рубу, директора по международному бизнесу Национальной факторинговой компании, в стабильности факторинга важную роль сыграла именно его специализация на оказании

услуг представителям сегмента FMCG (товары широкого спроса): независимо от кризисных явлений в экономике люди продолжают приобретать продукты, напитки, одежду, лекарства. Абсолютное большинство торговых сетей являются третьей стороной в договоре о факторинговом обслуживании, при этом доля дебиторской задолженности торговых сетей в факторинговых портфелях некоторых банков достигает 100%.

По словам директора по развитию корпоративного бизнеса Альфа-банка в Санкт-Петербурге Татьяны Логиновой, фактически 100% договоров факторингового обслуживания банка заключено с поставщиками торговых сетей. Среди ритейлеров, с которыми работает Альфа-банк — X5 Retail Group и ГК «Виктория», в скором времени факторинговые операции начнутся с партнерами сетей «О'кей», «Находка» и «Полушка». По словам заместителя директора департамента по работе с корпоративными клиентами «Промсвязьбанка» в Санкт-Петербурге Станислава Краснова, по итогам первого квартала 2009 года объем дебиторской задолженности торговых сетей в портфеле филиала превышает 80%. По словам господина Краснова, перечень сетей-дебиторов превышает полсотню компаний, крупнейшие из них — входящие в X5 Retail Group («Перекресток», «Пятерочка», «Карусель») и «Лента».

По мнению участников рынка, спрос на услуги факторинга со стороны компаний, работающих с торговыми сетями, за последнее время существенно возрос. «Если в первом квартале прошлого года объем администрируемой нами дебиторской задолженности сетевых ритейла составлял чуть более 60 процентов от портфеля, то к концу 2008 года он вырос до 75 процентов, а на начало первого квартала 2009 года превысил 80 процентов», — рассказал господин Краснов. Причина этого, на его взгляд, заключается в росте торговых сетей. «Это требует от поставщиков постоянного увеличения объемов поставок, если они хотят сохранить свое место на полках. В ситуации, когда получение кредитов затруднено, факторинг становится единственным вариантом безалогового оперативного пополнения «оборотки», — считает Сергей Краснов. Оказало влияние на спрос со стороны поставщиков и увеличение сроков расщочки, иногда растянутых в два раза. По словам директора по коммуникациям компании «Юнимилк» Павла Исаева, увеличение расщочки сократило рабочий капитал компании в Петербурге на 30%. В этих условиях производителям приходится привлекать дополнительное финансирование, в том числе посредством факторинга. В Альфа-банке также отмечают спрос на факторинг со стороны производителей. «Крупных производителей также инте-

ресует возможность финансирования поставок и не только в торговые сети, но и дистрибуторам», — заявляет Татьяна Логинова.

По словам поставщиков, одно из ключевых ограничений для того, чтобы увеличить долю поставок с привлечением факторов — высокая стоимость услуги. «Услуги факторинга подорожали в соответствии с общими тенденциями роста стоимости заемных средств», — говорит Виктор Козырев, генеральный директор компании «Агроальянс» (крупнейший поставщик риса). Соотношение в структуре поставок «Агроальянса» — 40% факторинговых и 60% прямых. По словам господина Козырева, несмотря на то, что факторинг — весьма дорогостоящий вид кредитования, компания увеличила объемы факторинговых операций по отношению к 2008 году. Это было вызвано потребностями в рефинансировании дебиторской задолженности клиентов и невозможностью получить банковский кредит без залога. «Мы просто вынуждены пользоваться факторингом и, учитывая комиссию, которую с нас берет банк, трудно говорить о факторинге в позитивном ключе. Но, к сожалению, в последнее время в ряде случаев это единственный способ получить свои деньги от торговой сети», — заявил директор крупного виноимпортера.

По оценкам Юлии Гольшевой, аналитика ИК «Финам», объем рынка факторинга в

Санкт-Петербурге в 2008 году был равен \$2,5–2,7 млрд, при этом темпы его роста составили около 65–70% к уровню предыдущего года. В 2009 году госпожа Гольшева прогнозирует резкое сокращение развития рынка — до 10–12% к уровню 2008 года. «Снижение темпов мы связываем с падением уровня реальных доходов населения, это негативно отразится на темпах роста бизнеса клиентов факторов. Подорожали и заемные ресурсы для финансовых учреждений. При этом положительные темпы роста будут обеспечивать спрос на услуги факторов в связи с увеличением сроков поставок, а также стремлением ряда участников скупать «дебиторку», в том числе для вхождения в долю бизнесов», — пояснила госпожа Гольшева. — Мы полагаем, что объем рынка факторинга может остаться по итогам текущего года до \$2,9–3 млрд». По прогнозу «Финама», количество контрактов с факторинговыми организациями поставщиков потребительских товаров в этом году возрастет. Но увеличение будет несущественным — на уровне 3–5%.

В целом участники рынка считают, что факторинг в 2009 году будет одним из самых растущих направлений банковского бизнеса. Основным толчком для роста привлекательности факторинга стали недавние изменения законодательства. 1 апреля 2009 года Совет Федерации одобрил федеральный закон «О внесении изменения в статью 825 части второй Гражданского кодекса РФ и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона „О введении в действие части второй Гражданского кодекса РФ“». Фактически, с 1 апреля было устранено противоречие между статьями 825 части второй Гражданского кодекса РФ и Федеральным законом «О лицензировании отдельных видов деятельности». То есть для осуществления агентской деятельности для предоставления услуг факторинга специальная лицензия теперь не нужна: сегодня банки и иные кредитные организации могут осуществлять факторинговую деятельность с момента получения лицензии Банка России на осуществление банковских операций.

АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА

Гонки на перекладных

Аналитики по-прежнему советуют воздержаться от покупки акций банковского сектора

фондовый рынок

Весеннее ралли в акциях банковского сектора не должно вводить инвесторов в заблуждение. Рост был вызван спекулятивным спросом. Рано или поздно проблемы банковского сектора выйдут на первый план и неминуемо потянут акции вниз.

С начала марта индекс «ММВБ-Финансы» вырос на 71,2%, акции Сбербанка подорожали на 135,7%, а индекс ММВБ — на 54,1%.

Спекулянты очень чутко воспринимают природные циклы. Вслед за осенней апатией и зимней спячкой они впали в весеннюю эйфорию. Конечно, во время экономического кризиса отсутствие плохих новостей — уже хорошие новости. Именно поэтому относительное новостное благодеяние было использовано спекулянтами в полной мере. Одним из примеров подобной активности могут служить акции Сбербанка. В начале марта бумаги крупнейшего российского банка неожиданно начали расти. Буквально за неделю стоимость акций подскочила на 20%. На рынке тут же появились слухи, что их скупает крупный инвестор. Хотя эта версия выглядела сомнительно, если учитывать объемы торгов, идею активно подхватили спекулянты. В результате возросшего спроса и спекулятивной активности акции банка подорожали еще на 10%.

В правительстве даже было проведено расследование причин роста Сбербанка. Однако никакого заговора не нашли. Согласно выводам комиссии, взлет акций на треть возник спонтанно, под влиянием многих участников рынка.

Уперлись в потолок

Даже если оставить за скобками причины роста акций банковского сектора этой весной, неумолимым остается факт — акции практически всех котировемых на российских биржах банков исчерпали свой потенциал. «После роста весной 2009 года акции большинства банков практически достигли своих справедливых оценок», — уверена Мария Кальварская, начальник отдела анализа рынка акций инвестбанка «КИТ Финанс». — Потенциал роста по акциям Сбербанка и банка «Возрождение» составляет не более 10%, и мы советуем держать акции этих эмитентов. Среди акций, которые мы рекомендуем к покупке, — акции банка «Санкт-Петербург» (целевая цена — \$1,46).

Но в целом аналитики считают разумным воздержаться от покупки акций банковского сектора. «Текущий момент — не самое хорошее время для покупки, — уверен Денис Мухин, аналитик по акциям банковского сектора компании БКС. — Ситуация в отрасли крайне неопределенная. Недавний рост полностью игнорировал негативные новости, между тем их хватает с избытком. У российских банков серьезные проблемы с возвратом долгов и трудности с фондированием».

Не до жиру

Действительно, рынок внешних заимствований для российских банков по-прежнему закрыт, а качество кредитных заемщиков (как физических, так и юридических) каждый месяц ухудшается. «Среди основных рисков, которые свойственны российским банкам — ухудшение качества активов; рост отчислений в резервы, что приводит к снижению прибыли и может стать причиной недостаточности собственного капитала банка; снижение темпов роста активных операций и даже их сокращение в отсутствие доступа к дешевым ресурсам

и на фоне снижения спроса на кредиты со стороны клиентов», — перечисляет Мария Кальварская.

В подобных условиях лучше прочих себя будут чувствовать государственные банки: Сбербанк и ВТБ. Помимо того, что они уже получили долгосрочные субординированные займы от государства, в дальнейшем они также могут рассчитывать на поддержку главного акционера. При этом безусловным фаворитом в этой паре являются акции Сбербанка.

Двое из ларца

В отличие от ВТБ, Сбербанк демонстрирует высокие показатели рентабельности и большую часть рублевых кредитов в своем портфеле. В отличие от ВТБ, у Сбербанка ниже доля доходов от операций с ценными бумагами и иностранной валютой. То есть его доход более стабилен. Кроме того, консервативная кредитная политика Сбербанка (особенно в розничном сегменте) сослужила ему хорошую службу. У этого банка один из самых маленьких процентов просроченной задолженности в отрасли. Кроме этого, большая часть выделяемых государством долгосрочных средств (500 млрд рублей) была направлена именно в данный банк. Так что с позиции защищенности от рисков бумаги Сбербанка выглядят гораздо привлекательнее, чем ВТБ.

К тому же ВТБ планирует привлечь порядка 200 млрд рублей для пополнения своего капитала. На текущий момент наиболее вероятно

сценарий увеличения капитала в два этапа. Первый (ориентировочно — второй квартал 2009 года) — будет состоять из привлечения субординированного займа от государства в размере 200 млрд рублей. Во время второго этапа (третий-четвертый кварталы 2009 года) планируется размещение дополнительной эмиссии обыкновенных акций. Привлеченные средства пойдут на погашение взятого ранее субординированного займа.

Для миноритарных акционеров это плохие новости, так как дополнительная эмиссия подразумевает существенное размытие их доли. Именно по этой причине параметры доэмиссии ВТБ, которые озвучат во втором квартале, окажут существенное влияние на стоимость акций банка. Высокая цена будет подразумевать меньшее размытие доли миноритариев, что в свою очередь приведет к положительной реакции рынка. На текущий момент известно только то, что Росимущество уже завершает оценку банка. В случае если размещение будет осуществляться по цене, близкой к рыночной (на текущий момент — 0,041 рубля) доля миноритарных акционеров может быть размыта почти в 2 раза. «По акциям банка ВТБ потенциал роста также пока положительный, — рассказывает Мария Кальварская. — Но мы рекомендуем продавать акции банка, так как ожидаем, что условия размещения дополнительной эмиссии окажут давление на котировки».

НИКОЛАЙ РОМАНОВ

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

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

