

Объем кредитного портфеля корпоративным клиентам банков Северо-Запада в 2009 году практически не изменился. При этом просроченная задолженность по кредитам юридическим лицам выросла в 11 раз. Сейчас в корпоративном секторе происходит увеличение кредитования, что говорит о «разморозке» планов развития. Банки уверяют, что смягчили условия кредитования для компаний и прогнозируют рост кредитования в текущем году на 15–20%.

Глобальное потепление

прогнозируют банкиры на рынке корпоративного кредитования

тенденции

Согласно данным ЦБ РФ, объем кредитов, выданных компаниям в 2009 году по Северо-Западу, увеличился совсем незначительно: с 1,577 млрд рублей до 1,579 млрд рублей. В частности, объем кредитов, выдаваемых в валюте, вырос на 14% до 341 млн рублей, тогда как в рублях объем кредитов сократился на 1,6% до 1,23 млрд рублей. Между тем, несмотря на небольшой прирост кредитов, просроченная задолженность по ним выросла с начала прошлого года более чем в 11 раз до 171,184 млрд рублей. Так, с начала прошлого года просроченная задолженность выросла с 0,9% до 10,8% от кредитного портфеля.

«ЦБ РФ лишь озвучил цифры, о которых все финансовое сообщество говорило с середины лета 2009 года. Эти цифры нашли отражение в среднесрочных планах большинства банков: именно их ожиданием объясняется чрезвычайная консервативная политика банков в области резервирования», — полагает Александр Игнатюк, аналитик ЗАО ИК «Энергокапитал». Мария Кальварская, начальник отдела анализа рынка акций инвестбанка «КИТ Финанс» уверена, что в 2010 году рынок кредитования будет именно развиваться. «Подход основной массы банков к новому кредитованию останется достаточно консервативным, тем более со сни-



Несмотря на все еще высокие ставки по кредитам для юрлиц, компании выстроились в очередь за заемными средствами фото дмитрия левбедева

жением процентных ставок и уменьшением стоимости риска, принимаемого на себя банками, выдача новых кредитов едва ли существенно упростится», — считает аналитик.

Между тем Руслан Беляев, управляющий петербургским филиалом ЗАО КБ «Сити-банк», считает, что сейчас в корпоративном секторе происходит увеличение кредитования. «Это свидетельство того, что компании начали размораживать свои

планы развития. Причина тому — более оптимистичный взгляд корпоративного сектора на перспективы возврата к экономическому росту», — говорит он. Заместитель генерального директора — председателя правления Энергомашбанка по развитию Ольга Щербакова считает, что с конца 2009 года у банков наблюдается рост ликвидности, что привело к образованию свободных ресурсов. «Учитывая состояние фондового рынка, банки

вынуждены делать ставку на одно из основных доходно-приносящих направлений — кредитование реального сектора. Основным источником кредитных ресурсов по-прежнему остаются пассивы, сформированные за счет средств во вкладах и депозитах», — говорит она.

Банки уверяют, что никаких ограничений по отраслям сейчас нет. Так, по словам представителей банка «Санкт-Петербург», банк продолжает работать «со всеми отраслями

без исключения и никаких ограничений в связи с этим не устанавливал». «Взяв курс на смягчение требований, предъявляемых к клиентам, в частности, это коснулось уже залогов. В последнее время более активно кредитное учреждение работает с предприятиями судостроительной отрасли и машиностроения», — говорят в банке. Руководитель дирекции бизнес-развития и координации банка «ВТБ Северо-Запад» Елена Зулина уверена, что по сравнению с концом 2009 года структура отраслей, привлекаемых с точки зрения кредитования, практически не изменилась. «Банк активно кредитует электроэнергетику, торговлю, газовую промышленность, ВПК, пищевую промышленность. В достаточно больших объемах кредитуются инфраструктурное строительство», — говорит она.

«Мы не отдаем предпочтения какой-либо отрасли и готовы предоставить кредит заемщику из любой сферы бизнеса на приемлемых условиях срочности, возвратности и платности», — рассуждает Константин Яковлев, заместитель генерального директора инвестбанка «КИТ Финанс». Управляющий петербургским филиалом Национального резервного банка Сергей Ильченко говорит, что для банка ключевыми клиентами являются промышленные и коммерческие предприятия крупного и среднего бизнеса. «Не столько важна отрасль,

сколько устойчивое положение самого заемщика и его бизнеса», — говорит он. Вице-президент МБСП Максуд Купров уверяет, что отраслевая структура кредитного портфеля МБСП со второго полугодия 2009 года значительно не изменилась. «Как и ранее, мы больше работаем с предприятиями оборонной промышленности, энергостроительными компаниями, организациями госсектора, а также теми строительными компаниями, которые работают по госпрограммам», — рассказывает банкир.

Структура корпоративного портфеля «Ситибанка» отражает приоритетные отрасли экономики Санкт-Петербурга и Северо-Запада. Это прежде всего автомобильный сектор, индустриальное производство, а также целлюлозно-бумажная промышленность. В портфеле также есть предприятия пищевой промышленности и торговли, телеком. В этих отраслях были сосредоточены основные инвестиции и наблюдался значительный рост в годы, предшествовавшие кризису.

Между тем сейчас, несмотря на стабилизацию на рынке, о которой заявляют банкиры, тема урегулирования проблемных кредитов остается весьма актуальной для банков. Большинство банков не оставляют на потом работу с просрочками. «Как только у клиента появляются проблемы с погашением кредита, с ним сразу начинается

работа по реструктуризации его задолженности. Мы стараемся находить компромиссы и не заинтересованы в банкротстве клиентов — это чрезвычайная мера», — уверяет господин Купров. Александр Крупкин, управляющий петербургским филиалом ОАО «ТрансКредитБанк» уверяет, что очень важно, чтобы банк ежедневно и целенаправленно работал по мониторингу текущей финансово-хозяйственной деятельности клиента. «Мы заранее видим возможные проблемы клиента и совместно с ним заблаговременно предпринимаем необходимые действия для их минимизации», — говорит он. Ольга Веселова, аналитик компании «Тройка Диалог», считает, что сейчас с проблемой просроченных платежей и залогов работают банковские департаменты управления залогами, а ряд банков создает специализированные структуры. При этом не исключено, что ряд этих структур будет работать не только с головным, но и со сторонними банками, позволяя другим игрокам рынка прибегать к аутсорсингу.

«Банки начинают судиться с заемщиком только в случае грубого нарушения условий кредитного договора и отсутствия перспектив по погашению займа. Если заемщик не возвращает кредит, он фактически не исполняет условия заключенного с банком договора.

(Окончание на стр. 14)

14

страница

Реклама денег

Как банкиры продвигают финансовые услуги во время кризиса ликвидности



15

страница

Деньги на инновации

Банкиры инвестировать не торопятся



16

страница

Акции на продажу

Российские компании задумались об IPO в 2010 году

www.montblanc.com

www.unicef.org

Montblanc®

Товар сертифицирован

ПОДПИСЬ ВО ИМЯ ДОБРА

Возможность читать и писать — одно из основных прав человека и самое важное наследие для будущих поколений. Оно необходимо как для развития личности, так и для развития общества в целом, и помогает проложить дорогу к успеху и самостоятельной жизни. Глубоко преданная идее культуры письма, компания Montblanc в третий раз выступает партнером ЮНИСЕФ.

С 2004 года для поддержки мировых образовательных программ ЮНИСЕФ было собрано более 1 миллиона долларов США. В этом году Montblanc также передаст часть средств, полученных от продажи Montblanc Meisterstück Signature for Good Special Edition в фонд ЮНИСЕФ. Общая цель кампании — собрать, как минимум, 1,5 миллиона долларов США.

Пишущие инструменты Meisterstück Signature for Good были изготовлены вручную нашими мастерами в лучших традициях, сохраняемых с 1924 года. Голубой сапфир на позолоченном кольце клипа и перо, как и каждое перо, произведенное Montblanc, изготавливается в 35 этапов: оно вытачивается, полируется и тестируется вручную.

MONTBLANC. ИСТОРИЯ, КОТОРУЮ СТОИТ РАССКАЗАТЬ

MONTBLANC

unicef

БУТИКИ MONTBLANC | САНКТ-ПЕТЕРБУРГ | НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, 20 | (812) 312-92-22

банк

Глобальное потепление

тенденции

(Окончание. Начало на стр. 13)

Арбитражная практика показывает, что в этом случае позиция должника бесперспективна. Шансы заемщиков повышаются, если банк менял условия кредитного договора после его подписания. В этом случае суд будет смотреть, имел ли банк на это основания», — полагает управляющий партнер юридической фирмы «Дювернуа Лигал» Егор Носков. По его словам, в большинстве случаев в делах о непогашенных кредитах суды встают на сторону банков.

Перспективы банкирам кажутся довольно ясными. Господин Купров считает, что ставки по кредитам уже значительно снизились в целом по рынку и будут снижаться еще какое-то время. Средние ставки на рынке сейчас составляют 12–12,5% годовых по банкам первой десятки и 15–16% по банкам второго эшелона, что было практически невозможно во время кризиса, полагает он. «Предложения кредитов со стороны банков будут расти. У многих российских банков ощущается избыток ликвидности, ставки падают, при этом растет привлекательность кредитов для бизнеса. Поэтому кредитный рынок начинает расти в объемах, и это продолжится, если ничего негативного не произойдет в экономике», — считает господин Купров. «В 2010 году рынок корпоративного кредитования будет увеличиваться, но при этом мы не ожидаем серьезного снижения ставок и упрощения процедуры выдачи кредитов», — говорит господин Яковлев. Госпожа Зулина уверена, ставки в 2010 году будут в среднем на 2,5–3% ниже ставок 2009 года. «Конкурентная борьба за качественного клиента между банками в этом году будет только усиливаться, в связи с этим они будут уделять внимание качеству оказываемых услуг, в том числе смягчать

ограничения в кредитной политике, — рассуждает она. — Сроки кредитования будут постепенно удлиняться, а ставки снижаться. В случае позитивного развития экономики предприятия начнут восстанавливаться, размораживать свои проекты и им потребуются ресурсы уже на более длительные сроки».

По словам господина Ильченко, как только финансовые рынки станут стабильнее и деньги станут дешевле, потребительский спрос на продукцию компаний вырастет, станут и более привлекательными условия кредитования. «Кризисные экономические явления, имевшие место в 2009 году, существенно повлияли на оценку бизнес-рисков корпоративных клиентов. Наиболее вероятный темп прироста рынка корпоративного кредитования — 10 процентов за 2010 год», — говорят в пресс-службе Северо-Западного банка Сбербанка России. Рынок банковского кредитования в 2010 году продолжит активно развиваться, что связано не только с избыточной ликвидностью банков, но и с наличием свободных средств, полагает господин Крупкин. В настоящее время сформировался повышенный спрос предприятий различных отраслей народного хозяйства на кредитные средства, связанный с изношенностью основных фондов, потребностью в их замене и отсутствием собственных средств для реализации долгосрочных проектов развития. Федор Зобнев, начальник коммерческого управления банка БФА, уверен, что значительного всплеска в абсолютных показателях не произойдет до тех пор, пока не произойдет существенного роста в экономике. Но активность будет достаточно высокой и будет связана как с «переделом» рынка и борьбой за привлечение крупных клиентов, так и с реструктуризацией текущих ссуд, резюмирует он.

АНАСТАСИЯ ИВАНОВА



удобство вознаграждения

Зарплатные проекты

РОСБАНК с 15.03. 2010 по 15.04.2010 проводит АКЦИЮ ПО ОТКРЫТИЮ ЗАРПЛАТНЫХ ПРОЕКТОВ*

При подписании договора о перечислении заработной платы на счета сотрудников компании/организации:

- Комиссия за перечисление на счета: 0% от суммы перечисления;
- Комиссия за открытие счета: 0 рублей за один счет.
- Комиссия за выпуск/перевыпуск карт: не взимается.
- Комиссия за обслуживание карт: не взимается.
- Комиссия за снятие наличных денежных средств: не взимается (в банкоматах РОСБАНКА и банков-партнеров).
- Льготы при получении дополнительных банковских услуг (авовердрафт, потребительские кредиты, ипотека, автокредиты и пр.).
- Начисление процентов на остаток денежных средств на счете, ежемесячно: ставка 0,1% - 5,0% годовых в рублях (в зависимости от суммы остатка).
- Тип карт: Visa Electron, Maestro, Classic / MasterCard (для сотрудников) и Gold (для Руководства);

*Воспользоваться специальными условиями могут компании с численностью персонала от 50 человек и годовой выручкой не менее 360 млн. рублей, в т.ч. бюджетные организации.

(812) 718-75-47
www.rosbank.ru

РОСБАНК

ОАО АКБ «РОСБАНК». На правах рекламы.
Генеральная лицензия № 2272 от 27.01.03

Реклама денег

Как банкиры продвигают финансовые услуги во время кризиса ликвидности

маркетинг

В докризисное время рынок рекламы финансовых услуг являлся одним из самых емких — по величине рекламных бюджетов банки уступали разве что крупным производителям продуктов питания, косметических и гигиенических средств. Впрочем, кризис заставил большинство банковских рекламодателей сократить свои бюджеты. То, как изменился рынок рекламы банков, выясняла корреспондент «Ъ-Банк» **Яна Карпова**.

В 2009 году доходы петербургских СМИ существенно сократились в связи со снижением объемов размещения рекламы одних из главных рекламодателей — банков. По данным TNS Media Intelligence, наибольшее сокращение коснулось радио, где объем размещения рекламы финансовых услуг упал на 62%. Также существенно сократились объемы размещения в прессе — снижение составило 48,5%, а вот в сегменте наружной рекламы наблюдался рост — на 14,3%. Что касается сегмента телерекламы, объемы размещения сократились на 14,6%. Однако в структуре затрат на рекламу доля телевидения выросла с 56,3% в 2008 году до 66,1% в 2009 году

Будущее за интернетом
Впрочем, сами рекламодатели отмечают еще один привлекательный канал для размещения рекламы — интернет. «В Москве и Санкт-Петербурге интернет приобретает все большую популярность, — отмечает Андрей Пименов, руководитель офиса Городского ипотечного банка в Санкт-Петербурге. — Причина этому — постоянно увеличивающееся число пользователей и относительно невысокая стоимость размещения». Заместитель председателя правления банка «ВТБ Северо-Запад» Юрий Левченко также добавляет, что увеличение внимания к интернету, а также к социальным сетям становится общим трендом. «В прессе мы по-прежнему размещаемся в ведущих деловых СМИ региона. При этом мы стали еще более активно сотрудничать не только с печатными СМИ, но и с их версиями в интернете, а также специализированными деловыми порталами», — отмечает он. «В новых условиях мы в первую очередь использовали принцип „максимальный охват = минимальная стоимость контакта“, — рассказывает Елена Соина, начальник управления по развитию бренда департамента маркетинга ОАО „КИТ Финанс Инвестиционный банк“. — Поэтому около 40 процентов бюджета было израсходовано на рекламу в интернете. Печатные СМИ использовались, как правило, только на региональном уровне для поддержания эффекта присутствия в отдаленно взятом городе. А вот от телевидения мы приняли решение полностью отказаться из-за отсутствия возможности четкого таргетинга целевых групп и высокой стоимости эфирного времени». Также, отмечает директор по рекламе банка «Санкт-Петербург» Лидия Точилина, в текущем году банк намерен изменить долю для тех или иных каналов размещения рекламы: «Мы постепенно увеличиваем объем интернет-рекламы и уменьшаем количество модулей в печатных СМИ».

Дисконтные настроения
Если говорить о рекламном рынке в целом, сокращение затрат рекламодателей произошло во всех медиа. Так, по данным TNS Media Intelligence, в сегменте «наружки» в 2009 году наблюдался наибольший отток бюджетов рекламодателей: минус 37,2% по сравнению с 2008 годом. Вслед за ней идет пресса, где снижение затрат составило 22,1% по сравнению с прошлым годом. Телевидение и радио «потеряли» 18,9% и 8,9% соответственно. «Размер скидок как в СМИ, так и в любом рекламном агентстве зависит от объема сотрудничества, его продолжительности, а также от многих других факторов, — говорит Юрий Левченко. — В начале прошлого года, когда последствия кризиса были особенно ощутимы, на рекламном рынке, отмечал заметный рекламный демпинг. Однако к третьему кварталу 2009 года ситуация с рекламными расценками вы-



Рекламодатели надеются в 2010 году если не на увеличение затрат на рекламу, так хотя бы на сохранение объема на уровне 2009 года ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

ровнялась и стала стабильной: с рынка ушло неконкурентное предложение, а качественный продукт, в том числе и рекламный, всегда найдет своего потребителя». По словам Елены Соиной, в 2009 году бюджет на продвижение услуг «КИТ Финанс Инвестиционный банк» сократился в два раза. «На повышение эффективности расходования рекламных средств повлияли долгосрочные партнерские отношения с крупнейшими изданиями, медиабайерами и сетевыми медийными агентствами, — говорит она. — Что касается последствий кризиса, то в регионах в конце 2008 и в 2009 году многие владельцы печатных СМИ и поверностей для наружной рекламы столкнулись с колоссальным сокращением числа рекламодателей. Это позволило нам получить наиболее выгодные условия для размещения рекламы и реализации спецпроектов». По ее словам, если в 2007–2008 году долгосрочные контракты и большие объемы рекламы позволяли получить скидки до 60%, то в 2009 при снижении объемов скидки достигли 75–85%. С ней согласна Лидия Точилина из банка «Санкт-Петербург», которая, впрочем, отмечает, что, когда в конце 2009 года экономические настроения изменились и многие поверили в окончание рецессии, рекламные расценки и скидки вернулись на докризисный уровень. Сейчас, по ее словам, без учета пакетных предложений и заблаговременной брони конкретных адресов и времени, скидки могут составлять 20% у операторов наружной рекламы и 30% — дисконт за размещение в радиоэфире и печатных СМИ. Впрочем, Андрей Пименов отмечает, что, бронируя позиции для «наружки», банк столкнулся с тем, что большинство «хороших» мест было занято еще за 2–3 месяца. «Так что об ощутимых скидках на этот носитель не было и речи», — заключил он.

ТОП-10
В TNS Media Intelligence также подсчитали, кто в 2009 году в

Петербурге стал крупнейшим рекламодателем в категории «финансовые услуги». Так, в ТОП-10 вошли: Visa International, доля которой в общих затратах на рекламу финансовых услуг составила в 2009 году 24,8%, (16,9% в 2008 году). Вслед за ней идет Mastercard Worldwide (16% в 2009 году и 11,9% в 2008 году), Citibank (13,7% в 2009 году и 4,3% в 2008 году), Raiffeisen (5,5% в 2009 году и 3,1% в 2008 году), Сбербанк России (4,9% и 2,7% соответственно), банк «Санкт-Петербург» (2,3% и 2% соответственно) и др.

Примечательно, что банку «Санкт-Петербург» при общем сокращении рекламного бюджета на 30% за счет сворачивания программ по продвижению ипотеки и автокредитования удалось занять шестую строчку рейтинга. «Оценивая продвижение различных банковских продуктов, можно утверждать, что наиболее популярными

— и как предмет рекламы, и как потребительское предпочтение — остаются вклады», — говорит Лидия Точилина. По ее словам, количество вкладов, открываемых петербуржцами в банке «Санкт-Петербург», составляет примерно 50 тысяч за квартал. «Эта закономерность понятна: вклады — самый массовый и „понятный“ розничный продукт, имеющий наиболее многочисленную целевую аудиторию», — заключила она.

Примечательно, что первые позиции в рейтинге занимают банки, ориентированные на физических лиц. В то время как банки, специализирующиеся на корпоративном банкинге, в ТОП-10 фактически не представлены. «Средний и крупный бизнес — это очень узкая аудитория, для коммуникации с которой не нужно вкладывать серьезные средства в рекламу, — отмечает начальник департамента

корпоративной клиентуры Международного банка Санкт-Петербурга (МБСП) Вячеслав Пирогов. — Для продвижения нашего банка гораздо эффективнее прямая работа с потенциальными клиентами, а также рекомендации действующих клиентов».

Бюджетное будущее

Пока четких прогнозов по рынку рекламы финансовых услуг в 2010 году аналитики дать не могут. Впрочем, сами рекламодатели надеются, если не на увеличение затрат на рекламу, так хотя бы на сохранение объема на уровне 2009 года. «Объем планируемой рекламы будет зависеть от степени потребности в ней, — говорит Андрей Пименов.

— Пока мы отмечаем высокий спрос на ипотечные продукты, реализуемые банком по стандартам АИЖК. Достаточно высоким сохраняется и спрос на услуги расчетного центра, сейфовых ячеек в связи с заметной активизацией рынка недвижимости и увеличением количества сделок (как ипотечных, так и без привлечения кредита)». «В 2010 году банк „Санкт-Петербург“ планирует вернуть на рынок кредитные продукты, что повлечет за собой увеличение рекламных бюджетов, — делится Лидия Точилина. — Продвижение депозитной линейки банка будет поддерживаться в запланированном объеме, не уменьшившимся во время кризиса».

ТрансКредитБанк
Генеральная лицензия Банка России №2142

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»

Надежность

Профессионализм

Государственный масштаб

- Крупнейший акционер - ОАО «Российские железные дороги» (100% государственная компания)
- Более 2.000.000 частных и 50.000 корпоративных клиентов
- 300 офисов и более 2000 банкоматов по всей России

Предоставляет полный комплекс банковских услуг

КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ:

- Расчетно-кассовое обслуживание
- Кредитование
- Факторинг
- Размещение денежных средств
- Инвестиционно-банковские услуги
- Зарплатные проекты
- Эквайринг
- Комплексное обслуживание экспедиторов
- Сервис "Холдинг-Банк"
- Корпоративные банковские карты

ЧАСТНЫМ КЛИЕНТАМ:

- Кредитование
- Банковские карты международных систем
- Вклады в рублях и иностранной валюте
- Система "Интернет-Банк"
- Денежные переводы по России и всему миру

Филиал ТрансКредитБанка в г. Санкт-Петербург
Санкт-Петербург, Невский пр.1/4, лит. А, тел. (812) 703-44-30
Дополнительные офисы в г. Санкт-Петербурге
Операционные офисы в гг. Выборг, Кириши, Волхов, Великий Новгород
www.tcb.ru

банк

Деньги на инновации

Банкиры инвестировать не торопятся

тренд

Инновации в производстве, которые так активно призывает поддерживать российское правительство, являются привлекательным объектом кредитования далеко не для всех банков. Большая часть кредиторов указывает на высокие риски, связанные с неопределенными перспективами, а также низкой залоговой базой и обеспеченностью кредита новой инновационной компании. Наиболее популярными компаниями, чьи инновационные проекты банки все же кредитуют, являются компании IT, телекоммуникации и энергосбережение. Банкиры уверены, для стимулирования процесса необходимо прямое финансирование и госгарантии.

Основной и, возможно, единственной причиной нежелания кредитовать инновационные проекты в большинстве опрошенных „Ъ“ банков называют консервативную политику в области риск-менеджмента. «Мы подходим крайне аккуратно к кредитованию инновационных проектов, тщательно анализируя их перспективы. Они не являются целевым сегментом в кредитной политике, хотя реализованные проекты у нас есть», — говорит вице-президент Абсолют банка Дмитрий Киселев. — Риск кредитования подобных проектов состоит, как правило, в отсутствии уже функционирующего бизнеса, который позволяет обслуживать долг. Успешная реализация инновационных проектов зависит не только от привлекательности данной идеи, но и от многих субъективных факторов, которые учесть заранее непросто». Управляющий директор инвестбанка «КИТ Финанс» Олег Шелягов рассказывает, что «КИТ Финанс» не кредитует инновационные проекты компаний. «Такие проекты относятся к долгосрочным и высокорискованным, поэтому чаще всего их финансируют банки с государственным участием», — говорит он. Впрочем, в банке «Санкт-Петербург» считают, что риски при кредитовании инновационных проектов ничем не отличаются от рисков банков при обычном кредитовании. «Объявленные правительством России меры по поддержке реального сектора экономики, в том числе государственные гарантии по кредитам, выдаваемым на инвестиционные цели, призваны значительно снизить риски банков», — говорят в кредитном учреждении.

По мнению Дмитрия Киселева, кредит — вполне актуальный инструмент для инновационных проектов, но использовать его в полном объеме могут банки, специализирующиеся на предоставлении данного финансирования. «Как правило, речь в таких случаях идет о банках с государственным участием, действующих в рамках госпрограмм по развитию данного сегмента бизнеса», — говорит он. — Кредитование данного сегмента частными банками затруднено в силу того, что при венчурных рисках ставка по кредиту будет достаточно высокой». По словам же первого заместителя председателя комитета экономиче-

ского развития, промышленной политики и торговли Сергея Фивейского, государственные банки подходят к оценке заемщиков более консервативно и жестко, чем коммерческие. «Только частные банки могут быть гибкими в своих внутренних регламентах и предоставить инвестиционный кредит интересному с их точки зрения проекту», — считает он.

Идеи есть, денег нет

«Эффективность использования кредитования определено зависит от типа инновационного проекта. Если это start-up, то, во-первых, скорее всего у него не будет в кратко- и среднесрочной перспективе достаточного денежного потока для обслуживания долга. Во-вторых, в большинстве случаев основным активом подобных компаний является интеллектуальная собственность, а это ни ликвидный, ни достаточный актив для создания необходимой залоговой массы. Соответственно, банки не готовы кредитовать подобного рода проекты», — говорит старший инвестиционный менеджер «Роснано» (госкорпорация «Российская корпорация нанотехнологий», созданная для софинансирования инновационных проектов России) Руслан Саркисов. Другому обстоят дела с кредитованием инновационных проектов уже существующей компании со стабильным cash-flow. «Здесь банковский кредит может быть достаточно эффективным инструментом финансирования, так как акционеры не уменьшают свою долю в капитале, что в долгосрочной перспективе намного выгоднее», — рассуждает Руслан Старков. Сергей Фивейский говорит, что инновационные компании на стадии расширения банки кредитуют охотнее, зачастую устанавливая более высокую процентную ставку, мотивируя это высокими рисками подобной сделки.

В «Роснано» говорят, что у корпорации довольно большой процент проектов, в которых участвуют банки. И это не предел — в корпорации рассчитывают на его увеличение. В Петербурге одним из первых инновационных проектов, финансовое участие в реализации которого примут как «Роснано», так и один из крупнейших банков города — банк «Санкт-Петербург», станет проект компании «Вирриал». Корпорация и банк готовы вложить средства в производство износостойких керамических узлов для нефтяной промышленности. Из общего объема инвестиций в 1,6 млрд рублей «Роснано» инвестирует 501,5 млн рублей. ОАО «Банк „Санкт-Петербург“» готово выдать укрупненной «Вирриал» кредит в размере 540 млн рублей.

«Компания „Вирриал“ является клиентом банка „Санкт-Петербург“, а реализуемый ею проект по созданию производства износостойких изделий из наноструктурных керамических и металлокерамических материалов имеет очень важное значение с точки зрения раз-



Как правило, основным активом инновационных компаний является интеллектуальная собственность, а это ни ликвидный, ни достаточный актив для создания необходимой залоговой массы ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

вития инноваций в экономике», — говорят в пресс-службе банка „Санкт-Петербург“. — Кроме того, банк активно сотрудничает с „Российской корпорацией нанотехнологий“, поэтому в свое время однозначно принял решение об участии в этом проекте».

Для реализации другого инновационного проекта, к тому же социально значимого, планируется привлечь кредит в Северо-Западном банке Сбербанка РФ. ЗАО «Вагонмаш» намерено привлечь кредит в 1,8 млрд рублей для строительства нового производственного комплекса для выпуска электропоездов для метрополитена серии «Нева», разработкой которых с 2007 года занимается совместно с компанией «Шкода Транспортейшн» (Чехия). Общая стоимость проекта создания вагонов и строительство производственного комплекса — 3 млрд рублей.

«ЗАО „Лазерный центр“» занимается разработкой новых

инновационных технологий, связанных с применением лазеров) в 2008 году привлекло венчурные инвестиции из Венчурного фонда Санкт-Петербурга в сумме 56 млн рублей и является для банков объектом, привлекательным для кредитования. Банк ВТБ-24 кредитовал несколько раз указанную компанию на десятки миллионов рублей», — говорит Сергей Фивейский. А в проекте строительства технопарка «Ингрия», который станет одним из основных инновационных инфраструктурных проектов в Северо-Западном регионе, участвует ВЭБ, как один из системообразующих банков. По словам генерального директора технопарка «Ингрия» Ильи Толстова, менеджмент технопарка планирует продолжить привлечение банков к проекту.

Больше риск — больше доходность

По словам Дмитрия Киселева, наиболее привлекательными

отраслями и рынками, компании и продукты которых банки готовы кредитовать, являются IT-сфера и телекоммуникации. Сергей Фивейский наиболее востребованными отраслями считает также энергосбережение и внедрение инновационных разработок в консервативные традиционные технологии, позволяющие на порядок увеличить производительность. «Основной риск кредитования инновационных проектов состоит в том, что финансово-экономические показатели и маркетинговые исследования носят расчетный характер и их конечный результат неизвестен ни авторам, ни банку, который должен выступить в роли инвестора. Однако в случае правильной оценки проекта банк может получить сверхприбыль за счет успешной реализации. Таким образом, если банк правильно оценит проект и сочтет для себя риски приемлемыми, он может получить доход выше обычного. Больше риск — больше

доходность», — уверен господин Фивейский.

Между тем, по оценке Дмитрия Киселева, в России кредитование инновационных проектов на данный момент развито очень слабо. «Развитие должно идти с господдержкой — как в виде прямого финансирования, так и в виде государственных гарантий», — считает он. По словам Сергея Фивейского, для того чтобы банки активно кредитовали подобные проекты, необходимо снижать подобные риски: «Одной из мер по стимулированию подобного рода кредитов могло бы стать частичное принятие на себя этих рисков государством. Например, проведение тщательных экспертиз проекта, участие капиталом в проекте (государственно-частное партнерство, «Роснано») или предоставление государственных гарантий по кредитам (Фонд содействия кредитованию малого бизнеса)», — говорит он.

ИРИНА ВЫЧИНА

КОНТЕКСТ

Депозитные истории

Объем вкладов населения Северо-Запада вырос в 2009 году на 24% до 1,02 трлн рублей. В частности, объем депозитов физических лиц в рублях вырос на 20%, до 721,6 млрд рублей, а в валюте — на 33%, до 298,63 млрд рублей. Между тем, если в начале 2009 года население предпочитало хранить деньги в долларах и евро, то сейчас население «инвестирует в рубли». Аналитики положительно оценивают рост вкладов, учитывая достаточно консервативное поведение населения с денежными средствами. Светлана Пальнова уверена, что увеличение объема депозитов в прошлом году можно считать «хорошим приростом». «Подобная динамика отразила тенденцию 2009 года к сокращению доходов и при этом увеличению нормы сбережений», — считает она. «Поскольку в настоящее время корректируется политика ЦБ РФ на валютном рынке, а тенденции развития российской экономики неустойчивы, надежнее сбергать средства в разных валютах, диверсифицируя риски», — говорит госпожа Пальнова. Возможно, со второй половины 2010 года следует «перекладываться» в рубль. **Ольга Кривоногова**

Банки «развязывают» с заемщиками

В пятницу Минфин опубликовал на сайте проект поправок, направленных на «повышение эффективности банковского надзора за рисками, возникающими при взаимоотношениях кредитных организаций со связанными с ними лицами», в закон «О Центральном банке». Таким образом, ведомство достаточно оперативно исполнило поручение президента «о совершенствовании порядка установления аффилированности лиц в целях надзора», которое он недавно дал правительству (см. „Ъ“ от 24 февраля). Именно чрезмерное кредитование банками бизнеса собственников стало в острую фазу кризиса одной из основных причин санации или банкротства банков. Обнародованные в пятницу поправки дополняют закон «О Центральном банке» новой статьёй, которая разрешает ЦБ оценивать, относить, либо не относить заемщиков банка к категории связанных с ним лиц и ограничивать операции с такими заемщиками. При этом само понятие связанных лиц, по информации „Ъ“, будет прописано в законе «О банках и банковской деятельности» посредством изменения ст. 4 закона, которая сейчас регламентирует лишь понятия банковской группы и банковского холдинга. Предложения ЦБ по изменению этой статьи уже переданы в Минфин. **Соб. инфо**

Фонд группы Capital приобрел «префы» банка «Санкт-Петербург»

Инвестиционный фонд Emerging Markets Growth Fund (EMGF), находящийся под управлением группы Capital, в четвертом квартале 2009 года стал владельцем 4 млн 884 тыс. 400 привилегированных акций банка «Санкт-Петербург». Как говорится в отчете EMGF за 2009 год, рыночная стоимость этого пакета акций на 31 декабря 2009 года оценивалась фондом в \$14,7 млн. Общий объем инвестиций EMGF в российский рынок на конец 2009 года составил около \$700 млн. При этом, кроме акций банка «Санкт-Петербург», бумаг других российских банков в портфе-

ле фонда сейчас нет, отмечается в отчете. Ранее сообщалось, что ЦБ РФ в декабре 2009 года зарегистрировал отчет об итогах дополнительного выпуска привилегированных акций банка «Санкт-Петербург». Кредитная организация по открытой подписке разместила 6 млн 714,518 тыс. привилегированных акций по цене 88,24 рубля за одну ценную бумагу, а также 58 млн 496,482 тыс. «префов» по цене \$3,056 за акцию. Таким образом, в результате допэмиссии банк привлек 592,5 млн рублей и \$178,8 млн. Менеджменту банка «Санкт-Петербург», по данным на 18 декабря 2009 года, принадлежало 67,3% голосующих акций кредитной организации. Главе банка Александру Савельеву принадлежит 29,9% обыкновенных акций. **Интерфакс**

«НС Банк» открыл новый филиал в Петербурге

Отделение в Петербурге будет предоставлять полный спектр банковских услуг, а также осуществлять расчетно-кассовое обслуживание частных и корпоративных клиентов. Новое подразделение также будет активно работать и с юридическими лицами. **Соб. инфо**

Банковская система оказалось нерентабельной

По итогам 2009 года для банковской системы сменились главные факторы, угрожающие ее устойчивости, следует из «Обзора финансовой стабильности», опубликованного вчера на сайте ЦБ. В прошлом году наибольшее беспокойство ЦБ вызывали увеличение числа финансово нестабильных банков (за 2008 год их число выросло вдвое — до 151 банка, или 14% от системы) и зависимость российских банков от иностранных заимствований. По обоим этим показателям состояние российской банковской системы за 2009 год улучшилось. Доля банков, находящихся в плохом экономическом положении, сократилась до 11,9%, а доля иностранных займов в совокупных пассивах банков снизилась с 20,8% на 1 октября 2008 года до 13,4% на 1 января 2010 года, объем внешнего долга банков упал на 24,5%, до \$125,6 млрд, говорится в обзоре.

Однако о стабилизации финансового состояния системы говорить еще рано, признает ЦБ. В прошлом году банки стали основными получателями финансовой помощи от государства. Но все антикризисные меры — введение беззалоговых аукционов Банка России, предоставление субординированных кредитов ВЭБа, а также послабления ЦБ по начислению резервов на возможные потери по ссудам, сэкономившие банкам около 400 млрд руб. в прошлом году,— были направлены на поддержку текущей ликвидности и повышение уровня капитализации банков. **Соб. инфо**

Ипотечные решения

Все средства господдержки ипотечного кредитования — 250 млрд руб. в этом году — будут направлены на выкуп у банков кредитов на квартиры в новостройках. Программа господдержки ипотеки стартует в апреле. Под нее выделено 250 млрд рублей. Эти средства ВЭБ будет инвестировать в ипотечные облигации, которые будут выпускать банки или АИЖК (покупая кредиты у некрупных банков). Кредиты, под которые можно будет выпускать такие облигации, должны соответствовать следующим требованиям: эффективная ставка с момента регистрации залога 11% годовых, первоначальный взнос — не более 20%, максимальный размер кредита — 8 млн рублей в Москве и Санкт-Петербурге, 3 млн рублей в остальных регионах. **Соб. инфо**



От первого кредита к долгосрочному партнерству

БАНК ВТБ СЕВЕРО-ЗАПАД

Кредиты для бизнеса

www.vtb-sz.ru, (812) 329–8–329



Широкий спектр наших кредитных предложений дает Вам возможность сделать правильный выбор. С надежным партнером Вы можете быть уверены: Ваш бизнес получит поддержку для дальнейшего движения вперед.

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

банк

Увеличивая дистанцию

Банки продолжают развивать сервисы дистанционного обслуживания

банковские сервисы

Несмотря на сокращения расходов банков на клиентские сервисы, некоторые виды дистанционного банковского обслуживания в последние два года показывают сопоставимый с предкризисным периодом спрос, ежегодно увеличивающийся в среднем на 15%. Впрочем, несмотря на новинки на этом рынке, по мнению экспертов, наиболее востребованным дистанционным сервисом по-прежнему остается интернет-банкинг.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) — так называется направление развития клиентских сервисов без обязательных визитов в отделение. В это понятие традиционно входят такие сервисы, как интернет-банкинг, мобильный банкинг (от смс-оповещения до управления счетами) и банкоматы. В некоторых случаях в термин ДБО включают услуги колл-центра.

Между тем, согласно исследованиям «Петербургского колл-центра», к услугам колл-центров прибегает более половины всех банков и еще четверть обдумывает такую возможность — вплоть до рассмотрения конкретных предложений. По словам Григория Кенигфеста, генерального директора «Петербургского колл-центра», в 2008 году около 15% доходов его компании приходилось на финансовый сектор. Но в 2009 году спрос на телефонное сопровождение резко сократился, поскольку банки существенно ограничили круг лиц, с которыми они были готовы работать.

Можно было предположить, что с началом финансового кризиса начнут пользоваться популярностью такие

методы директ-маркетинга (ДМ), как обзвон клиентов или софт-коллекторство по телефону. Однако, по словам господина Кенигфеста, эти методы на российском рынке пока не распространены. В первом случае — почти нет специалистов (ДМ-аналитиков, ДМ-копирайтеров, ДМ-дизайнеров, специалистов по базам данных), и с точки зрения законодательства эта область выглядит скорее запретительно, чем ограничительно. Коллекторство по телефону, на его взгляд, тоже не вполне эффективно — заемщики воспринимают (иногда вполне обоснованно) этот метод не как услугу-напоминание, а как давление.

«Нельзя совсем не обслуживать клиентов. Кроме того, нельзя обслуживать клиентов неквалифицированным персоналом. Привычный для западных компаний выход — аутсорсинг. Ну и российские компании кризис тоже заставил задуматься. Те, кто раньше на наши предложения о сотрудничестве говорил «Спасибо, мы сами», гораздо охотнее идут на диалог», — делится наблюдениями господин Кенигфест. Тем не менее, по прогнозам директора «Петербургского колл-центра», объем



Стараясь быть ближе к клиентам, банки предлагают различные интернет-сервисы для более оперативного обслуживания ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

услуг колл-центров начнет расти только после восстановления доверия к фондовому рынку частных инвесторов и роста кредитования частных лиц. Пока же, несмотря на низкую ставку рефинансирования и обыгрывание большей части падения индекса РТС, существенных положительных тенденций на этом рынке можно не ожидать.

«Услуги электронного банкинга доступны клиентам российских банков с начала 90-х годов. Изначально это были услуги для VIP-клиентов. Но и после более массового внедрения основной задачей интернет-банкинга долгое время оставалась минимизация визитов клиентов в офисы банка для доступа к типовым сервисам расчетно-кассового обслуживания: передача в банк распоряжений по управлению своими средствами и получения от банка результатов исполнения таких распоряжений в виде выписок по счетам и про-

чих отчетов», — вспоминает директор по маркетингу компании «Бифит» (разработка, внедрение и сопровождением программного обеспечения для электронного банкинга) Рустам Мустафаев.

Главными достоинствами интернет-банкинга сейчас, по мнению господина Мустафаева, следует считать высокую оперативность и концентрированность информации. «Теперь распоряжение клиента не может быть исполнено „в срок, предусмотренный нормативами“ при зависимости эффективности процентной ставки, например, от MosPrime, поскольку сделка должна вступить в силу в тот же день. При обработке распоряжения клиента через интернет-банк принятие решения об его исполнении переносится во фронт-офис, а бэк-офис банка выполняет ассистирующую роль», — поясняет господин Мустафаев.

По словам Андрея Калининцева, руководителя

управления архитектуры департамента системных платформ и архитектуры компании «Диасофт», в России еще существует достаточное количество банков, не использующих дистанционное обслуживание. «Если говорить о „классических“ продуктах для дистанционного обслуживания клиентов — юридических лиц, тут охват довольно широкий — даже небольшие банки, имеющие несколько ключевых клиентов, стараются предложить им высокий уровень сервиса, немислимый без дистанционного обслуживания. Что же касается розницы, то тут полнофункциональные решения для ДБО встречаются пока далеко не так часто, как хотелось бы», — считает господин Калининцев.

Возможно, в связи с относительно невысоким уровнем развития клиентоориентированной IT-инфраструктуры банков в среднем компании, занимающиеся разработкой

и интеграцией программного обеспечения для дистанционного обслуживания клиентов, говорят о высоком спросе на свои услуги, несмотря на сокращение затрат банков на IT в целом. «Мы не отмечаем снижения спроса на продукты для ДБО за последние 1–2 года. Разумеется, кризис несколько скорректировал развитие банковского IT (то есть можно говорить об общем снижении рынка), но я бы не стал говорить о каком-то падении интереса к ДБО. Скорее наоборот, спрос на продукты для предоставления клиентам новых сервисов самообслуживания стабильно высок», — считает господин Калининцев.

По наблюдениям Рустама Мустафаева, спрос на ДБО-софт за последние годы радикально не изменился, в год увеличиваясь в среднем на 15%. При этом, по наблюдениям господина Мустафаева, «эволюционно усилился интерес к решениям для обслуживания частных лиц». Еще

одним локомотивом роста для «Бифита» стало развитие работ в области информационной безопасности. «Проекты электронного банкинга — самые массовые по количеству конечных пользователей (среди информационных систем банков) и стандартные универсальные рецепты информационной безопасности к ним не всегда применимы. Поэтому так необходима разработка решений как с оглядкой на массовость, так и с учетом высокой ответственности за качество», — пояснил господин Мустафаев.

Господин Калининцев считает, что определить наиболее капиталоемкий сектор дистанционного банковского обслуживания практически невозможно, поскольку независимо от используемых каналов основные затраты приходятся на интеграцию пакетных решений и создание инфраструктуры безопасности. Оценить рынок ДБО собеседники, Б* также затруднились, сославшись на отсутствие данных.

По оценке главного экономиста управляющей компании «Финам Менеджмент» Александра Осина, в России примерное число пользователей интернет-банкинга с учетом кризиса составляет порядка 1,5 млн человек, из них 90% — физические лица. В денежном выражении годовой оборот рынка ДБО господин Осин оценивает в несколько сотен млрд рублей в России в целом и несколько десятков млрд рублей в Санкт-Петербурге. Вероятно, с оценками господина Осина можно поспорить. По данным банка «Санкт-Петербург», в середине января количество клиентов его интернет-банка составило более 50,5 тыс. человек. Как бы там ни было, согласно аналитическому отчету CNews, только один петербургский банк вошел в топ-30 по уровню информати-

зации (половина критериев оценки сводится к ДБО), заняв при этом 26-е место.

О доходах от дистанционных сервисов в банках не любят говорить, хотя принято считать, что они совсем невелики. По словам начальника отдела продуктов управления пассивных и комиссионных операций департамента розничного бизнеса ВТБ24, сервисы дистанционного обслуживания прежде всего рассчитаны на удобство использования и сокращение издержек банка. Некоторые банки дополнительно стимулируют клиентов использовать дистанционные системы обслуживания. По словам руководителя офиса «Площадь Восстания» «Альфа-банка» Елены Куць, за совершение операций, которые возможно произвести с помощью удаленных каналов доступа, в отделении взимается повышенная комиссия.

Несмотря на то, что банки заявляют о все большем количестве бесплатных дистанционных сервисов (например, бесплатный интернет-банк есть у «Русского стандарта», «Альфа-банка» и банка «Санкт-Петербург»), эксперты сомневаются, что в ближайшем будущем эти услуги станут полностью бесплатными у всех. «Не думаю, что банки, которые сейчас вынуждены значительную часть прибыли направлять в резервы, откажутся от подобного источника доходов. Хотя, с другой стороны, рост стоимости данного продукта банковских услуг ограничен спросом и растущей конкуренцией. В условиях рынка это означает, что при сохранении стабильности в мировой экономике стоимость обслуживания в данной сфере будет постепенно снижаться, по крайней мере — в ближайшие кварталы», — считает Александр Осин.

АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА

Акции на продажу

Российские компании задумались об IPO в 2010 году

фондовый рынок

Текущий год может стать периодом активного выхода российских компаний на IPO. К энергичным действиям в этом направлении собственников бизнеса подталкивает высокая долговая нагрузка и опасения, что конъюнктура рынка может измениться в худшую сторону. Среди ожидаемых IPO много «лакомых кусочков». Однако здоровой стратегией будет покупка не во время, а после размещения.

Размещения 2010 года можно разделить на две условные группы. В первую входят известные и достаточно крупные компании, в массе своей относящиеся к добывающей отрасли и потребительскому сектору. Вторая состоит из государственных компаний, которые, по слухам, будут приватизированы для сокращения бюджетного дефицита.

Время для IPO сейчас самое подходящее. Прежде всего, на рынке имеется избыток ликвидности. Инвестиционные фонды и банки будут рады купить пакет успешной компании на деньги, доставшиеся им во время денежной «накачки» мировой экономики. Вторых, многие активы существенно подросли в цене по сравнению с прошлым годом, а стоимость некоторых практически достигла докризисного уровня.

«Мотив выхода на первичное размещение у российских компаний один — долги», — подмечает Константин Корищенко, президент фондовой биржи ММВБ. — «Сверхкрупные игроки нуждаются в реструктуризации долгов. А небольшие компании с капитализацией \$50–100 млн испытывают острый дефицит капитала, который необходим для развития. Раньше они могли бы

привлечь средства на рынке заимствований, однако в связи с кризисом это окно для них закрылось и когда откроется — пока неясно».

Лови момент

Дело не только в долгах. Торопиться заставляет страх, что время дешевых денег скоро закончится. «Время для эмитентов сейчас важно как никогда», — уверена Ольга Митрофанова, аналитик ОАО «Пробизнесбанк». — К концу года ставки рефинансирования скорее всего вырастут, а значит, курс акций пойдет вниз».

Действительно, ужесточение кредитной политики центральными банками весьма вероятно. По мере ее реализации стоимость денег и, соответственно, объем ликвидности на мировых финансовых рынках снизится, и интерес к новым размещениям может упасть.

Среди первых в очереди на IPO — компании из металлургической и добывающей отраслей. Цена на их продукцию существенно выросла по сравнению с прошлым годом и скорее всего будет расти дальше — заманивая перспектива для инвесторов. Согласно прогнозам, в 2010 году уголь подорожает на 60%, руда — на 30–40%. «Аппетиты к риску у инвесторов высоки: это было видно по IPO „Русала“, — подмечает Ольга Митрофанова. — Поэтому следует ожидать, что и другие металлургические компании неплохо разместятся. Возможно, премия по сравнению с торгуемыми сейчас на рынке компаниями составит 20–30 процентов».

Потребительский сектор тоже не дремлет. Разместить свои акции на бирже планирует розничная сеть «Виктория», крупнейший в стране

дистрибьютор лекарств «Протек», а также «Евросеть» и «Связной». Правда, интерес к их акциям со стороны инвесторов будет меньше. Ведь средства, полученные в ходе IPO, они будут направлять на развитие новых торговых точек. Но в условиях кризиса и пониженного потребительского спроса инвестиции могут принести убыток.

Продать государство

Стремление государства приватизировать часть своей собственности вызвано также долгами. Если в 2008 году профицит бюджета РФ составлял 1,7 трлн рублей (4% ВВП), то 2009 год закончился с дефицитным «разрывом» в 2,3 трлн рублей (5,9% ВВП). В частности, на биржу могут выйти такие компании, как «Совкомфлот», «Первая грузовая компания», «Росатролизинг», «Трансконтейнер» и другие. Использование IPO для приватизации госкомпаний будет интересно как для розничных, так и для институциональных инвесторов. Госпредприятия, акции которых планируется продать, являются лидерами или даже монополистами в своей отрасли (например, «Совкомфлот»), что привлекает инвесторов. По данным «Уралсиба», кроме перечисленных компаний в среднесрочной перспективе могут изменить свою форму собственности Агентство по страхованию вкладов, «Фонд ЖКХ», «Олимпстрой», «Росатом», «Росавтодор», «Роснано», «Вертолеты России», «Российские технологии» и ОАК.

«Успех этих IPO во многом будет зависеть от условий размещения: будет ли цена предложена с дисконтом к мировым аналогам, — отмечает Алексей Курасов, ру-

ководитель управления корпоративных финансов ИК «ФИНАМ». — Госкомпаниям по всему миру традиционно пользуются успехом у инвесторов. Основная причина — госпредприятия являются основой экономической мощи страны, это стабильные компании, которые с малой долей вероятности могут стать банкротами».

Постойм в сторонке

Частным инвестором стоит воздержаться от участия в предстоящих IPO. Особенно это касается первичных размещений госкомпаний. Вспомнить хотя бы народные размещения «Роснефти», ВТБ и Сбербанка, которые стали одними из самых крупных по объему привлеченных средств и самыми провальными — с точки зрения инвестиционной отдачи на вложенные средства. Непосредственно на IPO крупными пакетами запасаются «стратеги» и портфельные инвесторы. «Частникам» лучше присмотреться и купить акции тогда, когда они уже упадут в цене. Возможное ужесточение кредитной политики центральными банками приведет к обвалу фондовых рынков, и акции недавно разместившихся предприятий не избежат этой участи. Вот тогда их и следует покупать.

В первую очередь следует выбирать секторы, которым предрекают рост и которые выиграют от восстановления мировой экономики. Лучшее всего под это описание подходят сырьевые и экспортноориентированные секторы: нефтегазовый, металлургический, угольный и химический. С прицелом на долгосрочную перспективу можно купить и кусочек государственной компании.

АНАСТАСИЯ РОМАНОВА

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ
ГАЗЕТЫ
Коммерсантъ



BUSINESS
GUIDE

25 марта SR «ЛИЦА ГОРОДА»

Приглашаем к сотрудничеству рекламодателей
ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 324 69 49, 325 85 96