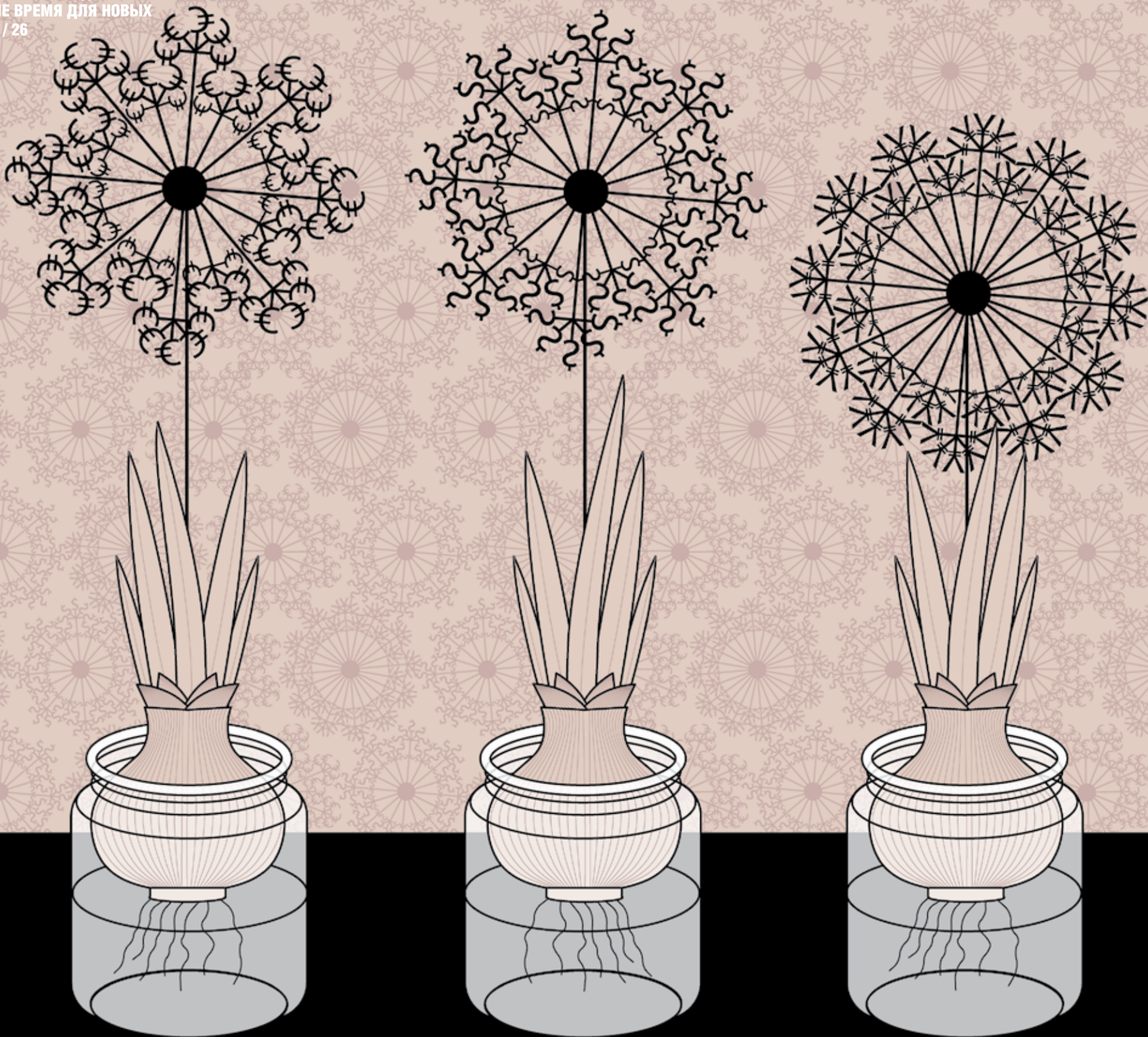


САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНКИ

/ ДЕПОЗИТ ВДАЛИ ОТ БАНКА / 16
/ ДЕПОЗИТЫ ТЕРЯЮТ В СРОКАХ / 22
/ ИПОТЕКА ИДЕТ В ПРОШЛОЕ / 23
/ ПУТИ ВЫВОДА НЕИСПОВЕДИМЫ / 24
/ «КРИЗИС — НЕ ВРЕМЯ ДЛЯ НОВЫХ
ИНВЕСТИЦИЙ» / 26



BUSINESS GUIDE

Реклама



Генеральный
партнер выпуска
ОАО "Банк ВТБ
Северо-Запад"

Понедельник, 26 октября 2009 №199/L
(№4254 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13-28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге



2010
ПОДПИСКА

качественная бизнес-информация с доставкой в офис

С 19 по 30 октября
дарим подарки
для постоянных
подписчиков.

Подробнее на
www.kommersant.ru/region/spb

- Оформите подписку на газету «Коммерсантъ» удобным для Вас способом:
 - через редакцию;
 - через альтернативные агентства;
 - через Почту России.
- Вместе с газетой «Коммерсантъ» Вы получаете:
 - еженедельное глянцевоe приложение «Коммерсантъ Weekend»;
 - цветные тематические бизнес-приложения;
 - ежеквартальный журнал о товарах и услугах «Коммерсантъ КАТАЛОГ».
- Дополнительная информация о подписке по телефону: (812) 271-36-35, fomina@spb.kommersant.ru



АННА АХМЕДОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «БАНКИ»

ГОЛОВА В ТУМАНЕ

«Кризис в головах, а не в финансовой системе. Ситуация налаживается, а люди все еще напуганы», — заверял меня недавно один банкир. А тут еще подруга позвонила и, задыхаясь, рассказала, что банк, в котором она несколько лет назад брала кредит и кое-как его выплатила досрочно, прислал ей письмо, в котором уже одобрил 300 тыс. рублей (о которых она даже и не просила) — и лишь один звонок сделает эти средства доступными. «Мне деньги сейчас совсем не нужны, но если предлагают, странно отказываться», — шутила подруга за чашкой кофе. Другая подруга с удивлением рассказала, что, обратившись за кредитом в госбанк, который отличался излишней щепетильностью, получила деньги в течение трех дней, после чего работник банка потребовал телефоны родственников и друзей, которым также нужны заемные средства. Я сразу вспомнила «чудо-пылесос», который распространяется таким же образом. И я подумала, может, и правда все наладилось: у банков появились деньги для кредитов даже тем, кому эти кредиты и вовсе не нужны, сами финансисты спокойно говорят о том, как они теперь лишь вспоминают о прошедшем кризисе. Но что-то мне не давало покоя. Рекрутеры наперебой заверяли, что неофициальный уровень безработицы по-прежнему растет, компании оптимизируют затраты за счет штатных единиц, а соотношение вакансий к резюме составляет сейчас не один к трем, а один к тридцати. Количество вакансий, размещенных на сайтах хедхантеров, упало на 40%, а количество резюме — выросло на 80%. Несмотря на то, что эксперты говорят о стабилизации рынка недвижимости и ипотеки, по итогам девяти месяцев 2009 года объем кредитов на недвижимость упал более чем в шесть раз. «Для восстановления рынка ипотеки потребуются несколько лет, а сейчас мы на уровне 2004 года», — говорят они. К этому же году вернулась и администрация города в вопросе долговой политики. Так, Санкт-Петербург, с 2004 года не выпускавший облигации, в 2010 году все-таки запланировал их выпуск на 20 млрд рублей, потому что без заимствований бюджет было никак не «скроить». Продажи автомобилей в России за три квартала 2009 года упали на 51%, по данным КААЕБ РФ. На сайте Арбитражного суда Петербурга и Ленобласти по-прежнему ежедневно появляются иски о банкротстве или о возврате средств, а на реструктуризацию долгов идут лишь немногие банки. И это лишь «обрывки» экономической ситуации, которая «идет на подъем». Так может, пока не торопиться с оценками и прогнозами, не закрывать глаза на реальную обстановку, а продолжить повторять мантру: «Все будет хорошо»?!!



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

БАНКАМ НУЖНЫ РУБЛИ МАССОВОЕ БЕГСТВО ВКЛАДЧИКОВ В ВАЛЮТУ, НАБЛЮДАВШЕЕСЯ С КОНЦА 2008 ГОДА, ПРИВЕЛО К ТОМУ, ЧТО БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ БАНКОВ ПРИВЛЕКЛА СЛИШКОМ МНОГО ВАЛЮТНЫХ РЕСУРСОВ, РАСПОРЯДИТЬСЯ КОТОРЫМИ С ВЫГОДОЙ СЕЙЧАС ОНИ НЕ В СОСТОЯНИИ. МИНИМИЗИРУЯ ВАЛЮТНЫЕ РИСКИ, ОНИ СНИЖАЮТ СТАВКИ ПО ВАЛЮТНЫМ ВКЛАДАМ И ПРЕДПОЛАГАЮТ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ПО РУБЛЕВЫМ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Согласно данным Банка России, объем вкладов физлиц в банках, работающих в Санкт-Петербурге, за восемь месяцев увеличился на 13% и на 1 сентября составил 479,5 млрд рублей. «Рост депозитов банков происходил не только за счет притока, но и за счет переоценки валютных вкладов. Кроме того, в условиях кризиса резко увеличилась доля накоплений физлиц, что также способствовало увеличению объема вкладов», — обращает внимание начальник отдела анализа рынка акций «КИТ Финанс» Мария Кальварская.

Население стало доверять банкам. Так, все опрошенные банки фиксируют положительную динамику прироста вкладов с января по сентябрь. В банке «Санкт-Петербург» объем депозитов за восемь месяцев вырос почти на 13% до 54,4 млрд рублей. В 1,5 раза увеличил объем депозитов петербургский филиал Райффайзенбанка, на четверть — банк «Возрождение». В петербургском филиале Промсвязьбанка прирост портфеля срочных вкладов за январь-август составил 47%, в Международном банке Санкт-Петербурга — 20%. После значительного оттока средств вкладчиков в конце 2008 года, с середины 2009 года возобновился рост объема вкладов и в банке «Петровский» (ранее банк ВЕФК), радуется председатель правления банка Виктор Питернов. Вклады в банке за восемь месяцев выросли на 5,7%.

«Темпы прироста во втором полугодии снизились. Если в первые месяцы 2009 года в среднем прирост составлял 14–17% в месяц, то в летние месяцы 7–8%, — рассказывает заместитель управляющего петербургским филиалом „Мастер банка“ Виталий Холмов. — Это связано прежде всего с сезонностью, летним периодом отпусков. Кроме того, в конце прошлого года — в начале этого был существенный отток ликвидности из биржевого сектора, и физические лица „перекладывались“ из ценных бумаг в депозиты. Возвращались денежные средства, изъятые из банков в момент начала кризиса октябре-ноябре 2008 года». По оценкам главного экономиста УК «Финанс менеджмент» Александра Осина, к концу года общий прирост вкладов физических лиц в соответствии с текущим трендом важнейших банковских показателей и на фоне улучшения ситуации в российской экономике и на финансовом рынке составит 15,5–16,5%.

Пока же граждане предпочитают среднесрочные вклады, хотя доля долгосрочных постепенно растет. «По сравнению с 1 января 2009 года количество вкладов с размещением от полутора лет поднялось на 26 процентных пунктов», — доволен начальник управления розничных операций банка «Возрождение» Евгений Дмитриев. В Райффайзенбанке наибольшей популярностью пользуются среднесрочные вклады на срок от шести месяцев до года. На один год предпочитают размещать вклады и клиенты МБСП

— 97% вкладов открыты на такой срок, причем это соотношение сохраняется с начала 2009 года, говорит начальник финансово-экономического департамента банка Денис Сказов. По словам директора департамента розничного бизнеса петербургского филиала Промсвязьбанка Андрея Михно, доля краткосрочных и среднесрочных депозитов в составляет 86% от всех вкладов, тогда как доля долгосрочных — всего 14%.

Между тем с прошлого года население, напуганное кризисом, стало отказываться от рублевых вкладов в пользу валютных. Прирост валютных вкладов зафиксировали все банки. Эта тенденция имела место и в 2009 году. По данным Банка России, в начале года на валютные вклады приходилось 31,4% от общего объема, но на 1 августа уже — 36,7%. Так, несмотря на то, что большинство вкладчиков получают доходы в российской валюте, статистика 2009 года отражает наибольший спрос депозитов в валюте, отмечает директор регионального центра «Северо-Западный» Райффайзенбанка Александр Конышков. Доля валютных вкладов в объеме новых депозитов в банке значительно возросла: соотношение депозитов в рублях и долларах примерно одинаковое, в то время как объем депозитов в евро существенно превышает показатели других валют, говорит он. В банке «Возрождение», по словам господина Дмитриева, объем рублевых сбережений остался на прежнем уровне, а объем вкладов в валюте с начала года увеличился на 43%. В петербургском филиале Промсвязьбанка доля рублевых вкладов сократилась за восемь месяцев с 64% до 40%, вкладов в долларах выросла с 14% до 19%, а в евро возросла с 22% до 41%. Крупные вкладчики МБСП также предпочитали вклады в валюте: если на начало 2009 года соотношение суммы вкладов в иностранной валюте к рублевым составляло примерно три к одному (75,2% вкладов в валюте к 24,8% вкладов в рублях), то на начало сентября доля вкладов в валюте выросла до 88,5% от общей суммы депозитов физических лиц, говорит господин Сказов.

Бегство граждан в валюту приводит к тому, что банки начинают ощущать дефицит средств в национальной валюте. С конца 2008 года, большая часть банков привлекла слишком много валютных ресурсов, которыми распорядиться в условиях низкого спроса на валютные кредиты сейчас очень сложно. Кроме того, у банков нет уверенности в дальнейшей стабильности валютных курсов, учитывая наметившуюся тенденцию укрепления рубля. Это заставляет банки сегодня перестраховываться — они не хотят брать на себя валютные риски. В результате ставки по валюте снижаются, а по рублям банки продолжают предлагать привлекательные условия. «Так, снижая ставки по валюте, банки показывают вкладчикам, что не очень нуждаются в привлечении их долларов и евро, а повы-

шение рублевых ставок свидетельствует о дефиците средств в национальной валюте и стремлении банков привлекать клиентов высокой ценой», — говорит господин Михно.

В банке «Возрождение» в этом году средние ставки по вкладам в рублях выросли примерно на 2 процентных пункта, в то время как валютные ставки снизились, сообщил господин Дмитриев. Райффайзенбанк с начала 2009 года менял процентные ставки по срочным вкладам несколько раз, повышая их в начале года и затем вслед за движением ставки рефинансирования и иных ставок, размер которых определяет Банк России, а также ориентируясь на изменение ситуации на финансовых рынках. «В зависимости от суммы депозита, валюты и сроков размещения денежных средств, мы увеличивали ставки по вкладам в диапазоне от 0,1% до 4,6%. В мае мы снизили процентные ставки по ряду депозитов в долларах и евро в среднем на 1,5%», — говорит господин Конышков. Анализируя рыночные изменения процентных ставок по депозитам, он отмечает разницу порядка 5% для рублевых депозитов и порядка 2,5% для валютных. Рост процентных ставок в начале года и падение за последнее время обусловлены как изменением ситуации на финансовых рынках, так и снижением ставки рефинансирования.

Между тем, по словам банкиров, для многих банков, как и для всей системы, депозиты по-прежнему остаются важнейшим источником фондирования. Сегодня их доля в пассивах растет, говорят банкиры. «Депозиты физических лиц составляют значительную долю в пассивах банка. Традиционно это была иностранная валюта, но сейчас доля рублей постоянно растет. Такие пассивы более стабильны, чем средства корпоративных клиентов, и суммарные колебания их менее значительны», — говорит господин Конышков. В пассивах банка «Возрождение» они занимают более 40%.

В дальнейшем ставки, скорее всего, будут снижаться по всем видам депозитов, полагают участники рынка. «Размер ставок по вкладам населения зависит, в том числе, от возможности и стоимости привлечения средств из альтернативных источников, таких как привлечение средств на внутренних и международных рынках, ЦБ. С начала года ставки имели тенденцию к росту, однако их рост замедлился и постепенно сошел на нет летом. При сохранении текущей тенденции на рынке в среднесрочной перспективе, а также, учитывая усилия ЦБ в данном направлении, мы можем ощутить некоторую коррекцию ставок в сторону понижения, — отмечает глава дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит» Денис Гриценко. Так что сегодня наиболее благоприятный момент для размещения вклада, пока наметившаяся тенденция снижения ставок не усилилась, говорят эксперты. ■

ДЕПОЗИТ ВДАЛИ ОТ БАНКА

ШИРОКО РАЗВИТЫЕ НА ЗАПАДЕ, НО ЕЩЕ НЕ ПРИЖИВШИЕСЯ В РОССИИ, ДИСТАНЦИОННЫЕ ВКЛАДЫ ПРЕДПОЛАГАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ УПРАВЛЯТЬ ДЕНЬГАМИ НА ДЕПОЗИТЕ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ, БАНКОМАТ ИЛИ ПО ТЕЛЕФОНУ. ОДНАКО, НЕСМОТРЯ НА ПЕРСПЕКТИВНОСТЬ УСЛУГИ, ПОКА УДАЛЕННЫЕ ВКЛАДЫ ПРЕДЛАГАЮТ ЛИШЬ СЧИТАНЫЕ БАНКИ. ЕСЛИ БЫ НЕ БАНКОВСКОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, ЖЕЛАЮЩИХ ПОПОЛНИТЬ СВОИ ЛИНЕЙКИ ДИСТАНЦИОННЫМИ ДЕПОЗИТАМИ БЫЛО БЫ НАМНОГО БОЛЬШЕ, ОТМЕЧАЮТ САМИ БАНКИРЫ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Практика дистанционного банковского обслуживания широко распространена в мире и в том числе и в Европе. Имея счет в банке, с помощью Интернета, телефона или банкомата можно выполнять самые разные операции — отслеживать состояние своих счетов, осуществлять переводы и платежи, получать информацию о банковских продуктах, открывать и пополнять депозиты, не посещая при этом отделения банка. «В Западной Европе также распространено приобретение акций и ценных бумаг как альтернатива депозитам, но это пока не настолько популярно в Восточной Европе», — отмечает президент банка «БНП Париба Восток», гендиректор российского подразделения Cetelem Филипп Дельпаль. Возможность дистанционного открытия счетов и вкладов широко предлагают и банки США. Согласно материалам MoneyNews, в США количество пользователей интернет-банкинга, как наиболее популярного канала дистанционного банковского обслуживания составляет около 80 млн человек, а в Европе — более 100 млн человек.

В России дистанционное банковское обслуживание также развивается очень быстро. Сегодня уже сложно найти банк, который не предлагал бы своим клиентам дистанционное проведение стандартных операций: переводы между счетами клиента, внешние банковские переводы, платежи за услуги сотовой связи, коммунальные услуги и так далее. Однако такие операции, как получение кредитных продуктов без обращения в офис банка, проведение операций с банковскими картами других банков или открытие вклада пока распространены мало. И их наличие в линейке сегодня дает банкам конкурентные преимущества, уверена заместитель директора департамента розничного бизнеса банка ВТБ24 Юлия Деменюк.

Возможность открыть вклад или пополнить его, не выходя из дома или офиса, сегодня предлагает ограниченное количество банков. Среди них, в частности, ВТБ24, Райффайзенбанк, «Возрождение», Ситибанк, Юникредитбанк. Открытие таких депозитов выполняется в режиме реального времени, в любой день и в любое время суток. ВТБ24, например, предлагает клиентам возможность открытия банкоматного вклада, а также открытие через систему «Телебанк» трех вкладов в рублях, долларах США и евро. В Юникредитбанке почти все вклады можно открыть как непосредственно в отделении, так и через интернет-банк Enter.UniCredit. Через Интернет клиенты могут открыть депозит в режиме online и в Райффайзенбанке. Вклад «Банкоматный» можно сделать через банкоматы при помощи дебетовой карты в банке «Возрождение». Ситибанк,

помимо возможности открытия вкладов через Интернет, предлагает сделать это по телефону.

Предложить клиентам дистанционные вклады хотели бы многие игроки рынка, но их останавливает российское законодательство. Так, у клиентов банка «Санкт-Петербург» есть возможность осуществлять пополнение своих вкладов с помощью системы «интернет-банк», но открытие вклада без личного присутствия клиента в банке не предусмотрено. Как говорит заместитель председателя правления банка Павел Филимоненко, в соответствии с законом №115 ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (п. 5 ст. 7) кредитным организациям запрещается открывать счета (вклады) физическим лицам без их личного присутствия или присутствия их представителей (независимо от того, обслуживается ли данный клиент на этот момент в банке или нет), объясняет он. В то же время, в разъяснительном письме департамент финансового мониторинга и валютного контроля Банка России отмечает, что считает целесообразным упрощение порядка открытия банковских счетов физическим лицам, у которых в данной кредитной организации уже имеются счета, а по этим счетам проводятся операции, и, соответственно, банк располагает всеми необходимыми сведениями для идентификации клиента. Однако изменение требований к открытию счетов физическим лицам может быть установлено только путем внесения соответствующих изменений в федеральный закон, сожалеет господин Филимоненко. Получается, что Банк России понимает, что процедуру нужно упростить, но законодательно она, тем не менее не прописана. И это тормозит развитие удаленных депозитов.

Впрочем, банки, предлагающие открыть депозит удаленно, уверены, что не нарушают законодательство. «В соответствии с законодательством РФ и требованиями Банка России открытие клиенту банковского счета, счета по вкладу (депозиту) производится только в том случае, если банком проведена идентификация клиента. При перечислении средств с действующего счета на счет „новый“, в том числе, с применением технологии дистанционного управления счетом, банком уже проведена идентификация вкладчика и, следовательно, законодательство не нарушено», — пояснили „Ъ“ в управлении вкладов и расчетов населения Северо-Западного банка Сбербанка РФ. На сегодняшний день услуга по дистанционному совершению операций по вкладам физических лиц, в том числе через

устройства самообслуживания, Интернет (система «Сбербанк ОнЛ@йн») в банке не реализована. Однако банк уже разрабатывает нормативные документы, регламентирующие порядок совершения таких операций и дорабатывает программное обеспечение, что позволит вкладчикам банка пополнять вклады наличными, снимать часть суммы вклада и перечислять со счета по вкладу части суммы для зачисления на другой счет по вкладу, в том числе на «новый» депозит.

Ситибанк проводит многоступенчатую систему идентификации клиента, прежде чем открыть ему депозит по телефону или online, рассказывает начальник отдела банковских-инвестиционных продуктов департамента по работе с физлицами банка Юлия Данилина. Списание средств происходит со счета, уже открытого клиентом в банке лично. После операции вкладчику приходит подтверждение об открытии депозита. Операция может быть опротестована, если клиент указал некорректные данные, хотя таких случаев, по словам госпожи Данилиной, в ее практике почти не было. Online-услуги банк предлагает уже несколько лет и ни с какими трудностями в части функционирования системы еще не сталкивался, говорит она.

В Юникредитбанке клиент должен подписать «Договор об общих условиях приема денежных средств в банковские вклады» и заключить договор на обслуживание по системе Enter.UniCredit. «Если клиент предварительно подписал договор в отделении банка, в котором указано, что он имеет право подавать в банк заявления в электронном виде на открытие вкладов, то и договор вклада считается заключенным. Этот процесс регулируется Гражданским кодексом РФ», — говорит Наталья Алымова, директор департамента розничных сегментов и маркетинга Юникредитбанка. Таким образом, первый раз клиент все равно должен лично посетить банк, предъявить необходимые документы и заключить договор на открытие счета и использование системы интернет-банкинга. По закону, для банка важно провести идентификацию клиента, а также соблюсти требование о личном присутствии. Согласно положению ЦБ №262-П, банк имеет возможность не проводить повторную идентификацию, говорят эксперты банка «БНП Париба Восток». Предоставлять услугу дистанционного оформления и управления депозитами уже действующим клиентам банка вполне возможно и законно, делают вывод банкиры.

С точки зрения участия в системе страхования вкладов, такие вклады абсолютно «равноправны» с теми, которые были открыты в офисах банков, утверждает Юлия Деменюк из ВТБ24. В случае если банк,

в котором вкладчик осуществил вклад через банкомат или Интернет, обанкротится, вкладчик имеет право на получение страхового возмещения так же, как и другие вкладчики, разместившие вклады обычным способом. Для получения страхового возмещения достаточно предъявить оформленное соответствующим образом заявление и документ, удостоверяющий личность.

Тем не менее эксперты советуют вкладчикам внимательно читать договор о размещении вклада в каждом конкретном случае: банки, предоставляющие подобные услуги, должны составлять договоры так, чтобы вкладчик, оформляющий дистанционный депозит, юридически имел те же права, что и вкладчик, открывающий обычный депозит. «Например, при открытии первого классического депозита может заключаться рамочный договор, действие которого распространяется на открытие всех последующих вкладов, в том числе и дистанционных», — поясняют в банке «БНП Париба Восток».

По словам исполняющего обязанности гендиректора филиала BSGV в Петербурге Егора Андриянова, на сегодняшний день никаких проблем с законодательством или получением средств у владельцев дистанционных депозитов не возникало, однако это в большей степени говорит о том, что количество подобных сделок еще сравнительно невелико, это скорее единичные случаи. «Спорных моментов и рисков, связанных с ними, очень много, с одной стороны, по причине дистанционного характера сделки, с другой — из-за непроработанности новой системы и отсутствия надлежащей практики», — говорит господин Андриянов, отмечая, что и население, несмотря на кажущуюся легкость использования такого продукта, не спешит открывать вклады дистанционно.

Однако статистика Ситибанка уже подтверждает рост интереса к удаленным депозитам. Если в 2008 году непосредственно в отделениях банка вклады открывало 50% клиентов, то сейчас в офисы приходит уже одна треть клиентов. Оставшиеся клиенты в равных долях используют системы дистанционного банковского обслуживания Citibank Online и CitiPhone (открытие вклада через call-центр).

Филипп Дельпаль считает, что с развитием рынка розничных банковских услуг в России, с распространением интернет-банкинга и уровня проникновения услуг (особенно в регионах), а также с повышением финансовой грамотности населения и общего уровня доверия к банковской системе можно прогнозировать распространение и рост популярности дистанционного банковского обслуживания в России. ■



Реклама

От роста поступлений к снижению ставки

БАНК ВТБ
СЕВЕРО-ЗАПАД



*Снижаем ставки по кредиту
при переводе оборотов в Банк*

Мы предлагаем своим
корпоративным клиентам
более выгодные кредитные
ставки при переводе поступлений
выручки в Банк.

www.vtb-sz.ru, (812) 329-8-329

ОАО «Банк ВТБ Северо-Запад». Генеральная лицензия ЦБ РФ № 439

СУПЕРМАРКЕТЫ ПОЙДУТ НА РЫНОК

спустя год после того, как государство признало наличие серьезных проблем на рынке розничной торговли, запустив программу льготного кредитования сектора госбанками, ритейлеры начали отмечать «потепление» на рынках внешних заимствований. За это время для крупных операторов ставки рефинансирования кредитов снизились в среднем на 3% до 16–17% годовых, долгосрочные же кредиты по-прежнему не выдаются. Основным способом привлечения «длинных денег» для крупных операторов в ближайшее время станут облигационные займы и дополнительные выпуски акций.

АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА

Уходящий год стал непростым для большинства продовольственных сетей. Обороты компаний падали, долги росли, списки поставщиков ротировались из-за очереди банкротств, работники торговых залов не успевали менять ценники на вновь поступившие импортные товары. Летом-осенью 2008 года акционеры большинства крупных сетей получили margin calls — требования дополнительного обеспечения займов в связи с многократными падениями рыночной стоимости компаний, а сложившаяся на протяжении многих лет «долларовая ликвидность» дала осечку. «Западные банки и их дочерние структуры в России практически прекратили кредитование за последний год», — рассказал Кирилл Панюшкин, финансовый директор «Ленты». По словам вице-президента «Дикси» Федора Рыбасова, серьезно были сокращены сроки и стоимость кредитования российскими банками. Несмотря на дороговизну займов, «Лента» и «Дикси» в 2009 году привлекали кредиты только российских финансовых учреждений — ВТБ, Сбербанка и Альфа-банка. Сеть «О'Кей» стала одной из последних компаний, получившей осенью прошлого года долгосрочный синдицированный кредит ЕБРР на 200 млн евро, однако, не тратя эти средства, весной предпочла ей линию в ВТБ. Ситуация была аналогичной для всех торговых сетей.

Сравнивая сегодняшние условия кредитования с условиями полугодовой давности, Федор Рыбасов отмечает «некоторые улучшения» на рынке кредитования, какие именно — он предпочитает не уточнять, ссылаясь на коммерческую тайну. По наблюдениям господина Панюшкина, последние 1–1,5 месяца наблюдается осторожное увеличение активности западных кредиторов. В середине сентября «Лента» даже заявила о намерении привлечь кредиты иностранных банков, однако от более подробных заявлений в компании пока воздерживаются. По оценке директора Prosperity Capital Management Алексея Кривошапко, стоимость среднесрочного кредита для ритейлеров сейчас составляет 16–17% годовых, в то время как год назад этот показатель колебался в диапазоне 18–20%. По словам аналитика инвестиционного банка «КИТ Финанс» Натальи Колупаевой, нижний предел ставки рефинансирования для «качественных» ритейлеров со здоровыми показателями текущей долговой нагрузки — 15%.

История с госкредитами началась в октябре 2008 года, когда ВТБ и Сбербанк получили рекомендации от правительства выделить средства на кредитование продуктовых ритейлеров. Возможность взять рублевые кредиты со ставкой 15–18% годовых в рублях получили X5 Retail Group, «Магнит», «Дикси», «Седьмой континент», «Мосмарт», «Виктория», «Лента», «О'Кей» и «Холидей



СТАНИСЛАВ СОКОЛОВ

ОБЩАЯ ДОЛГОВАЯ НАГРУЗКА СЕТЕЙ СОКРАТИЛАСЬ, ТОРГОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ БЫЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ПРИЛОЖИТЬ ВСЕ УСИЛИЯ К РЕФИНАНСИРОВАНИЮ КОРОТКИХ И ВАЛЮТНЫХ ДОЛГОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ЗА СЧЕТ СОКРАЩЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

классик». По словам одного из очевидцев происходящего, трудно было бы предсказать, как выглядел бы рынок сейчас, если бы не действия правительства — накануне Сбербанк отказывал в кредитовании даже самым крупным игрокам отрасли — X5 и «Магниту». «Обстановка с ликвидностью была настолько напряжена, что ритейлеры кредитовались у своих поставщиков: отсрочки по платежам выросли в последний месяц со стандартных 30 дней до 50–90», — вспоминает Алексей Кривошапко. Собеседник „Ъ“ отмечает, что основная польза от поступивших тогда на депозиты госбанков денег — открывшаяся возможность использовать их в качестве залога для других финансовых операций в качестве подтверждения ликвидности. Но и у госкредитов были свои недостатки: «Условия выдачи кредитов были не самыми удобными, в частности, от оператора с самой низкой долговой нагрузкой „Магнит“ потребовали очень серьезного обеспечения под залог недвижимости, что может сказаться в дальнейшем. Свободная от залогов недвижимость — одно из ключевых требований западных банков», — считает источник, знакомый с ситуацией.

Впрочем, в Петербурге есть ряд заметных продовольственных операторов, чей оборот в предыдущие годы не рос столь впечатляющими темпами, однако кризис ликвидности их коснулся в меньшей степени и ситуация на рынках заимствований их мало волнует. По словам президента холдинга «Продовольственная биржа» (оператор сети универсамов «Полушка») Дмитрия Степанова, заем-

ные средства никогда не являлись для компании критичными и значимыми для развития сети. «Мы привлекаем денежные средства и рассматриваем возможность их привлечения в будущем, однако ограничиваем долю кредита. Для нас объем долгов не должен превышать годовой EBITDA, при этом во многих федеральных сетях считается нормальной долговая нагрузка в два-три раза выше», — рассказал господин Степанов. Управляющий сетью «Семья» Олег Рыбаков не раз заявлял, что компания не имеет долга с весны 2008 года и инвестирует в развитие исключительно собственные средства. В 2009 и в 2010 году инвестпрограмма «Семьи» составит около 300 миллионов рублей. Однако и «Семья» не исключает возможность займов в случае сделок по слиянию и поглощению.

Несмотря на улучшение ситуации на кредитном рынке, аналитик Unicredit Наталия Смирнова полагает, что делать вывод о том, что «потепление» ощутили все, преждевременно. По ее словам, об этом свидетельствуют возможное поглощение сети «Патэрсон» X5. В начале октября X5 Retail Group отправила заявку в ФАС на покупку 100% ООО «Фирма „Омега-97“», владеющей сетью супермаркетов «Патэрсон». Покупка ритейлера оценивается в \$100–140 млн. «У сети есть большой долг — около 100 млн, вероятно, акционеры решили расстаться со своим активом, поскольку не нашли способа рефинансировать кредит», — считает госпожа Смирнова. По ее мнению, о продолжающемся кризисе банковской системы свидетельствует недавняя продажа пакета акций

основателя сети «Лента» Олега Жеребцова. Примерно в то же время стало известно о продаже 35,4% акций Олега Жеребцова в «Ленте», которые достались фонду TPG Capital и «ВТБ Капиталу». Сделку оценили в \$110,5 млн, хотя в докризисное время этот пакет оценивался потенциальными покупателями минимум в \$560 млн.

Эксперты отрасли полагают, что, несмотря на снижение темпов роста сетей в 2009 году, этот «потерянный» рост будет быстро компенсирован по мере оживления экономики и снижения стоимости денег. Процесс наверстывания упущенного потребует привлечения крупных финансовых потоков. Вариантов привлечения среднесрочных средств будет больше, чем в 2009 году. По мнению руководителя отдела по связям с инвесторами крупной розничной сети, главная проблема ритейлеров на сегодняшний день — недоступность длинных кредитов. «Финансирование долгосрочного роста осуществляется за счет краткосрочных займов, это противоречит канонам финансового менеджмента, поскольку привносит на баланс лишние риски. Из немногих доступных сегодня инструментов привлечения среднесрочных средств наиболее перспективным мне видится облигационный заем, этот рынок будет активно развиваться в ближайшее время», — считает собеседник „Ъ“.

По словам Алексея Кривошапко, уже сейчас публичные ритейлеры могут размещать облигации с доходностью 15–17%. «Инвесторы хорошо восприняли размещение X5 Retail Group: в июне они разместили бумаги на 8,5 млрд рублей под 18%, сейчас доходность к погашению по этим облигациям около 15%. Но для небольших компаний условия размещения дороги — свыше 20%, и вряд ли что-то сильно изменится в ближайшее время. Преимущественным источником для развития ритейлеров останутся банковские кредиты», — прогнозирует Наталья Колупаева. Однако не все согласны с этим прогнозом: по словам Кирилла Панюшкина, облигации даже для столь крупной компании, как «Лента» имеет смысл выпускать только тогда, когда возможности банковского финансирования исчерпаны. «Облигационный выпуск дороже, сложнее и дороже в организации. Более того, стоимость денег для нас также была бы выше», — считает господин Панюшкин.

Вместе со снижением ставок рефинансирования и доходности облигационных купонов аналитики отмечают наметившийся рост интереса к рынку ценных бумаг. «В начале октября „Магнит“ уже объявил о подготовке к IPO, в ходе которого может привлечь с рынка свыше \$600 млн (по текущим котировкам), скорее всего, эти средства станут основой инвестпрограммы на 2010 год», — считает Наталья Колупаева. ■



ПЕТРОВСКИЙ БАНК

Широкий спектр услуг для юридических и физических лиц **170 ОТДЕЛЕНИЙ** **В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

Для физических лиц:

- Вклады в рублях и валюте
- Денежные переводы
- Прием коммунальных платежей
- Банковские карты
- Выплата пенсий
- Сейфинг
- Брокерское обслуживание
- ОСАГО
- Обмен валюты и др.

Для юридических лиц:

- Расчетно-кассовое обслуживание
- Кредитование
- Размещение денежных средств
- Обслуживание внешнеэкономической деятельности
- Реализация зарплатных проектов
- Инкассация
- Операции на рынке ценных бумаг и др.

**Банк
с государственным
участием**

ОАО "Банк "Петровский"
Ген. лиц. ЦБ РФ №729
(812) 335-0123
info@petrbank.ru
www.petrovskiybank.ru



БАНКРОТИТЬСЯ ИЛИ НЕ БАНКРОТИТЬСЯ?! ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ ПРОИЗОШЛИ ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О БАНКРОТСТВЕ. ОДНАКО СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА, НА КОТОРУЮ МОЖНО БЫЛО БЫ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ БАНКИРАМ, ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ КОМПАНИЙ И ЮРИСТАМ, ЕЩЕ НЕ УСПЕЛА СФОРМИРОВАТЬСЯ. „Ъ“ И ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ «ДЮВЕРНУА ЛИГАЛ» ПРИГЛАСИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ САМЫХ РАЗНЫХ ОТРАСЛЕЙ БИЗНЕСА ОБСУДИТЬ НОВОВВЕДЕНИЯ В ЗАКОНЕ О БАНКРОТСТВЕ. О ТОМ, ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ ДЛЯ БИЗНЕСА, ЗА КРУГЛЫМ СТОЛОМ ОБСУДИЛИ ЮРИСТЫ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ. ПОДГОТОВИЛА АННА АХМЕДОВА

Егор Носков, управляющий партнер юридической компании «Дювернуа Лигал»:

Если трактовать закон буквально, создается впечатление, что теперь каждый гендиректор любого юридического лица физически несет всю ответственность своим личным имуществом за долги управляемой им организации, что полностью меняет концепцию обществ с ограниченной ответственностью. За десять лет юридической практики мне не повстречалось ни одно общество с дополнительной ответственностью, где учредители несли бы ответственность по обязательствам юридического лица. А 90 процентов всех созданных юрлиц — это закрытые акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью, где учредители и гендиректор не несут ответственность по обязательствам общества за исключением случаев, когда будет доказано, что они сознательно способствовали банкротству. Эта норма и раньше была, но в этот раз она принципиально усилена.

Теперь, если руководитель компании обнаруживает признаки неплатежеспособности и (или) недостаточности имущества организации, то в течение месяца с момента такого обнаружения он обязан подать заявление о банкротстве.

Если он этого не сделает, то будет нести субсидиарную ответственность своим личным имуществом по обязательствам компании-должника, возникшим после истечения месячного срока, в той части, которая не покрыта имуществом предприятия. Почему сейчас пошла волна подач заявлений? Именно по той причине, что не совсем ясно, как будут на это реагировать суды, но понятно, что если по бухгалтерской документации размер активов меньше размера денежных обязательств компании и, допустим, не вполне ясно, в какой срок из этого можно выйти, то в случае неподачи заявления директор рискует всем своим имуществом.

К уголовной ответственности он будет привлечен в том случае, если будет доказано, что он сознательно способствовал банкротству компании. Фундаментальность изменений заключается в том, что все руководители серьезно рискуют буквально на ровном месте: далеко не везде директора являются собственниками бизнеса, а наемные менеджеры получают возможность потерять «все, что нажито непосильным трудом». Мы полагаем, что для гендиректоров — это колоссальный риск, который будет реализован.

Игорь Гущев, партнер юридической компании «Дювернуа Лигал»:

В результате принятия поправок с июня этого года ответственность руководителей и контролирующих должника лиц в законе прописана более четко и структурировано, вследствие чего введено понятие необходимости контроля руководителя за надлежащим количеством активов: необходимо, чтобы они покрывали в полном объеме размер задолженности компании. Если этого не происходит, руководитель может быть привлечен к субсидиарной ответственности по долгам компании, если он в течение тридцати дней самостоятельно не обратится в арбитражный суд с заявлением о признании компании банкротом.

Второй момент — оспаривание сделок должника, которые можно было оспорить и раньше, но с июня этого года введено понятие подозрительных сделок, разделившее их на две части. Первая часть — это сделки, в результате которых организация-должник приобретает неравноценное встречное исполнение обязательств другой стороной сделки. Такие сделки можно признавать недействительными по заявлениям арбитражных управляющих в течение одного года до принятия заявления о признании должника банкротом или после принятия указанного заявления.

А вторая часть — сделки, совершенные в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов или направленные на предоставление преимуществ одному из кредиторов перед другими. Сделка, совершенная должником в целях причинения вреда имущественным правам кредиторов, может быть признана недействительной, если она была совершена в течение трех лет до принятия заявления о признании должника банкротом или после принятия заявления. Сделка же с предпочтением может быть признана недействительной, если она совершена после принятия арбитражным судом заявления или в течение одного месяца до его принятия.

Андрей Романенков, специалист по антикризисному управлению:

Если говорить о произошедших изменениях в практическом плане, то закон усиливает ответственность руководителей, они начинают нести ответственность. Если в целом говорить об антикризисных законах, то я довольно скептически отношусь к принятию этих документов. С моей точки зрения, изменения важны, но они носят скорее тактический характер. Безусловно, ответственность директоров появляется, но она носит сугубо финансовый характер. Я хотел бы отметить, что законодатель начинает уделять внимание вопросам ответственности руководителей, но без введения уголовной ответственности, а также неких правил реализации имущества, я думаю, могут появиться более изощренные технологии обхода. За столь короткое время такое большое количество нововведений — и практика наверняка будет очень разносторонней. Положительный вектор у законодателей есть.

Сергей Зимин, старший партнер РАУД:

Если говорить о тех изменениях в законодательстве, которые были предложены, то они в большей степени будут являться

полумерами и положительного эффекта не дадут, поскольку целесообразно было бы менять принцип законодательства о банкротстве. Гигантским положительным моментом, внесенным в законодательство, является то, что теперь и оспаривание сделок, и привлечение к ответственности соответствующих лиц осуществляются в рамках дела о банкротстве без выхода в суды другой юрисдикции, что, с одной стороны, упрощает жизнь арбитражного управляющего, с другой — становится более эффективным инструментом, чем суды общей юрисдикции, которые заканчиваются, как правило, ничем.

Дмитрий Прохорович, заместитель управляющего Санкт-Петербургским филиалом Юникредит-банка по корпоративному бизнесу:

Я хотел сделать акцент на тех поправках, которые приняты, отметить усиливающую роль арбитражного управляющего. Не секрет, что в Петербурге процентов девяносто, а может быть, и больше, можно заподозрить в том, что это фиктивные банкротства. Мы, с учетом нашей правильности и наших западных акционеров, не замечены в перделе собственности, но есть определенная категория наших заемщиков, которые пытаются инициировать собственное банкротство и, соответственно, не исполнить обязательства перед банком.

Я не знаю банкротного дела, по которому бы реально прекратилась хозяйственная деятельность в той или иной компании. Речь идет о том, что бизнес переводится на новое юридическое лицо, соответственно, компания-должник, зачастую со всеми выведенными активами, пытается долго — и пока успешно — не рассчитываться со своими кредиторами. Если речь об оспаривании сделок может заводить исключительно арбитражный управляющий, то это еще один инструмент для недобросовестных заемщиков, которые инициировали процедуру собственного



банкротства для того, чтобы попытаться оспорить банковские сделки.

Дмитрий Горизонтов, генеральный директор Петербургской лизинговой компании:

Если смотреть на перспективу развития закона о банкротстве, то, когда он еще только обсуждался в средствах массовой информации, наши клиенты озаботились: некоторые даже решили не становиться гендиректорами. Но когда закон был принят, по сути дела ничего не изменилось. Поэтому закон о банкротстве выглядит так: давайте реструктуризацию, а если не согласны, то мы будем банкротиться. Я так понимаю, что это огромная дубина, которая «бьет по башке кредиторам». Право кредитора или не право кредитора, мне кажется, что это вопрос достаточно глобальный. Если бы был больше развит институт кредитных историй, каждая компания чувствовала бы риски, которые у нее могут быть, что существенно повлияло бы на возврат долгов.

Василий Федоровский, руководитель юридической службы «ВестКолл Лтд»:

В целом, поправки — это положительный шаг вперед к приведению нашего законодательства в цивилизованные рамки. Но с другой стороны, это шаг недостаточный. Ответственность введена, хотя она и недостаточна. Проблема существует следующего порядка: у нас всех клиентов можно разделить на ВИП и просто клиентов. Для «просто клиентов» у нас есть определенные службы, которые наблюдают за ними, и мы прерываем связь.

Так, если клиенту нечем платить, то как минимум наша дебиторская задолженность не растет. В связи с кризисом волна неплатежей была, конечно, довольно большая. И особенно это было связано с предстоящим принятием закона об обществах с ограниченной ответственностью. За этот период, до вступления его в силу, огромное количество клиентов слило свои компании. И очень многие из них, переводя компании на других лиц, откровенно и нагло говорили, что «я — не я», платить не буду и обращайтесь к бабушке из Псковской области, на которую переведена компания. К сожалению, мы несколько раз пытались по факту мошенничества возбудить уголовное дело: было возбуждено лишь одно уголовное дело, но, боюсь, что будет постановление, что это гражданско-правовые отношения.

Возбуждение уголовного дела приводит к тому, что клиент приходит и оплачивает долги. А проблемы, связанные с банкротствами, это проблемы, связанные, прежде всего с ВИП-клиентами, которые понимают, что производство действующее и его от связи отключать никак нельзя. И мы понимаем, что его отключать нельзя, потому что это сильно влияет на его деятельность.

Андрей Пименов, руководитель Петербургского офиса Городского ипотечного банка:

Положительный факт нововведений в законодательстве в том, что появляется чья-то дополнительная ответственность по обязательствам, дополнительная возможность возврата долгов, а это всегда положительный момент. Банкротство наступает не вдруг: нормальный руководитель всегда видит, что через два-три месяца, через полгода не сможет исполнять обязательства и начнет плавно готовиться к открытию процедуры банкротства. За это время нужно вывести все свои активы на других людей, на подставных, родственников и так далее. И к моменту процедуры взыскивать будет просто нечего.

Кроме того, уже есть ряд ограничений по Гражданско-процессуальному кодексу. Это перечень имущества, на которое не может быть обращено взыскание, однако многие по-прежнему проживают в шикарных квартирах, поскольку нельзя обращаться взыскание на квартиру, если она не находится в залоге. Если она в ипотеке, то можно, а если в залоге по обычным долгам, то нельзя.

Александр Данилов, финансовый директор Кировского завода:

Нововведения будут бить по тем людям, которые вели добросовестно предпринимательскую деятельность, которые добросовестно выполняли свои корпоративные обязательства, но по той или иной причине попали в состояние банкротства. И в этой связи они идут и честно заявляют о том, что они понимают, сравнивая активную и пассивную базы, что у них отрицательные чистые активы, и они никогда не смогут при прочих равных условиях в полном объеме удовлетворить обязательства.

Светлана Минченко, директор по экономике и финансам группы АДД:

Мое личное мнение, что нововведения в закон сделаны правильно, но немного запоздало. Если бы это было сделано раньше, может быть, мы и не попали бы под кризис.

Сейчас, в кризисной ситуации, банки оценили свои риски и, естественно, ужесточили все кредитные положения, залоговые, дисконты, подход. Где средний бизнес может взять столько недвижимости, чтобы не отдать назад деньги, а продолжить развиваться и выйти из кризиса достойно? Развиваются люди, растет бизнес, значит, нужно помочь — вот это партнерское отношение. Если настоящий бизнес, то отчетность прозрачная. Можно вступить в совет директоров — для оперативного управления, что сейчас широко применяется как представителями лизинговых компаний, так и представителями банков. ■



Бизнес-пакет «Скорость»

Почувствуйте
скорость расчетов



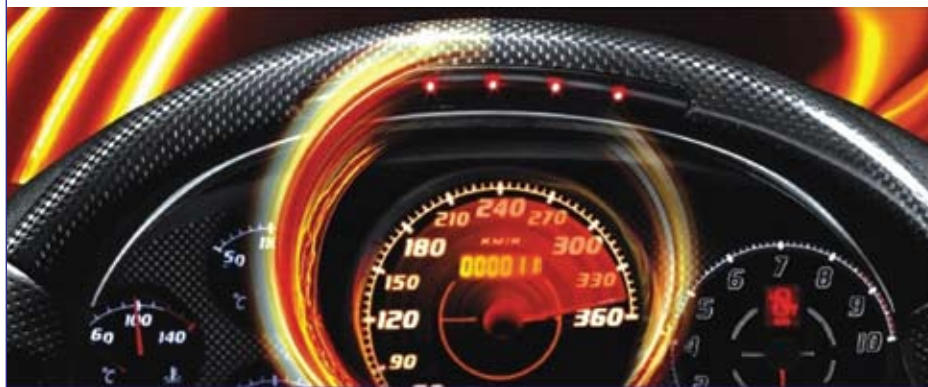
**Зачисление
и списание
платежей за 1 час**



**Открытие
расчетного счета
в течение 1 дня**



**Расчетные
операции до
17.00**



**347 87 87
8 800 200 8130**
(звонок бесплатный)

www.siab.ru

Лицензия ЦБ РФ №3245

ул. Черниговская, д. 8

ул. Б. Пушкарская, д. 3

пр. Науки, д. 23

ул. Рубинштейна, д. 14

Комендантский пр., д. 9, корп. 2,
ТРК «Променад»

Ленинградская область,
г. Всеволожск,
Всеволожский пр., д. 12

ДЕПОЗИТЫ ТЕРЯЮТ В СРОКАХ

ОБЪЕМ ДЕПОЗИТОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ ПЕТЕРБУРГА СОКРАЩАЕТСЯ, КАК И СРОКИ ИХ РАЗМЕЩЕНИЙ. ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ СПОДВИГЛА МНОГИЕ КОМПАНИИ НА ПЕРЕВОД СВОБОДНЫХ СРЕДСТВ В ВАЛЮТУ, А СУЖЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ ПРИВЕЛО К ТОМУ, ЧТО КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ СТАЛИ ГОРАЗДО БОЛЕЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ К ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ, ЧТО ОКАЗАЛО ВЛИЯНИЕ КАК НА СНИЖЕНИЕ ОСТАТКОВ НА ТЕКУЩИХ СЧЕТАХ, ТАК И НА ОБЪЕМ СРОЧНЫХ ДЕПОЗИТОВ, РАЗМЕЩАЕМЫЙ ИМИ В БАНКАХ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

По данным Банка России, депозиты нефинансовых организаций в банках, работающих в Санкт-Петербурге, за восемь месяцев 2009 года сократились более чем на 10%. На 1 сентября их общий объем составил 335,563 млрд рублей. Сократилась и доля депозитов в общей сумме средств клиентов в пассивах банков. Если на начало года она составляла 46%, то на 1 сентября упала до 39%.

Снижение объема депозитов произошло в основном под влиянием ужесточения условий кредитования на рынке и переориентации бизнеса на собственные источники рефинансирования, считает главный экономист УК «Финам менеджмент» Александр Осин. Депозиты финансовых организаций в банках Петербурга снизились за восемь месяцев на 18%, отмечает он.

Между тем потерю депозитов ощутили не все банки, работающие в Петербурге. Наилучшую динамику демонстрируют иностранные банки. По словам исполняющего обязанности генерального директора филиала банка «Сосьете Женераль Восток» (BSGV) в Санкт-Петербурге Егора Андриянова, за восемь месяцев 2009 года объем депозитов, размещенных корпоративными клиентами в филиале, увеличился почти в 2,5 раза до 1,9 млрд рублей, что связано как с приростом клиентской базы, так и с готовностью компаний размещать средства в рублях на достаточно привлекательных уровнях доходности. В Санкт-Петербургском филиале Юникредитбанка депозиты корпоративных клиентов выросли на 20%.

Что касается российских игроков, то у опрошенных «Ъ» банков также все в порядке с депозитами. На 13% возросли за первое полугодие остатки на депозитных счетах юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Северо-Западном банке Сбербанка России, при этом доля платного ресурса выросла на 7%, сообщили в банке. В Международном банке Санкт-Петербурга (МБСП) объем депозитов юридических лиц на 1 сентября 2009 года составлял 9,68 млрд рублей против 8,64 млрд руб. на 1 апреля. «Объем депозитов корпоративных клиентов в банке в этом году держится на стабильном уровне. В конце года всегда отмечается большая активность клиентов по размещению ресурсов, летом в связи с периодом отпусков решения о размещении средств принимаются менее оперативно», — говорит заместитель начальника управления корпоративного бизнеса банка «Возрождение» Владимир Богомолов. Не был подвержен существенным колебаниям и объем депозитов в Энергомашбанке — на 1 сентября он составил 216,343 млн рублей против 208,666 млн рублей на 1 января, говорит директор департамента



ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ, ДЕПОЗИТЫ НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В БАНКАХ, РАБОТАЮЩИХ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ, ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2009 ГОДА СОКРАТИЛИСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 10%

финансового анализа, отчетности и технологий Энергомашбанка Николай Орлов.

Впрочем, этого нельзя сказать о структуре вкладов, продолжает господин Орлов. «Она изменялась в зависимости от ожиданий клиентов, связанных с динамикой роста курсов иностранной валюты по отношению к российскому рублю», — говорит господин Орлов. Так, доля депозитов в долларах и евро в банке на 1 января составляла около 3%, на 1 апреля — около 26%, на 1 июля — около 7%, на 1 сентября — около 24%. «Тренды изменения депозитной базы носят разнонаправленный характер. С одной стороны, наблюдавшаяся в начале года девальвация рубля сподвигла многие компании на перевод свободных средств в валюту, курсовая переоценка которой до недавнего времени увеличивала номинальный размер депозитной базы. С другой стороны, сужение предложения банковских кредитов привело к тому, что корпоративные клиенты стали более внимательны к эффективности использования денежных средств, что оказало влияние на снижение остатков на текущих счетах и объем срочных депозитов, размещаемый ими в банках», — говорит директор департамента корпоративных клиентов Юникредитбанка Алексей Гренков. Согласно статистике Банка России, на 1 сентября доля рублевых депозитов в общем объеме составляла 72,7%, тогда как на начало года — 74,6%. «Большой объем ресурсов размещается в рублях, это объясняется более выгодными условиями размещения, а также нарастающей динамикой курсов валют», — говорит господин Богомолов из «Возрождения».

В начале 2009 года в условиях нестабильного курса рубля клиентские предпочтения были однозначны, отмечает господин Андриянов. Компании, для которых вход на кредитный рынок был еще открыт, предпочитали привлекать рублевые кредиты, а размещать депозиты в валюте. После относительной стабилизации ситу-

ации на валютном рынке объемы рублевых размещений выросли, говорит господин Андриянов. По словам зампреда правления МБСП Максима Родионова, в валюте номинированы сегодня «длинные» депозиты корпоративных клиентов банка, при этом явного предпочтения долларам или евро вкладчики не отдают. В Северо-Западном банке Сбербанка в первом полугодии корпоративные клиенты предпочитали открывать депозиты в национальной валюте. Как сообщили в банке, удельный вес депозитов в рублях находился в диапазоне 66–74% от общей суммы вкладов корпоративных клиентов.

Основной тенденцией последнего периода эксперты называют сокращение среднего срока депозита. По словам Максима Родионова, самыми востребованными в настоящее время являются трехмесячные вклады. В Северо-Западном Сбербанке на протяжении первого полугодия клиенты предпочитали размещать денежные средства на сроки до 181 дня, что составляет порядка 50% в структуре депозитных средств клиентов. «Клиенты предпочитают депозиты на незначительные сроки — до 180 дней по причине существенных валютных рисков», — говорит Николай Орлов из Энергомашбанка. — Если же рассматривается более продолжительный срок, то при оформлении договора они стремятся убедиться в возможности его досрочного расторжения с минимальной потерей процентов». В банке «Возрождение» наиболее популярным сроком размещения ресурсов в этом году являлся период от 91 дня до года, однако в последнее время все больше организаций предпочитают размещать денежные средства на срок до полугодия, отмечает господин Богомолов.

Среди других предпочтений компаний — депозиты с правом дополнительных вложений и возможностью досрочного изъятия в случае необходимости. «Это наиболее удобный и наиболее выгодный вид депозита, который позволяет эффективно и оперативно управлять свободными денежными средствами», — считает господин Богомолов. Корпоративные клиенты Северо-Западного банка Сбербанка России также предпочитают открывать депозиты с возможностью пополнения, хотя на практике не все клиенты используют эту возможность, говорят в банке.

В целом, ставки на рынке депозитов в настоящее время имеют тенденцию к снижению, отмечают банкиры. Не последнюю роль здесь играет политика регулятора в отношении ставки рефинансирования, которая с апреля снижалась уже семь раз — с 13% до 10%. Ставки по валютным депозитам чутко реагировали на мировые индикаторы. «Ставки по размещениям в валюте с конца 2008 года сокращались

в связи со снижением учетных ставок в США и Европе, что повлекло за собой снижение ставок на межбанковском рынке и депозитных ставок», — говорит Егор Андриянов. Помимо этого, в результате нестабильной ситуации на валютном рынке в начале 2009 года у многих банков образовалась избыточная валютная ликвидность, что также «потянуло» процентные ставки по вкладам в иностранной валюте вниз.

Так, банк «Возрождение» периодически пересматривает условия привлечения ресурсов: в начале 2009 года ставки были более высокими, по мере стабилизации ситуации ставки снижались, снижение отмечается и в настоящее время, и эта тенденция сохранится. Депозитные ставки в первом полугодии снижал и Северо-Западный банк Сбербанка. В Энергомашбанке средневзвешенная ставка в рублях с начала года выросла с 11% до 14%.

Средневзвешенные ставки по депозитам в долларах и евро в течение года существенно не менялись и находились на уровне 6–7% годовых. «В течение года при изменении уровня ставок в течение года банк руководствовался как рыночной конъюнктурой, так и соответствием внутренней политике, в том числе — управления валютной позицией», — говорит господин Орлов из Энергомашбанка. В начале года банк увеличил ставки по депозитам и выпущенным векселям в рублях и одновременно снизил ставки в долларах и евро. А в середине второго квартала повысил ставки в валюте на 1,5–2%. В МБСП, по словам господина Родионова, рублевые ставки по вкладам юрлиц увеличились в среднем с начала года на 1%, а валютные немного снизились. В начале года компании могли размещать в банке годовые депозиты в рублях с доходностью до 14% годовых, а в валюте — до 9,5% годовых; на начало сентября — до 15% и до 8,5%, соответственно.

По мнению Александра Осина из «Финама», к концу текущего года в соответствии с текущим трендом важнейших банковских показателей и на фоне улучшения ситуации в российской экономике и на финансовом рынке темпы сокращения доли вкладов юридических лиц в общей сумме средств клиентов в пассивах кредитных организаций должны уменьшиться по сравнению со своими показателями в январе-августе 2009 года. Роста депозитов к 2010 году ждут и сами банкиры. «Традиционно, в предновогодний период мы наблюдаем прирост депозитов корпоративных клиентов, однако в этом году, по нашим оценкам, он будет не столь значительным», — говорит господин Андриянов. В банке «Возрождение» до конца года ожидают 15–20%-го роста остатков в рублях. ■

ИПОТЕКА ИДЕТ В ПРОШЛОЕ

по различным оценкам, рынок ипотеки в Санкт-Петербурге сократился по сравнению с докризисным периодом в пять-шесть раз. начиная с октября банки стали объявлять о снижении ставок и улучшении условий. а некоторые игроки предложили кредиты по докризисной стоимости, в том числе АИЖК, ипотечная программа которого предусматривает ставки от 10,05% годовых.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

За восемь месяцев 2009 года в Санкт-Петербурге было выдано ипотечных кредитов на сумму около 4 млрд рублей, что примерно в семь раз меньше прошлогоднего показателя за аналогичный период времени, говорит заместитель председателя правления Городского ипотечного банка Игорь Жигунов. Причины всем известны: сокращение банковских ипотечных программ и количества активных участников рынка в основном из-за труднодоступности и дороговизны долгосрочного ресурса на рынках, а также из-за возросших рисков; снижение доходов основной массы населения; неопределенность ценовой ситуации на рынке жилья. По словам заместителя главы дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Андрея Рублева, спрос сегодня находится на уровне 2003–2004 года.

В настоящее время ипотеку по-прежнему предлагает ограниченный круг банков, но он понемногу растет. На рынке реализуются порядка 10 ипотечных программ, хотя зимой и весной на рынке работало лишь 5–6 банков. Основными игроками являются госбанки — Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк, а также банки с иностранным участием.

Участники постепенно возвращаются и к кредитованию строящейся недвижимости. Зимой-весной такие программы предлагали один-два банка, а ставки по этим кредитам всегда были на 2–3% выше, чем по кредитам на готовое жилье. Правда, говорить о массовом кредитовании строящегося жилья можно будет еще нескоро.

«Изменения этого года можно охарактеризовать как разнонаправленное движение — федеральные игроки с конца лета начали смягчать условия кредитования, частные банки пока выбрали выжидательную позицию и придерживаются ее до позитивных изменений в экономике», — говорит Андрей Рублев.

Действительно, эксперты констатируют улучшение условий программ. Если в первом полугодии банки предлагали кредиты по ставке от 13–14% в рублях и от 10–11%



ВАСИЛИЙ МАКСИМОВ

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ ПОПОЛЗЛИ ВНИЗ, НАСЕЛЕНИЮ ПО-ПРЕЖНЕМУ ИПОТЕКА ВСЕ ЕЩЕ НЕДОСТУПНА, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ

в долларах, а верхняя граница ставок достигала 20–22%, то сейчас ставки начали снижаться и составляют уже 12–15% в рублях и порядка 11–13% в валюте. Правда, требования к потенциальным заемщикам все еще остаются жесткими: практически все кредиторы готовы учитывать только доходы, подтвержденные справкой 2-НДФЛ, а также рассматривать лишь клиентов с положительной кредитной историей. Остается высоким и первоначальный взнос — 30–50%.

Настоящим прорывом на рынке стала ипотека от 10,05% от АИЖК. В октябре Санкт-Петербургское ипотечное агентство объявило о работе на новых условиях. Процентные ставки были снижены с 12,5–14% до 10,05–12% годовых в рублях, вернувшись к почти докризисному уровню.

Первоначальный взнос при покупке квартиры составляет теперь от 30% стоимости жилья, а при покупке индивидуального жилого дома — от 40%. Кредит можно привлечь до 30 лет. По словам банкиров, это лучшие условия на рынке, но, учитывая, что агентство работает всего с несколькими банками, это вряд ли изменит расстановку сил на рынке ипотеки. По программе АИЖК в Санкт-Петербурге сегодня работает только пять банков: петербургский филиал ЗАО «Мосстройэкономбанк», ОАО «Балтийский инвестиционный банк», ОАО «Тверьуниверсалбанк», ОАО «Петербургский социальный коммерческий банк» и ООО «Городской ипотечный банк». До конца года по городской программе предполагается выдать 200 кредитов.

Улучшили условия и ведущие игроки рынка. В начале октября о снижении ставок по всем ипотечным программам объявил банк ВТБ24: на 1% подешевели рублевые кредиты и на 1,5% — кредиты в валюте. Целевой кредит на покупку жилья в банке можно оформить по фиксированной ставке от 14,1% в рублях и от 9,6% в долларах и евро, а также по переменной ставке от 13,1% в рублях. Газпромбанк с октября снизил ставки по программам приобретения жилья на вторичном рынке недвижимости на 1% в рублях и долларах, а по программе приобретения квартир в строящихся жилых домах — на 1,5–2% в рублях и на 1% в долларах. Как отмечают специалисты ООО «Первое ипотечное агентство» (ПИА), со средней ставкой в 16% годовых банк сегодня занимает твердое четвертое место по стоимости ипотечных кредитов вслед за АИЖК, Сбербанком и ВТБ24. А если учесть, что банк может выдать кредит с доходами, подтвержденными справкой «по форме банка», Газпромбанк может составить серьезную конкуренцию.

Правда, в ПИА, видимо, не учитывают еще одно интересное предложение. «Московский кредитный банк» с 1 октября предложил ипотеку под 10% годовых в рублях и планирует в течение этого года

и начале следующего выдать кредитов по такой ставке на 2 млрд рублей. Срок кредитования составляет десять лет, а размер первоначального взноса — 50% от стоимости квартиры. Ставка по кредиту может быть увеличена на 2%, если заемщик делает первоначальный взнос меньше 50% от стоимости кредита, но не ниже 30% — либо подтверждает свой доход без предъявления справки 2-НДФЛ.

Стабилизация рынка постепенно приведет к снижению процентных ставок по кредитам, а в дальнейшем, при достижении равновесия и на рынке недвижимости, — к снижению первоначальных взносов по программам ипотечного кредитования, считает управляющий петербургским филиалом Абсолют банка Виталий Демидов. По его мнению, тенденции рынка свидетельствуют о том, что последний квартал 2009 года, с точки зрения кредитования, станет наиболее продуктивным в этом году.

«В августе-сентябре текущего года колл-центр нашего банка ежедневно принимал десятки звонков от желающих получить кредит или проконсультироваться по вопросам ипотеки. Полагаем, что в ближайшие месяцы нас ждет более активная стадия восстановления рынка», — радуется Игорь Жигунов. Цены на недвижимость по большинству сегментов стабилизировались и при отсутствии должного предложения и реализации в дальнейшем отложенного спроса вполне вновь могут начать движение вверх, полагает он. Это понимают и многие потенциальные покупатели жилья. В то же время ипотека по-прежнему остается единственным реальным механизмом приобретения жилья. А потребность населения в улучшении жилищных условий все еще огромна. С учетом возросшего интереса потребителей к данному сегменту рынка можно экспертно предположить, что по итогам 2009 года будет выдано примерно в четыре раза меньше кредитов, чем за прошлый год — и это только в случае сохранения стабильной ситуации на рынке, прогнозирует господин Жигунов. ■



надежный вклад |

Найти

www.bspb.ru

по запросу найдено:

1. Вклад

«НОВОГОДНИЙ ПЕТЕРБУРГ»

от 10 тысяч рублей, 500 долларов США/евро

процентная ставка, годовых

	RUR	USD	EUR
367 дней	13.25	8.00	7.50
181 день	13.00	7.00	6.50

Справочная служба [круглосуточно]

|812| 329 5050

РЕКЛАМА

принимается
с 12 октября 2009 года
по 3 февраля 2010 года

Условия договора срочного вклада в рублях (иностранной валюте) предоставляются во всех офисах Банка «Санкт-Петербург», а также в Справочной службе по тел. 329 5050 и на сайте www.bspb.ru. ОАО «Банк «Санкт-Петербург»: генеральная лицензия Банка России № 436 от 19.09.1997.



ПУТИ ВЫВОДА НЕИСПОВЕДИМЫ

ЭПОХА КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ И «БЕШЕНЫХ» КРЕДИТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРОШЛА. НАСТУПИЛО ВРЕМЯ, КОГДА РОЛЬ ПЕРВОГО ПЛАНА ИГРАЕТ КРЕДИТОР, КОТОРЫЙ РЕШАЕТ СУДЬБУ БОЛЬШИНСТВА КОМПАНИЙ, «ВЫБИВАЯ» ДЕНЬГИ ИЗ ДОЛЖНИКОВ. КАКИМ ОБРАЗОМ БАНКОРТАЩИЕСЯ КОМПАНИИ ПЫТАЮТСЯ СОХРАНИТЬ СВОИ АКТИВЫ И ЧЕМ ГРОЗИТ НОВЫЙ ЗАКОН О БАНКРОТСТВЕ, ВЫЯСНЯЛА ЯНА КАРПОВА.

Кризис для российского бизнеса ознаменовался чередой дефолтов по выплате облигационных займов и обслуживанию кредитов. Не в силах решить долговые проблемы за столом переговоров, должник и кредитор постепенно переносят свой диалог в зал суда. Взыскание заложенного под кредит имущества, дефолты по облигациям, долговые споры с налоговиками, монополистами, контрагентами стали распространенными поводами для разбирательств в обители Фемиды. Впрочем, исполнять свои обязательства перед кредиторами собственники некоторых компаний не спешат. Более важной задачей для должника в кризисное время стала защита своих привлекательных объектов от претензий кредиторов.

ПРИЕМЫ ВЫВОДА До недавнего времени обезопасить собственное имущество должник мог с помощью рискованной, но проверенной схемы — вывод активов предприятия на сторонние структуры и последующее банкротство «пустышки». В рамках процедуры банкротства широко использовался способ искусственного наращивания кредиторской задолженности, в том числе с целью создания подушки безопасности, когда более 50% требований принадлежат дружественным структурам банкротящейся компании, говорит Виктор Богатырев, адвокат Санкт-Петербургской городской коллегии адвокатов. «Еще один прием — обременение активов обязательствами в пользу близких к должнику структур (залог, передача имущества в долгосрочную аренду или пользование) с целью сохранения контроля над имуществом и занижением его рыночной стоимости», — продолжает он. Также в перечень приемов по выводу активов входила продажа имущества банкрота по заниженной стоимости, осуществляемая арбитражным управляющим, контролируемым должником или дружественными кредиторами.

В общем, банкротство стало популярной и удобной схемой по сохранению имущества, особенно в кризисное время. Так, по данным Высшего арбитражного суда (ВАС), за первое полугодие 2009 года число принятых к производству заявлений о признании банкротом увеличилось на 24,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Цифра значительная. А про прогнозам того же ВАС, к концу года этот показатель вырастет до 40%, что означает, что около 48,1 тыс. банков и предприятий ждет банкротство. Впрочем, компаний, которые хотят очиститься от долгов и недоимок, при этом сохранив производственные фонды и начав жизнь с чистого листа, ждет разочарование. В начале июня были приняты поправки к закону «О несостоятельности (банкротстве)», которые исключили некоторые прежде популярные схемы вывода активов.



НЕ В СИЛАХ РЕШИТЬ ДОЛГОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗА СТОЛОМ ПЕРЕГОВОРОВ, ДОЛЖНИК И КРЕДИТОР ПОСТЕПЕННО ПЕРЕНОСЯТ СВОЙ ДИАЛОГ В ЗАЛ СУДА

БЕНЕФИЦИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Самым неприятным нововведением в существующей редакции закона стала ответственность бенефициаров банкротящейся компании (даже если они владеют ею через цепочку других фирм). Если раньше с банкротства нечего было взять, кроме его имущества, то сейчас, если этого добра на всех кредиторов не хватит, суд по заявлению арбитражного управляющего вправе привлечь к выплате долгов самого собственника. Но так называемое контролирующее должника лицо может избежать ответственности, если докажет, что действовало добросовестно и разумно в интересах должника, говорит Виктор Богатырев. Также суд может уменьшить размер ответственности указанных лиц при условии, что причиненный их действиями вред — существенно меньше размера подлежащих удовлетворению требований кредиторов. Впрочем, юристы отмечают, что еще одной преградой на таком пути выбивания долгов могут стать офшоры, за которыми кроются недостижимые бенефициары. «Благодаря широкому использованию офшорных компаний для держания активов, в принципе отсутствует право для того, чтобы в целом при имеющемся производстве при банкротстве при уголовных делах юридическим образом дойти до этих активов», — отмечает управляющий партнер «Дювернуа Лигал» Егор Носков.

Затруднить вывод активов и избежать привлечения собственников может помочь возможность кредиторов требовать банкротства не только самой компании-должника, но и других фирм, входящих в соответствующий холдинг. «Данное положение существенно затруднит собственникам бизнеса вывод активов, например, из дочерней компании в материнскую, — также считает Виктор Богатырев. — Однако на практике будет очень сложно доказать недобросовестность соответствующих операций в рамках одного холдинга. После попыток применения арбитражными судами норм о банкротстве холдингов последуют разъяснения ВАС РФ, детализирующие механизм их применения».

ОСПАРИВАНИЕ СДЕЛОК В новой редакции закон о банкротстве был дополнен главой «Оспаривание сделок должника», которая возникла с четкой целью контроля вывода активов. В частности, в деле о банкротстве компании могут быть оспорены и признаны недействительными так называемые подозрительные сделки должника. «К числу подозрительных относятся неравные сделки, которые должник совершил в течение года до и после принятия заявления о признании банкротом, — говорит Игорь Гуцев, партнер юридической компании «Дювернуа Лигал». — Например, если за полгода до банкротства компания вдруг продает хороший актив по заниженной цене». «Подозрительными сделками также признаются операции, наносящие вред имущественным правам кредиторов и совершенные в течение трех лет до или после принятия заявления о признании должника банкротом, — добавляет Евгения Петрова, старший юрист практики недвижимости и градостроительства юридической компании Rightmark Group. — В случае признания судом подозрительной сделки недействительной, все, что было передано должником по такой сделке, подлежит возврату в состав имущества должника, за счет которого будут удовлетворяться требования кредиторов».

«ПОПРАВКИ ДЕРИПАСКИ» Впрочем, возможность для вывода активов в новом законе дают так называемые поправки Дерипаски, направленные прежде всего на защиту заемщика. По действующему закону о банкротстве, в компании сначала вводится процедура наблюдения и в течение семи месяцев назначенный судом управляющий должен провести финансовый анализ предприятия. При этом компания продолжает управлять ее менеджмент, а управляющий только следит, чтобы не было вывода активов. Закончив наблюдение и составив реестр кредиторов, суд должен решить, что делать дальше — проводить финансовое оздоровление (силами существующего менеджмента), вводить внешнее управление либо начинать конкурсное производство. Но до финансового оздоровления дело доходит в исключительных случаях. Поправки, лоббируемые Олегом Дерипаской, владельцем разрушающейся империи «Базовый элемент», позволят компании инициировать процедуру финансового оздоровления самой и сразу (минуя наблюдение) — достаточно будет просто обратиться в суд. При этом, если объем обязательств компании меньше рыночной стоимости ее имущества (активов), никакой банковской гарантии не потребуются; а если больше, то потребуются только на разницу. Правда, если просроченный долг компании превышает сумму активов,

суд заявление не примет. Но возможность пятилетней рассрочки уплаты долгов, которая будет согласовываться лишь с 25% кредиторов, нарушает баланс интересов должника и кредиторов в банкротстве. «У недобросовестных должников появляются широкие временные возможности для вывода своих активов, — считает Виктор Богатырев. — Организации в процедуре финансового оздоровления все равно будут самостоятельно осуществлять хозяйственную деятельность, что всегда будет давать возможность для создания „дружественных долгов“. При таких условиях никакие правовые ограничения не могут создать действительных препятствий для компании, желающей увести свое имущество от требований кредиторов».

МЕТОДЫ БОРЬБЫ По мнению большинства юристов, чтобы усложнить использование процедуры банкротства для вывода активов, необходимо создать специализированные банкротные арбитражные суды, а кандидатуры арбитражных управляющих должны предлагаться не кредиторами или должниками, а, например, Министерством юстиции. «Проверку признаков преднамеренного или фиктивного банкротства должны осуществлять не арбитражные управляющие, а специализированный государственный орган. Таким госорганом могут являться специализированные подразделения федеральной налоговой службы», — добавляет Виктор Богатырев. А оценку и продажу имущества в процедуре банкротства он предлагает передавать специализированной государственной организации, например ФАУГИ.

Одним из рычагов воздействия и возврата активов, выведенных в преддверии банкротства предприятия, Егор Носков считает силовой метод. В случае выявления судом признаков фиктивного или преднамеренного банкротства, вывода активов соответствующие заявления должны сразу же отсылаться арбитражным судом в правоохранительные органы, добавляет господин Богатырев. При этом Уголовным кодексом РФ предусмотрен ряд составов уголовных преступлений за неправомерные действия при банкротстве, в частности, сокрытие имущества, сведений об имуществе, о его размере и местонахождении, если эти действия совершены при наличии признаков банкротства и причинили крупный ущерб, отмечает Евгения Петрова. При наличии к тому фактических оснований можно сообщить об этом в прокуратуру, которой, в свою очередь, может быть решен вопрос о возбуждении уголовного дела. «Однако привлечение к уголовной ответственности, например руководителя организации, вряд ли непосредственно повлияет на возврат долгов», — заключила она. ■

КРЕДИТНОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ

НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОСЛЕДНИЕ ПАРУ МЕСЯЦЕВ НАБЛЮДАЕТСЯ ОЖИВЛЕНИЕ. РЯД БАНКОВ, КОТОРЫЕ В ПЕРИОД КРИЗИСА ПРЕДПОЧЛИ УЙТИ С ЭТОГО РЫНКА, СЕЙЧАС ВОЗВРАЩАЮТСЯ К РАБОТЕ, А КОНКУРЕНЦИЯ ПОСТЕПЕННО УСИЛИВАЕТСЯ.

АМЕРА КАРЛОС

Рынок потребительского кредитования всегда считался самым высокорискованным и при этом и самым доходным сегментом розничного кредитования. В Петербурге лидерами на рынке потребительского кредитования являются 30 банков. По словам гендиректора компании «Кредитный и финансовый консультант» Александра Гребенко, из 30 банков-лидеров на петербургском рынке потребительского кредитования, 10 банков как работали, так и продолжают работать, еще 10 банков перестали на какой-то период выдавать потребкредиты, а сейчас снова заявляют о готовности кредитовать. Так, например, за последние две недели на этот рынок вернулись «Банк Москвы», «Ренессанс Кредит», «Траст». Оставшаяся десятка банков в кризис покинула этот рынок и пока не возвращалась, среди них Росбанк, МДМ-банк, практически не выдает кредиты «Уралсиб».

По словам исполняющего обязанности генерального директора петербургского филиала банка «Сосьете Женераль Восток» Егора Андриянова, на фоне «низкого» сезона, сопутствующего периоду отпусков, объемы потребкредитования остаются на достаточно стабильном, но при этом серьезно уступающем докризисному уровню. По его наблюдениям, ряд банков, которые в период кризиса предпочли уйти с рынка потребкредитов, сейчас возвращаются к работе, конкуренция постепенно усиливается, что дает почву для появления новых интересных продуктов, выгодных клиентам.

Рынок потребительского кредитования очень подвижен в связи с небольшими суммами и сроками кредитования, поэтому сейчас он довольно быстро активизировался. «Надо полагать, что в этом и следующем году мы увидим постепенный рост объемов потребкредитования», — прогнозирует господин Андриянов.

Оживление на рынке потребительского кредитования замечает и начальник управления розничного бизнеса петербургского филиала ОАО «Русь-Банк» Ольга Мокрякова. «В последнее время потребкредитование пользуется не таким



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО БАНКИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ НА РЫНОК ПОТРЕБКРЕДИТОВАНИЯ, НАСЕЛЕНИЕ НЕ ТОРОПИТСЯ ЗА КРЕДИТАМИ

спросом, как раньше: многие факторы заставляют людей быть более осторожными. Однако активность на рынке потребительского кредитования физических лиц медленно растет. Основной интерес клиента — нецелевой кредит на суммы от 100 до 300 тыс. рублей», — говорит она, отмечая, что если в 2008 году существенная часть кредитного портфеля банка была сформирована за счет автокредитования и других продуктов, то сегодня наиболее востребованы потребительские нецелевые кредиты наличными средствами на небольшие суммы.

Глава дирекции авто и потребительского кредитования Северо-Западной региональной дирекции ФК «Уралсиб» Владимир Орбов говорит, что наиболее востребованы сейчас на рынке потребительские кредиты сроком от трех до пяти лет. «Оживление наблюдается на рынке автокредитования. Банки стали предлагать более привлекательные условия», — отмечает Орбов, подчеркивая, что «Уралсиб» снизил процентные ставки в октябре и предлагает кредит сроком до пяти лет по

ставке от 16,9% годовых. В банке «Сосьете Женераль Восток» обещают оформить потребительский кредит на любые цели без залога и поручительств на срок от года до трех лет под 26% в рублях и 23% в долларах и евро.

«Хоум Кредит», являющийся одним из лидеров потребительского кредитования в России с 26%-й долей рынка потребительских кредитов в точках продаж и 10%-й долей на рынке кредитных карт, приостановил выдачу продуктов, таких как автокредиты и ипотека и сконцентрировался на продуктах сегмента розничного кредитования. «В условиях нестабильной финансовой обстановки мы продолжаем свое развитие и воплощаем стратегию перехода к универсальному розничному банку. Эта стратегия была принята еще до кризиса, однако он ускорил ее воплощение», — говорит глава дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит» Денис Гриценко. По его словам, банк предлагает кредиты на сумму от 10 до 150 тыс. рублей на срок от шести до 36 месяцев, процентная ставка зависит от кредитно-

го продукта, количества предоставленных документов и срока. «Русь-Банк» предлагает кредиты на нецелевые нужды на суммы до 3 млн рублей, сроком до трех лет, процентные ставки — от 15% годовых.

По мнению Ольги Мокряковой, одной из основных проблем коммерческих банков на сегодняшний день остается отсутствие «дешевых денег», что вынуждает держать стоимость кредитов на достаточно высоком уровне. А это, в свою очередь, снижает привлекательность для заемщиков.

Несмотря на небольшое оживление на рынке потребкредитования, у заемщиков сохраняется опасение пользоваться кредитами из-за общей нестабильной экономической ситуации, а также снижения платежеспособности населения. «Из-за нестабильности на финансовом рынке потребитель чувствует себя небезопасно и откладывает покупку товаров. С другой стороны, наблюдается ужесточение требований банков к потенциальным заемщикам. С начала года выросли риски, связанные с неплатежами, в связи с чем всем банкам пришлось ужесточить требования к потенциальным заемщикам», — говорит Денис Гриценко.

Так, например, общий объем предоставленных петербургским филиалом банка «Сосьете Женераль Восток» потребительских кредитов за первые девять месяцев 2009 года составил всего около 205 млн рублей против 1,2 млрд рублей за аналогичный период 2008 года, что отражает общую динамику на рынке. «Рынок потребительского кредитования России во втором квартале снизился на 4,7%, лидером снижения стал рынок кредитования в точках продаж — 8,9%. Рынок кредитов наличными по итогам второго квартала снизился на 4,9%, объем рынка кредитных карт остался на прежнем уровне», — отмечает господин Гриценко.

У банков сохраняются риски невозврата и роста просроченной задолженности по выданным кредитам, поэтому перед банками до выдачи кредита стоит задача оценить не только текущее финансовое состояние потенциального заемщика, но и сделать прогноз на перспективу. ■

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ АНТИКРИЗИСНЫЕ РЕШЕНИЯ

В июле 2009 года, когда банки начали снова выдавать кредиты, я решила сделать рефинансирование семейных долгов. На имеющихся кредитных картах процентные ставки были повышены до 40%, поэтому взять кредит наличными на более долгий срок и под меньший процент было логичным решением.

Кредиты наличными выдавали почти все банки, только условия получения были ужесточены, а ставки — заоблачными. Все банки требовали справку 2-НДФЛ, большое количество документов и не менее года работы на последнем месте работы. Моя цель была — получить нецелевой кредит наличными в сумме 100 тыс. рублей под процентную ставку не выше 30% годовых на срок 3–5 лет. Из всех условий, которые выставляли банки, проблемы возникли только с одним — срок работы на последнем месте работы был менее полугода, что сузило круг моих поисков до одного банка. Это был ВТБ24.

Когда я первый раз позвонила оператору, чтобы узнать все детали, он смог принять и оформить мою заявку на кредит. Поэтому, когда я пришла непосредственно в отделение банка с документами, мне не

пришлось снова повторять все детали. Процентная ставка устанавливалась индивидуально по результатам рассмотрения заявки — от 26 до 28% годовых, комиссия за выдачу — 2% от суммы кредита. Никаких дополнительных платежей нет. Также во время оформления заявки мне настоятельно порекомендовали оформить страховку, якобы это увеличит шансы на получение кредита. А потом, после подтверждения кредита, страховку можно отменить. Я согласилась и сдала справку 2-НДФЛ, диплом, трудовую книжку, загранпаспорт. Регистрация документов заняла около 20 минут. Меня подробно спросили о кредитах в других банках, дополнительных источниках доходов, о цели кредита. Я указала «путешествие».

Когда заявка уже была полностью сформирована, менеджер попросил меня написать телефоны людей, которым он может позвонить и предложить взять кредит. Он обещал не говорить, что это я дала телефон. «Когда получу кредит, тогда и порекомендую», — логично ответила я. Менеджер обиделся и сказал, что у меня все поставлено на «коммерческие рельсы», что было странно слышать от

работника банка. На следующий день из банка позвонили на работу и уточнили, работаю я там или нет, а еще через день кредит был одобрен. Кредитная ставка была установлена в 28% годовых. Мне выдали график выплаты по кредиту, по которому я должна вносить 4,3 тыс. руб. ежемесячно в течение трех лет, и карту, на которую была внесена сумма кредита. Картой я могла распоряжаться по своему усмотрению. Выдача карты и обслуживание карты — бесплатно. На эту же карту я должна вносить ежемесячный платеж. Погасить полностью кредит я могу в любое время, без каких-либо штрафов. Если я вношу одновременно сумму больше 20 тыс. рублей, то проценты и график платежей также пересчитывается. Оформление кредита заняло около получаса. В тот же день я оформила заявку на кредитную карту, и через неделю мне ее выдали. В итоге я осталась довольна обслуживанием и тем, что во время кризиса этот кредит избавил меня от возможного увеличения процентов и просрочек по имевшимся кредитам.

Анастасия Лапшина

«КРИЗИС — НЕ ВРЕМЯ ДЛЯ НОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС ЗАСТАВИЛ ФОНДЫ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬСЯ С ВХОЖДЕНИЯ В НОВЫЕ ПРОЕКТЫ НА ПОДДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ КОМПАНИЙ ИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПОРТФЕЛЯ. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РАБОТЫ СВОЕГО ФОНДА В НЕПРОСТЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ „Ъ“ РАССКАЗАЛИ ДИРЕКТОР QUADRIGA CAPITAL RUSSIA РАЙНХАРД КОЛЬАЙК И СТАРШИЙ УПРАВЛЯЮЩИЙ ПРОЕКТАМИ ЭТОГО ФОНДА ГЕННАДИЙ ГРУЗДКОВ.

BUSINESS GUIDE: Расскажите о размере вашего фонда и его показателях.

РАЙНХАРД КОЛЬАЙК: Размер текущего фонда Quadriga Capital Russia Private Equity fund II LP составляет \$136 млн. Фонд является акционером десяти российских компаний. Кроме того, есть еще немало вариантов для доинвестирования в размере примерно \$5–13 млн. Если говорить об отраслях, то это ритейл, производство упаковки, продуктов питания, высокие технологии, сервис и услуги, медиа, туризм. Обычно мы приобретаем от 20–25% до 100% акций компаний.

ГЕННАДИЙ ГРУЗДКОВ: Портфель фонда достаточно диверсифицирован. Еще стоит отметить, что наша компания работает в России уже почти 15 лет. Без преувеличения можно сказать, что мы стояли у истоков индустрии прямых инвестиций в России. Первый наш фонд был достаточно небольшой, у него был только один инвестор — Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Итоги работы позволили нам «закрыть» новый фонд, в котором нашими инвесторами, кроме ЕБРР, стали Мировая финансовая корпорация, крупнейшие европейские банки и частные компании, а также частные инвесторы.

BG: Какую доходность демонстрировали ваши фонды?

Р. К: При выходе из проектов доходность фонда составляла 100–150% по сравнению с первоначальными вложениями.

BG: Насколько за 15 лет развился российский рынок прямых инвестиций? Сколько, по вашей оценке, составляет его объем?

Р. К: Нужно сделать оговорку, что мы подразумеваем только инвестиции банков, инвестбанков и фондов прямых инвестиций и не учитываем частные инвестиции. Объем этого рынка, который я называю формальным, оценивается примерно в \$4 млрд в год. Объем неформального рынка, по понятным причинам, оценить невозможно.

Г. Г: \$4 млрд — это инвестиции организаций, зарегистрированных в России. По статистике РАВИ (Российской ассоциации прямых и венчурных инвестиций), в текущем году на территории Российской Федерации работает более 50 фондов. Но в экономику нашей страны вкладывают средства и фонды, не зарегистрированные в России. С учетом этих инвестиций объем рынка может быть в два или даже три раза больше \$4 млрд, о которых говорил Райнхард.

BG: Как российский рынок венчурных инвестиций изменился из-за кризиса?

Р. К: Кризис я считаю положительным явлением. Два года назад цены на проекты были бешеными, еще более неадекватными были ожидания собственников. Из-за этого последние два года мы почти не инвестировали в российские предприятия. Сейчас ожидания и действия менеджмента российских компаний стали нормальными и предсказуемыми. В то же время кризис — не время для новых инвестиций. Мы, как и другие фонды, стараемся больше внимания уделить своим



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

портфелям. У всех игроков рынка прямых инвестиций есть проблемные активы.

BG: А как обстоят дела с выходом из проектов?

Р. К: Выходы планируются всегда. Например, вчера я обсуждал с руководством одной из компаний, которая находится в нашем портфеле, встречи с потенциальными покупателями и оценку бизнеса. Но состоится ли сделка, говорить пока рано. Если нужно будет дождаться общего экономического роста, мы подождем. Стоит учитывать, что в 90% случаев мы продаем доли стратегическим инвесторам. Зачастую иностранным компаниям. А их состояние под большим вопросом.

BG: Но остаются российские стратегические инвесторы.

Р. К: В качестве примера возьмем отрасль упаковки. Компания «Мультифлекс» из нашего портфеля является лидером на рынке производства гибкой пластиковой упаковки. Ее объем продаж в этом году составит \$70–75 млн. Для нее в России нет стратегического инвестора.

BG: Есть ли предложения о покупке доли в ваших проектах от крупных российских или международных банков или фондов?

Г. Г: Банки будут заниматься традиционной деятельностью — кредитовать предприятия. Покупать акции и доли они будут в исключительных случаях, когда будет возникать «пожарная» ситуация по поддержанию стратегических предприятий или компаний, которым банк ранее выдал кредит. Но в определенной степени банки, конечно, являются конкурентом таким фондам, как наш. Мы всегда говорим предпринимателям: «Если вы можете жить на кредиты, живите на кредиты». В конце концов, акционерный капитал оказывается гораздо дороже, чем кредиты, даже при том что ставки по ним сейчас высоки.

BG: Почему?

Г. Г: Часто мы покупаем миноритарную долю, которая не всегда может заинтересовать по-

тенциального покупателя. Возникают ситуации, когда единственным условием выхода из проекта будет продажа контрольного пакета компании. Это оговаривается на этапе вхождения в проект. Предприниматель понимает, что должен будет продать контроль, а иногда и весь бизнес, что является очень высокой ценой. Гораздо дороже, чем любые проценты по кредитам.

BG: Какими критериями должна обладать компания, чтобы вы в нее вошли?

Р. К: В первую очередь, это привлекательность сектора для внешних покупателей. Второй момент — это показатели предприятия, прибыльность, место для развития на рынке и возможность договориться с собственниками относительно дальнейшей продажи контрольного пакета.

BG: Опишите ваши ожидания от проектов при вхождении в них.

Р. К: Мы хотим иметь потенциал капитализации до \$100 млн в течение четырех-пяти лет.

BG: Какие рынки могут заинтересовать ваш фонд?

Р. К: Это, в первую очередь, потребительский рынок. Здесь есть 140 млн достаточно платежеспособных потребителей. Кроме этого, сектор услуг, который по определению нацелен на местный рынок. Частично медийный сектор, а также компании с рынка телекоммуникационных услуг, которые интересны иностранным инвесторам. Да и в России есть крупные холдинги, которые хотят увеличить долю на том или ином сегменте телекоммуникационного рынка.

BG: Есть ли рынки, на которые Quadriga Capital никогда не пошла бы?

Г. Г: Есть рынки, которые объективно закрыты для фондов прямых инвестиций. Сырьевой сектор требует инвестиций в сотни миллионов или миллиарды долларов. Мы не можем пойти на этот рынок хотя бы из-за объема наших фондов. Есть закрытые для нас отрасли, где существенную роль играет государство. У нас был один из проектов, связанный с производством стройматериалов и использованием их в строительстве дорог. Ключевым покупателем этих товаров являются госструктуры, из-за чего не все регулируется рыночными механизмами.

BG: Помимо очевидной доходности на рынке прямых инвестиций, приходится иметь дело и с высоким уровнем рисков. У каждого фонда есть удачные и неудачные проекты. Расскажите для начала о неудачных инвестициях. Наверное, в первую очередь это компании, которые сейчас испытывают большие трудности?

Г. Г: Говорить об удачности или неудачности инвестиций можно только после завершения всего процесса. Я говорю в данном случае о конечном финансовом результате, полученном после «выхода» из компании. Действительно, финансовый и экономический кризис не мог не отразиться на компаниях портфеля. Мы со своей стороны разработали ряд мероприятий, направленных

на их поддержку в этот период. Надеемся, что принимаемые совместно с нашими партнерами и менеджментом компаний меры будут способствовать более «безболезненному» завершению этого периода. В ряде случаев принимаемые меры уже дали положительные результаты. С другой стороны, и об этом тоже стоит говорить, гораздо хуже, когда мы сталкиваемся с некорректным поведением наших партнеров по бизнесу. Когда речь заходит о невыполнении ранее взятых на себя обязательств, предоставлении некорректной информации, грубо говоря, об обмане. С этим нам также довелось столкнуться. Однако в рамках данного интервью об этом более подробно мы рассказать пока не готовы.

BG: Что вы делаете в таком случае?

Р. К: В первую очередь, это исполнение санкций, прописанных в наших контрактах. Как правило, это инвестиционный договор, договор между акционерами. С другой стороны, мы понимаем, что если развился открытый конфликт, то вернуться к нормальному диалогу будет сложно. Это уже вопрос принципа, если партнер обманул тебя один раз, скорее всего, он обманет и второй раз. Приходится сотрудничать с правоохранительными органами, хотя российская система законодательства и правоохранительных органов работает далеко не всегда. Законодательная система в России достаточно развита. Главное — исполнение этих законов.

BG: А какие проекты вы можете назвать самыми успешными?

Р. К: Можно назвать «Нижфарм». Мы вышли из этого проекта с очень хорошей прибылью, завод стал одним из лидеров своей отрасли, успешно была сформирована и команда топ-менеджеров. И, если хотите, мы испытываем чувство удовлетворения перед обществом, потому что помогли развить значимый проект по производству российских медикаментов.

Среди действующих проектов Quadriga Capital Russia есть компании, оборот которых с момента нашего вхождения в капитал увеличился более чем в 10 раз, примерно настолько же выросла и прибыль. Можно вспомнить сеть магазинов бытовой химии и товаров для дома «Улыбка радуги», которая входит в ТД «Эра». Когда мы стали акционерами «Эры», она была простым дистрибутором. Вместе с менеджментом компании мы разработали концепцию развития сети магазинов, и она работает, несмотря на сложные времена.

BG: Насколько принципиально для вашего фонда участвовать в управлении проектами?

Г. Г: Обычно фонд покупает миноритарные пакеты акций и участвует в управлении компаниями через совет директоров. Вместе с тем это не означает, что мы ограничиваемся только этим. Работа с компанией и ее менеджментом строится в зависимости от конкретной ситуации и задач, стоящих перед компанией. ■

ИНВЕСТОРАМ ДОСТУПНА МАШИНА ВРЕМЕНИ

НАЗАД ФОНДОВЫЙ РЫНОК, СЛОВНО МАШИНА ВРЕМЕНИ, ВЕРНУЛ ВСЕХ ИНВЕСТОРОВ В СЕНТЯБРЬ 2003 ГОДА, КОГДА ИНДЕКС ММВБ ВПЕРВЫЕ ДОСТИГ УРОВНЯ В 500 ПУНКТОВ. ТОГДА ЕМУ ПРЕДСТОЯЛО ЕЩЕ 2,5 ГОДА ВОСХОЖДЕНИЯ К ОТМЕТКЕ 1 300 ПУНКТОВ В НАЧАЛЕ 2006 ГОДА. ВО ВТОРОЙ РАЗ РЫНОК ПРЕОДОЛЕЛ ЭТОТ ПУТЬ ОТ ДНА КРИЗИСА ДО НЫНЕШНИХ ВЫСОТ УСКОРЕННЫМИ ТЕМПАМИ — ЗА ГОД. АЛЕКСАНДРА АЛЕКСЕЕВА

ВВЕРХ ИЛИ ВНИЗ? С одной стороны, фондовый рынок как наиболее мобильный индикатор настроений отражает расчет трейдеров на быстрое восстановление экономики. С другой стороны, быстрый рост ценных бумаг вызывает у инвесторов желание зафиксировать прибыль, продав активы, а, соответственно, вызывает волну продаж и снижение котировок. Аналитики разделились на оптимистов и пессимистов. Если первые считают неизбежным продолжение роста ценных бумаг, то вторые ожидают скорой коррекции вниз. «Сейчас рынок, по-моему, чрезмерно оптимистичен, — уверен независимый трейдер Юрий Ичкитидзе. — В случае актуализации проблем в США и снижения нефти — моментально уйдем ниже 800 пунктов по RTS. Потенциал падения есть, а вот про значительный рост я бы опасался говорить. В США рост безработицы, слабое состояние потребительского сектора и рост риска дефолтов продолжают. Все ведущие экономисты уже заявляли о сохранении трудностей, которых в остальных странах не наблюдается. На рынках мы видим тенденцию к росту золота и евро — падение доллара. Все это есть отражение проблем в США».

ЗАЛИЛИ ДЕНЬГАМИ Ряд экономистов при анализе нынешнего кризиса проводят параллель с Великой депрессией. Тогда график индекса Доу-Джонса нарисовал «W». Сейчас перечень компаний, входящих в этот индекс, почти полностью изменился. Тем не менее спор о том, будет ли еще один провал в экономике перед восстановлением, актуален и сегодня. Аспектом против «второго дна» является огромная денежная поддержка мировой экономики, которую буквально залили деньгами. «Если посмотреть на графики американских фондовых индексов, то уже можно говорить о V-образном восстановлении, — считает Максим Шеин, начальник аналитического отдела ФГ БКС. — Не думаю, что сейчас возможна сильная коррекция. В мире напечатано много необеспеченных денег, которые будут гнать котировки вверх до тех пор, пока реальная экономика не станет более интересной по параметрам риск/доходность».

«Первая буква „V“ реализуется почти всегда, так как острая стадия любого кризиса основана на панике, и глобальные продажи продавливают рынки слишком низко, — говорит Всеволод Лобов, руководитель аналитической службы ИК „ДоходЪ“. — Дальнейшее развитие событий является в достаточной степени индивидуальным. В нашем случае, вероятно, второй буквой будет растянутая во времени „U“. Долгожданная коррекция может начаться еще до нового года. В ее основе будет факт, что платежеспособный спрос в США не будет расти еще достаточно долго. Постепенное снижение мирового спроса на протяжении еще полутора-двух лет будет сопровождаться снижением производительности труда и доходов населения, после чего



АНАЛИТИКИ РАЗДЕЛИЛИСЬ НА ОПТИМИСТОВ И ПЕССИМИСТОВ. ЕСЛИ ПЕРВЫЕ СЧИТАЮТ НЕИЗБЕЖНЫМ ПРОДОЛЖЕНИЕ РОСТА ЦЕННЫХ БУМАГ, ТО ВТОРЫЕ ОЖИДАЮТ СКОРОЙ КОРРЕКЦИИ ВНИЗ

начнется оживление за счет роста внутреннего спроса в Китае. Примерно так и будет выглядеть „вторая волна кризиса“».

ОТЫГРАЛИСЬ КОЛЛЕКТИВНО Ряд управляющих компаний начал рапортовать о том, что кризис для их пайщиков закончился: стоимость паев ПИФов под их управлением вернулась к докризисным показателям. Из 276 открытых фондов акций и смешанных инвестиций 25 фондов демонстрируют доходность больше нуля за последние два года. Фонды облигаций проявили себя в кризис значительно устойчивее. Больше половины фондов, существующих дольше двух лет, показывают положительную доходность за это время. Правда, лишь немногие из них обогнали доходность банковского депозита. Все фонды на этом промежутке показывают отрицательные результаты.

«С конца 2008 года мы активно подбирали бумаги энергетического, телекоммуникационного и потребительских секторов, весной 2008 года — бумаги банковского сектора и акции российских девелоперов, затем акции российского автопрома. В настоящее время в портфелях сложно выделить те или иные отрасли, мы постепенно фиксируем часть позиций с целью сохранения полученной для инвесторов прибыли. Мы по-прежнему верим в акции российской энергетики и телекоммуникаций, в фундаментальный анализ и наш инвестиционный подход», — прокомментировал Дмитрий Аксенов, заместитель генерального директора по рынку ценных бумаг УК «Энергокапитал», два фонда под управлением которой уже превысили докризисные уровни по цене паев.

ЧТО КУПИТЬ По словам профессиональных трейдеров, идея «покупай, потому что дешево» на данный момент уже себя исчерпывает, и наступает период поиска активов высокого качества. Повышенным спросом в ближайшее время будут пользоваться отрас-

ли и компании, за которыми есть фундаментальная основа.

«Полагаю, прежде всего, что спрос, в том числе реальный, на сырьевом сегменте в ближайшие годы останется высоким, — говорит главный экономист УК „Финам менеджмент“ Александр Осин. — Поддержку ценам на сырье сейчас оказывают как монетарные факторы, так и возможность реализации сценария дефицита ресурсов на мировом рынке уже в ближайшие годы. С другой стороны, в среднесрочном периоде сохранится активная финансовая централизованная поддержка проектов, связанных с развитием инфраструктуры, с электроэнергетикой, с высокими технологиями, в том числе — в области связи, и с социальной сферой».

На облигационном рынке завершилась лавина дефолтов, доходности практически пришли в соответствие с вероятностью исполнения эмитентом обязательств, купить качественный выпуск с высокой доходностью стало практически невозможно. «Принимая во внимание потенциал снижения ставок РЕПО ЦБ РФ, можно ожидать сокращения доходности государственных рублевых обязательств с нынешнего уровня 10,5–11,5 процентов до 8,5–9,5 к началу 2010 года. Соответственно, мы прогнозируем заметное падение доходности рублевых инструментов первоклассных заемщиков с 11–13,5 процентов в настоящее время до 9–11», — комментирует Александр Строгалев, директор ЗАО «УК „Адекта“». Поскольку сокращение доходности подразумевает рост котировок облигаций, то инвесторы могут получить доход, покупая облигации с дальними сроками погашения: длинные бумаги наиболее волатильны и могут принести наибольшую прибыль. Аналитики ЗАО «УК „Адекта“» рекомендуют приобретать «длинные» облигации качественных заемщиков, таких как «Северсталь», Газпром, РЖД, Москва, Самарская область. УК «Финам менеджмент» в числе облигационных выпусков называет выпуски РЖД-06, Моск-

ва-41, Коллерс-2, ВБД-3, МТС-3, Москва-38 и рекомендует отдать предпочтение рублевым облигациям вместо валютных.

ПРИЧИНЫ ДВИЖЕНИЯ Основными внутренними факторами, двигающими долговую рынок, являются укрепление рубля и большой запас денег в банковской системе. «В настоящее время поддержку позитивным рыночным настроениям оказывает ряд факторов, — объясняет Александр Строгалев. — Во-первых, стабильность российского валютного рынка: рубль вновь укрепляется на фоне восстановления цен на сырьевые товары и ослабления доллара на мировых валютных рынках. Во-вторых, высокая ликвидность российских коммерческих банков, которые активно конвертируют свои долларовые резервы в рубли. В-третьих, благоприятная политика ЦБ РФ в области процентных ставок: регулятор выразил намерение продолжить цикл снижения ставок в 2009–2010 годах. В-четвертых, хороший прогноз в отношении ликвидности — банковская система не будет страдать от недостатка рублевых ресурсов на фоне увеличения расходов бюджета к концу года, а также ожидаемого дальнейшего закрытия длинных позиций банков и населения по доллару. В-пятых, рост активности нерезидентов».

На рынок акций, кроме внутренних, сильно влияют и внешние факторы. «Естественно, российский рынок в ближайшей перспективе будет зависеть от цен на нефть. Основанием для ускорения роста станет преодоление нефтяными ценами уровня \$75,2 за баррель WTI», — уверен Константин Ермоленко, директор департамента инвестиционного моделирования ЗАО ИК «Энергокапитал».

ПРЕДПОЧТЕНИЯ КЛИЕНТОВ Представители инвестиционных групп и холдингов отмечают переключение внимания клиентов к самостоятельному управлению своим портфелем путем открытия брокерского счета. Фондовый рынок, несмотря на недавнее сильное падение, по-прежнему продолжает быть способом сбережения средств. «Клиенты продолжают инвестировать в инструменты фондового рынка более рискованную часть своих активов, — подтверждает Андрей Звездочкин, руководитель управления „Персональные инвестиции и финансы“ ГК „Тройка Диалог“. — В этом смысле принципиальных изменений за прошедший год не произошло. При этом популярными идеями этого года были еврооблигации и облигации российских эмитентов, а также продукты с защитой капитала (Troika Index Bonds). Из 760 млн долларов, которые частные клиенты Тройки инвестировали за последние 12 месяцев, — 30% пришлось на счета интернет-трейдинга. Клиенты используют online брокерский счет для более активных торговых операций. Около 60% средств клиентов было инвестировано на счета индивидуального брокерского обслуживания (ИБО). ■

S.T. Dupont

PARIS

MAÎTRE ORFÈVRE, LAQUEUR & MALLETIER DEPUIS 1872



Санкт-Петербург
Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90
ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20 т. (812) 312-09-21
П.С. Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66



П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85
Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76
www.imperial-ltd.ru