

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНК. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ



Вторник, 25 октября 2011 №200
(№4741 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №17–32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО «Банк БФА»

© 2011



АННА МИХЕЕВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«БАНК. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»

ВРЕМЯ ДЛЯ ВКЛАДОВ

Осень по традиции принесла нам новую порцию волнений за личный бюджет. Ситуация на мировых фондовых рынках, которые с середины лета не могут прийти в равновесие, продолжает способствовать снижению рубля и укреплению пары доллар/евро. Изменения валютного курса сказались на доходности банковских вкладов: в сентябре ставки по валютным депозитам снизились незначительно, но, судя по всему, продолжают свое падение. Тогда как доходность рублевых вкладов выросла, в частности, у некоторых банков до рекордных 12% (ХКФ-банк, «Русский стандарт»), что объясняется их стремлением диверсифицировать источники фондирования на фоне роста стоимости внешних ресурсов. За ними потянулись и другие банки, подняв ставки по вкладам до 10%. Но согласно мониторингу Центробанка, максимальная ставка по вкладам банков из топ-10, привлекающих наибольший объем средств физических лиц, в сентябре составила 8,05%. Если к концу года рублевые ставки по вкладам еще и будут расти, то незначительно, говорят аналитики.

Кроме того, так как ни один эксперт не может точно спрогнозировать изменение курса валют, возможно, стоит обратить внимание на мультивалютные вклады вместо того, чтобы покупать валюту и хранить ее «под подушкой».

Особую осторожность следует проявить, вкладывая деньги в ПИФы, придерживаясь консервативной стратегии при выборе отраслей. Хотя российский рынок акций более чувствителен к западным процессам, но и внутренние события, такие как уход с поста главы Минфина, безусловно, отражаются на рынке, хоть и временным, но падением.

Отправляясь же на праздники в путешествия, лучше запастись «пластиком», чтобы избежать ненужных потерь при покупке валюты дома за наличные и не платить лишние комиссии. Однако нельзя забывать, что среди туристических направлений есть страны, где все еще нет ни одного банкомата, работающего на выдачу налички. Хотя уже не осталось, наверное, такого места, куда бы не дошел традиционный денежный перевод через банковский офис. Так, эксперты оценивают годовой прирост рынка денежных переводов России на уровне 20%, сейчас он оценивается в \$23–25 млрд.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

С ОГЛЯДКОЙ НА КУРС ВОЛНЕНИЯ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ И ПАДЕНИЕ РУБЛЯ ПРИВЕЛИ В ДВИЖЕНИЕ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ: ДОХОДНОСТЬ ВАЛЮТНЫХ ВКЛАДОВ ДВИНУЛАСЬ ВНИЗ, А РУБЛЕВЫЕ ПОДОРОЖАЛИ. СУЩЕСТВЕННОГО РОСТА СТАВОК БАНКИ НЕ ОБЕЩАЮТ, НО, УЧИТЫВАЯ СЕЗОННЫЕ АКЦИИ, НА ДЕПОЗИТАХ МОЖНО БУДЕТ ЗАРАБОТАТЬ. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Доходность валютных вкладов начала снижаться в сентябре. Об изменении ставок по отдельным депозитам объявили многие банки. Например, с середины сентября на десятки доли процента снизил ставки по долгосрочным вкладам в валюте ВТБ24. Ставка по вкладу «Свобода выбора» при депозите от \$5000 до \$15 тыс. сроком от двух до трех лет снизилась с 3,25 до 3%. Банк «Петрокоммерц» понизил процентные ставки по ряду депозитов в евро: по вкладу «Классика» ставки снизились на 0,15% годовых, по вкладу «Мультивалютный» — на 0,05–0,1% годовых, а по вкладу «Накопление» — на 0,05% годовых. Упала доходность валютных вкладов в Промсервисбанке и в Первом республиканском банке.

Доходность по валютным вкладам на российском банковском рынке, скорее всего, продолжит снижаться на фоне событий, которые с середины лета сотрясают мировые рынки, говорит вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаил Иоффе. Однако в большинстве случаев речь будет идти о небольших технических корректировках — поэтому в целом диапазон в 2–5% годовых по валютным вкладам сохранится до конца нынешнего года, считает он.

А ЧТО ЖЕ РУБЛЬ? Несмотря на текущее ослабление рубля к бивалютной корзине, эксперты пока не спешат называть тенденцию снижения доходности валютных депозитов устойчивой. Зато есть все основания полагать, что доходность рублевых вкладов к концу года действительно повысится, считает начальник территориального управления сетью и продажами Северо-Западного региона Абсолют банка Виталий Демидов. Он прогнозирует повышение средней ставки на несколько процентных пунктов. Ставки по вкладам в валюте Абсолют банк в сентябре не менял. А по рублевым депозитам повышение в среднем составило от 0,25 до 1% годовых. В ВТБ24 также были увеличены ставки по рублевым вкладам, открываемым дистанционно — через банкоматы и систему «Телебанк» (доходность вклада «ВТБ24-Доходный» на срок 181 день выросла с 5,2 до 6,5% годовых).

Банк «Возрождение» с 26 сентября повысил процентные ставки по вкладам в рублях на срок от одного года в среднем на 0,5–0,7% годовых. Крупные розничные банки ХКФ-банк и «Русский стандарт» пошли еще дальше. В середине октября ХКФ-банк увеличил ставки в среднем на 1–2 процентных пункта, в результате чего максимальная доходность его депозитов выросла до 12%, а максимальные ставки по вкладам банка «Русский стандарт» также выросли до 12% (до повышения — 10,5% годовых).

Вряд ли стоит ожидать серьезного укрепления курса рубля, поскольку уже на декабрь придется пик выплат по внеш-



ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ДОХОДНОСТЬ ПО ВАЛЮТНЫМ ВКЛАДАМ НА РОССИЙСКОМ БАНКОВСКОМ РЫНКЕ СКОРЕЕ ВСЕГО ПРОДОЛЖИТ СНИЖАТЬСЯ

ним обязательствам российских банков и корпоративного сектора. Так что спрос на наличную валюту останется стабильным, считает начальник аналитического отдела ГК Forex Club Андрей Диргин. До конца года российская валюта может стабилизироваться в диапазоне 30,1–30,3 руб. за доллар, а евро может опуститься к уровню 41,6–41,8 руб. Но процентные ставки по депозитам, на его взгляд, могут остаться на прежнем уровне, поскольку ЦБ в нынешних условиях вряд ли пойдет на повышение базовой ставки рефинансирования, которая сейчас составляет 8,25%.

Впервые за долгое время Банк России зафиксировал рост ставок по депозитам в сентябре. Согласно данным мониторинга ЦБ РФ, максимальная ставка по вкладам банков из топ-10, привлекающих наибольший объем средств физических лиц, за первую декаду сентября выросла на 0,17%, достигнув уровня 8,05%. А по итогам второй декады сентября средняя максимальная ставка крупнейших банков выросла до 8,12%.

Сегодня доходность вкладов в национальной валюте соответствует уровню текущей инфляции, отмечает начальник управления розничного бизнеса Мастербанка Мария Арефьева. К концу года ставки по рублевым депозитам незначительно, но вырастут, полагает она и напоминает, что в преддверии Нового года банки предложат своим клиентам рождественские депозиты с повышенной доходностью, ставки по которым будут выше в среднем на 0,5–1% годовых. «Мы видим довольно много небольших банков, которые уже реагируют на ситуацию на финансовых рынках и, опасаясь недостатка ликвидности, принимают меры по повышению ставок. Думаю, по наиболее популярным у клиентов суммам вкладов средние ставки выйдут на уровень в 7–8 процентов годовых», — говорит Михаил Иоффе.

ЗАМАНИТЬ КЛИЕНТА УТЮГОМ В ноябре и декабре банки традиционно расширяют свои продуктовые линейки за счет специальных предложений и акций, и в это время клиенты могут разместить свои средства под максимальный процент.

Кроме того, большинство кредитных организаций готовят подарки для новых вкладчиков. В сезон 2010–2011 годов в рамках вклада «Мой зимний» Мастер-банк предлагал конкурентоспособные процентные ставки сразу в шести видах валют — в рублях, долларах, евро, фунтах стерлингов, швейцарских франках и японских иенах, вспоминает госпожа Арефьева. При этом вкладчики могли воспользоваться рядом специальных предложений: арендовать депозитную ячейку на выгодных условиях и принять участие в акции «Отдых за банковский счет».

В этом году предложения банков по вкладам могут оказаться более интересными. Скорее всего, некоторые банки продолжат и практику одаривания своих новых вкладчиков различными бытовыми товарами. Хотя, по мнению некоторых банкиров, эта тактика привлечения клиентов носит весьма спорный характер, особенно если банк пытается заманить вкладчика сковородкой или утюгом.

Вклады по-прежнему остаются одним из наиболее привлекательных способов инвестирования, поэтому объемы депозитов физических лиц будут расти, считают банкиры. По-прежнему лидирующие позиции сохраняют рублевые вклады на срок от одного года. На текущий момент их доля в общем объеме депозитов физических лиц, например в Мастер-банке, составляет порядка 70%. До конца года в банке прогнозируют увеличение объемов валютных вкладов в среднем на 5–10%.

По оценкам Виталия Демидова, по итогам года кредитные организации ожидают рост объемов депозитов в среднем на 12–18%. Эти же цифры справедливы для Санкт-Петербурга. «Очевидно, что рост объема вкладов по итогам 2011 года будет меньше, чем в 2010 году, — считает господин Иоффе. — По итогам года рост привлеченных средств населения, по оценке наших экспертов, как в целом по российскому рынку, так и в Санкт-Петербурге, составит 19 процентов». Филиал ВТБ24 в Санкт-Петербурге планирует по итогам года увеличить объем депозитов частных лиц примерно на 25%. Прогнозируют дальнейшее увеличение объемов депозитов населения и в Северо-Западном банке Сбербанка России, который за семь месяцев 2011 года уже увеличил объемы депозитов населения на 6%. Правда, темпы роста несколько замедлятся, что обусловлено в первую очередь изменением потребительского поведения в 2011 году — ростом потребления продуктов и услуг, а также снижением уровня сбережений в сравнении с кризисными 2008–2009 годами, полагает директор управления планирования, контроля и качества клиентского обслуживания физических лиц Северо-Западного банка Сбербанка России Антон Маслий. ■

Мы знаем, чем заинтересовать наших клиентов



Будни миллионов

Корпоративное банковское обслуживание – это наш профиль.
Способность понять потребности каждого клиента и предложить
оптимальные пути для их воплощения – это наша особенность.
Ежедневная работа с большими деньгами – это наши будни.
И это – будни ваших миллионов.



(812) 458-54-54, (495) 662-63-63
www.bank.bfa.ru

КАКОЙ СЕРВИС БЫСТРЕЕ?

БАНКОВСКИЕ ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ УЖЕ ДАВНО ПЕРЕСТАЛИ БЫТЬ ПРОСТО СРЕДСТВОМ ОПЛАТЫ УСЛУГ, БЕЗ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА ЧУВСТВУЕШЬ СЕБЯ КАК БЕЗ РУК, МОБИЛЬНИК УЖЕ ДАВНО НЕ ТОЛЬКО ЗВОНИТ, НО И ОТСЫЛАЕТ ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ, И ДАЖЕ КОШЕЛЕК СТАНОВИТСЯ ВИРТУАЛЬНЫМ. КАКИЕ ЕЩЕ НОВЫЕ МОМЕНТАЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ СЕРВИСЫ ВЫХОДЯТ НА РЫНОК?

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ С АНТЕННАМИ

Сегодня все большее распространение в мире приобретают технологии бесконтактных платежей — PayPass от MasterCard и PayWave от VISA, рассказывают банкиры. Это удобный и быстрый способ оплаты, который позволяет производить платежи с помощью бесконтактного чипа. Не нужно ждать, пока кассир проведет по магнитной ленте, а порой и вручную введет данные вашей карты — достаточно просто поднести карту к считывающему устройству, и платеж совершен. При этом карта всегда находится только в ваших руках и исключена возможность оплаты одной и той же покупки два раза — считывающее устройство подает световой сигнал и автоматически отключается после совершения операции. «Это очень удобно при путешествии за границу, где такие платежные терминалы распространены: к примеру, в метро в Швеции вы просто подносите вашу карту и проходите через турникеты», — говорит Ольга Гончарова, директор региональных продаж Альфа-банка.

При этом не будем забывать о сопутствующих картам предложениях — системах скидок, бонусов и дополнительных

привилегий. Сегодня банки все чаще предлагают карты в рамках пакетов (наборов) услуг, наполнение которых меняется в зависимости от типа карты, говорит заместитель регионального координатора Росбанка в Петербурге Алексей Главатских. Такие пакетные предложения, помимо программ привилегий, могут включать в себя специальные предложения банка, например, скидки на аренду сейфовых ячеек. И, конечно, на карты распространяются страховки, которые компенсируют владельцу убытки в случае несанкционированного использования ею третьими лицами. Недавно на рынке пластиковых карт появилась и такая возможность, как переводы с карты на карту внутри одной платежной системы — MoneySend (MasterCard) и Fast Funds (VISA), говорит Алексей Дроботай, руководитель дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит».

Далеко продвинулись вперед и технологии по защите карт. В последнее время в России и Европе растет использование карт со встроенным электронным чипом, так называемая технология EMV, рассказывает Руслан Беляев, управляющий филиалом Ситибанка в Санкт-Петербурге. В торговых точках оплата покупок с ис-

пользованием чипа и ПИН-кода приходит на смену хорошо знакомым операциям с магнитной полосой и подписью на чеке. Прежде всего, эта тенденция вызвана требованиями безопасности — карту, оборудованную EMV-чипом, практически невозможно подделать, кроме того, она позволяет совершать операции на небольшие суммы в терминалах, не подключенных к сети (например, в такси). Дальнейшее развитие этой технологии заключается в оборудовании карты бесконтактной антенной, что еще больше упрощает и ускоряет обслуживание покупателей, а также делает возможным получение новых видов услуг — например, оплату проезда в транспорте или быструю авторизацию в автоматизированных терминалах оплаты. Сеть терминалов, позволяющих осуществлять такие операции, уже достаточно хорошо развита в Европе и США. В России подобных устройств практически нет, однако платежные ассоциации заинтересованы в их скорейшем распространении, и можно ожидать существенных изменений в этой области.

В будущем возможен переход на биометрические технологии и интеграция карты как платежного инструмента с другими устройствами, например, с мобильными телефонами. По данным Ассоциации банков Северо-Запада, общее количество эмитированных банками платежных карт в Санкт-Петербурге на конец июня 2011 года составило более чем 8,83 млн, из которых 785 тыс. кредиток. Получается, что уже в скором времени на каждого горожанина в среднем будет приходиться по две карты.

В БАНК ИЗ ДЖУНГЛЕЙ Сейчас уже никого не удивит наличием у банка личного интернет-кабинета, где можно посмотреть остатки и выписки по своим счетам, сделать при необходимости перевод, причем в разных валютах. Но банки идут дальше и начинают предлагать услуги по открытию депозитов в онлайн, возможность заказывать перевыпуск банковской карты и даже менять ее ПИН-код, прогнозировать изменения в графике платежей, если клиент хочет и может выплачивать кредит в ускоренном режиме. Оборот интернет-банкинга в России только для физических лиц в прошлом году составил, по разным оценкам, от 35 до 50 млрд рублей. Наибольшее количество операций, проводимых по каналам банкинга, составила оплата коммунальных услуг и услуг сотовой связи.

В ближайшем будущем банки будут соревноваться друг с другом по числу функций в интернет- и мобильном банкингах, появится минимальный «джентльменский» набор сервисов, на который будут равняться середняки и аутсайдеры, прогнозирует начальник управления дистанционных каналов обслуживания Барклайс банка Илья Демин. И это вполне по-

нятно — им нужно сохранять и умножать количество клиентов. Согласно оценкам экспертов, интернет-банкинг в России пользуются пока лишь 2% населения. В то время как в Норвегии, стране-лидере по количеству пользователей, этот показатель достигает 83%. Лидеры рынка будут завлекать клиентов взаимозаменяемостью и взаимодополняемостью каналов обслуживания — подай заявку на кредит через интернет, отслеживай статус в мобильном или задай периодический платеж (перевод) в интернет-кабинете и плати по мере необходимости через мобильный банк. Именно при таком подходе банки смогут значительно минимизировать риски информационной безопасности в области дистанционного банковского обслуживания (ДБО), считает Илья Демин.

«На рынке, например, очень долго отсутствовала такая услуга, как налоговые и бюджетные платежи, и клиентам приходилось обращаться либо в call-центр, либо в отделения банка для осуществления подобных платежей. На сегодняшний день некоторые банки уже могут заявить о предоставлении данной услуги», — отмечает Руслан Беляев из Ситибанка.

Сайты интернет-банкинга постепенно будут сращиваться с публичными сайтами банков — то есть можно будет увидеть рекламу того или иного банковского продукта и тут же подать на него заявку из своего личного кабинета или сфотографировать QR-код на уличном брендмауэре своим мобильным телефоном и мгновенно открыть соответствующую страницу с заявкой в мобильном браузере, продолжает господин Демин.

Различные функции клиентских расходов по картам будут визуализированы — сколько уходит в месяц на бензин, транспорт, мобильную связь. Такая функция, конечно, будет применима только к той части клиентов, которая в основном пользуется безналичными деньгами, то есть банковскими картами и электронными кошельками. «Мы видим развитие интернет-банка в России как появление полноценного комплекса дистанционных банковских услуг (ДБУ), представленных в различных формах, учитывая специфику жизни наших клиентов. ДБУ предложат функционал, который практически снимет необходимость обращения в отделения. Таким образом, клиенты получают функциональность банковского офиса в удобной форме с доступом 24 часа из любой точки мира», — добавляет Алексей Дроботай.

ГЕОЛОКАЦИЯ И РАСШИРЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ Мобильный банкинг будет развиваться в двух направлениях — замещение функций интернет-банка и повышение уровня безопасности. Дистанционный доступ с помощью мобильного телефона в интернет-банк уже становится рядовой услугой, так что набор возмож-

**полный спектр
ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ**

- Удорожание от 5%
- Срок до 5 лет
- Авансовый платеж от 5%
- Решение о финансировании в течение 1 часа
- Минимальный перечень документов (фотоксерированные копии не требуются)*
- Никаких дополнительных платежей, кроме указанных в договоре

Балтинвест 325 64 83 www.baltleasing.ru Нам 15 лет!

Арсангельск +7 (8182) 27 05 88 Казань +7 (843) 527 46 28 Ростов-на-Дону +7 (863) 263 11 44
В. Новгород +7 (8162) 78 60 60 И. Новгород +7 (831) 433 20 21 Челябинск +7 (351) 2 555 603
Волгоград +7 (8442) 50 44 23 Пермь +7 (342) 281 34 82, 244 50 62
Екатеринбург +7 (343) 344 28 71 Петрозаводск +7 (8142) 77 50 57

* В случае необходимости Лизинговец выдает клиенту справку, подтверждающую отсутствие платежей. 343-81 «Балтинвест»

УДАЛЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

ностей, которые банк предоставляет своим клиентам, а также уровень защиты и безопасности, являются конкурентным преимуществом, считает Галина Ванчикова, председатель правления банка СИАБ. Сегодня мобильный банк используют порядка 10–15% от общего количества пользователей дистанционных банковских сервисов. По оценке банка, в течение ближайших 3–5 лет эта доля увеличится до 45–50%. Стремительному росту способствует удешевление смартфонов и мобильного интернета, а также усиливающаяся банковская конкуренция.

Сегодня, как правило, большинство банков предоставляет информационный сервис — адреса и режим работы отделений, список банкоматов, заявка на так называемый «обратный звонок» из банка, информация по счетам и тому подобное. Полноценный же доступ в интернет-банк с мобильного телефона с возможностью осуществления банковских внешних переводов, платежей по свободным реквизитам, открытие депозитов, оформления заявки на кредит или выпуск пластиковой карты пока предлагает ограниченное количество игроков. А значит, есть к чему стремиться.

Дальше — больше. Приложения мобильного банкинга будут на основе функций геолокации и расширенной реальности подсказывать клиенту точки продажи со скидками и программами лояльности, помогать пройти к ближайшему банкомату или отделению и даже бронировать необходимую сумму наличными в этих самых банкоматах или отделениях, куда в данный момент направляется клиент, рассказывает Илья Демин. Так что любой клиент получит полноценную возможность осуществления банковских операций,

аналогичную возможностям при личном посещении банковского офиса.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БУМАЖНИК Изобретение конца XX века — электронные кошельки — в ближайшее время должны почти окончательно превратиться в аналог классической банковской карты путем привязки счета кошелька к счету карты, а также будут «на короткой ноге» с мобильными устройствами. За прошлый год в России было создано порядка 30 млн электронных кошельков. По данным ассоциации «Электронные деньги», объем пополнений электронных кошельков в России за 2010 год вырос с 40 до 70 млрд руб., а число активных клиентов за год увеличилось на 50% и достигло 30 млн. Структура пополнения электронных кошельков на конец 2010 года выглядела следующим образом: 17% — терминалы, 47% — интернет плюс GPRS и 36% — телефоны.

В первую очередь онлайн-кошельки работают для интернет-аудитории — всегда в сети социальные сети, покупающих всевозможные сервисы, охотников за акциями, предлагаемыми в сети, и просто кибер-бродяг с электронными деньгами в кармане. С другой стороны, и у не самого активного онлайн-покупателя есть необходимость в оплате различных услуг, вроде того же Skype или билетов на самолет. «Люди, которые не успевают дойти до банка, делают платежи у нас и остаются», — говорит заместитель генерального директора «Яндекс.Деньги» Наталья Хайтина.

Все платежные системы имеют ту или иную интеграцию с банковскими картами. Карту можно привязать к онлайн-кошельку один раз и затем безопасно и удобно оплачивать с его помощью в дальнейшем товары и услуги, добавляет госпожа Хай-

тина. А по словам PR-директора группы QIWI Александры Высочкиной, уже сегодня владельцы электронных кошельков могут оплачивать товары и услуги, указав при расчете номер мобильного телефона, на который зарегистрирован онлайн-кошелек. Приемщик платежа, например кассир, выбирает соответствующий способ оплаты и вводит номер названного мобильного телефона, на который тут же приходит USSD-запрос на подтверждение платежа. После того, как клиент подтверждает этот запрос, необходимая сумма списывается со счета кошелька. Такая система уже реализована QIWI в одном из петербургских баров.

ПО СТАРИНКЕ, В БАНКОМАТ На фоне всего вышесказанного старый добрый банкомат уже начинает выглядеть пепелом. Но не тут-то было. Банки добавляют все больше сервисов и расширяют возможности кэш-машин. Сегодня население уже освоило банкоматы с функцией приема денег, так называемые кэшины (cash-in). Но, оказывается, теперь работать с ними можно и без использования пластиковых карт. По словам вице-президента, управляющего филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаила Иоффе, платежные операции на сумму до 15 тыс. руб. в cash-in сегодня может осуществить любой желающий без карты. Речь идет об оплате мобильной связи, интернет-доступа и других услуг и платежей. Хотя открыть вклад без пластиковой карты, увы, не получится, поскольку здесь по закону требуется идентификация клиента. Но с картой это уже вполне возможно в банкоматах разных банков.

Однако терминалы опережают банкоматы в своем развитии. Сегодня они

уже умеют считывать информацию по штрих-коду, облегчая жизнь налогоплательщикам. Клиент при создании платежа находит в терминале нужную услугу и подставляет штрих-код к считывающему устройству, после чего на экране терминала появляется содержание счета. При этом можно воспользоваться режимом «Поиск по штрих-коду» без предварительного выбора поставщика. «Для настройки платежа по штрих-коду в терминалах поставщик услуг должен обеспечить ежемесячное формирование и передачу в банк реестра выставленных счетов для сбора платежей, прием и обработку реестра принятых платежей, а также формирование и печать на квитанциях штрих-кода, удовлетворяющего требованиям банка. Банк бесплатно предоставляет поставщику услуг защищенную транспортную систему для обмена расчетной информацией», — рассказывают в Северо-Западном банке Сбербанка России, терминалы которого работают по штрих-коду.

Одним из самых актуальных общегосударственных трендов сейчас является переход от бумажно-кабинетной формы взаимодействия органов государственной власти с населением к электронной, рассказывает Александра Высочкина. В этой связи сети терминалов и онлайн-кошельки пытаются переключить на себя оплату пошлин, налогов и штрафов. Сегодня, по данным Национальной ассоциации участников электронной торговли (НАУЭТ), в общем обороте моментальных платежей 73,5% приходится на сотовую связь, 3,5% — на интернет, 8,7% — на погашение кредитов. Сам же оборот в материальном выражении уже достиг 772,2 млрд руб. (данные за I квартал 2011 года). ■



От свободных средств к стабильному доходу

ВТБ
Мир без преград

Депозиты, депозитные сертификаты, векселя

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

Размещение временно свободных денежных средств в надежном банке обеспечивает стабильный доход. Надежность нашего Банка подтверждена безупречной репутацией и высочайшими оценками международных рейтинговых агентств.

ОАО Банк ВТБ. Генеральный директор ЦБ РФ № 1500

«НА ЗАПАДЕ СЧИТАЕТСЯ ХОРОШИМ ТОНОМ РАЗ В ПЯТЬ ЛЕТ МЕНЯТЬ МЕСТО РАБОТЫ»

ПЕТЕРБУРГСКИЙ БАНКОВСКИЙ РЫНОК ДОСТАТОЧНО ТЕСЕН, ПОЭТОМУ БАНКИРЫ ПЕРИОДИЧЕСКИ МИГРИРУЮТ ИЗ ОДНИХ ФИНАНСОВЫХ СТРУКТУР В ДРУГИЕ, ТАК ИЛИ ИНАЧЕ УВОДЯ ЗА СОБОЙ СВОИХ КЛИЕНТОВ. ОДНИМ ИЗ ЗАМЕТНЫХ ПЕРЕХОДОВ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ СТАЛ ПРИХОД ТОП-МЕНЕДЖЕРА РУСЛАНА МАТЮХИНА В БАНК БФА, ГДЕ ОН ЗАНЯЛ КРЕСЛО ЧЛЕНА СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ И ВОЗГЛАВИЛ КОММЕРЧЕСКИЙ БЛОК.

BUSINESS GUIDE: В начале августа вы покинули Международный банк Санкт-Петербурга (МБСП), в котором проработали 12 лет, чтобы возглавить коммерческий блок БФА в статусе члена совета директоров банка БФА. Чем был обусловлен этот переход?

РУСЛАН МАТЮХИН: На Западе считается хорошим тоном раз в пять лет менять место работы. После того как структура управления банком и те ценности, которые были изначально заложены, изменились, я принял решение рассмотреть предложение БФА, которое поступило впервые более года назад.

BG: Менеджерам такого уровня постоянно поступают предложения от других банков, наверняка это было не первым, почему вы выбрали именно БФА?

Р. М.: Да, действительно, предложений поступало достаточно, в том числе возглавить местное подразделение московского банка, но я исключал переход в филиал. Региональные представительства не имеют достаточной самостоятельности в принятии решений, а любой маленький кредитный лимит нужно согласовывать с комитетом в головном подразделении. Достойное предложение было одно — от банка БФА.

BG: Какие первоочередные задачи стоят перед вами в БФА?

Р. М.: Моя задача в БФА соответствует главной задаче любого банка — расширение работы с корпоративными клиентами с помощью традиционных инструментов: кредитования и размещения временно свободных средств. Банк активно работает с уже существующей клиентской базой, которая была сформирована за последние несколько лет. Но, кроме того, перед БФА стоит задача привлечения на обслуживание новых компаний из сегмента среднего и крупного бизнеса.

Что касается розничного направления бизнеса, то мы начали с вывода на рынок линейки депозитов с выгодными процентными ставками и дополнительными возможностями. Поскольку мы только выходим на этот рынок, предложение конкурентных условий является для нас важным моментом. Что касается кредитных продуктов для частных клиентов, то запущены они будут позже. Думаем начать с ипотечных программ и кредитных карт. Сейчас ипотека — очень востребованный продукт, мы можем судить об этом, сотрудничая в корпоративном бизнесе со строительными компаниями, которыми этот продукт очень востребован. Сейчас взвешиваем все «за» и «против» этого направления. Также летом планируется запуск кре-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

дитных карт 2012 года. Разрабатывая спектр услуг для частных клиентов, мы в первую очередь ориентируемся на комплексный подход, предложение полного пакета услуг в одном месте за сбалансированную цену — то, что сейчас востребовано клиентами на рынке.

BG: Не секрет, что с уходом из банка одного из ключевых менеджеров за ним, как правило, уходят и клиенты. То же самое о вашем случае можно сказать?

Р. М.: Да, некоторые клиенты МБСП нас поддерживали и уже начали работать с БФА. Но крупные клиенты всегда обслуживаются в нескольких банках и не концентрируют все свои денежные потоки в одном месте.

BG: Над какими в данный момент продуктами работает банк и что востребовано сейчас на рынке?

Р. М.: Сейчас мы активно расширяем линейку продуктов для частных клиентов. В ближайшее время мы введем систему дистанционного обслуживания, в том числе через портативные устройства, iPhone. Также мы работаем над расширением линейки депозитов и уже запустили новый индексированный депозит с плавающей процентной ставкой. Кроме того, банк ведет работу по вступлению в международные платежные системы — VISA International и Mastercard Worldwide,

что позволит начать собственную эмиссию платежных карт, организацию зарплатных проектов для корпоративных клиентов, а также выпуск линейки премиальных продуктов для частных состоятельных клиентов. Как в сегменте корпоративных клиентов, так и в обслуживании частных, мы придерживаемся одного общего принципа — если мы работаем с бизнесом, то это средние и крупные компании, если с физическими лицами, то это, прежде всего, сотрудники наших корпоративных клиентов и состоятельные лица.

Если говорить о том, что востребовано на рынке, то в том сегменте, где работаем мы, необходимо учитывать, что все клиенты разные. Одним необходима максимальная ставка, и им неважно, где и как размещать деньги. Другие, более осторожные инвесторы более скрупулезны, изучают большой набор критериев при выборе банка, не последнюю роль для них играет бренд банка, при этом разница в ставке на 0,5–1% для них не имеет решающего значения.

У компаний сейчас большим спросом пользуется гарантийный бизнес, например, выдача банковских гарантий на обеспечение государственных контрактов, на внешнеторговую деятельность и другие. Мы активны на этом

рынке и продолжаем развивать данное направление.

BG: Как изменились основные показатели деятельности банка БФА с начала года?

Р. М.: Мы входим в топ-10 ведущих банков Санкт-Петербурга по активам с объемом более 23 млрд рублей (рост с начала года более 50%), в планах — войти в топ-100 банков России в ближайшей перспективе. На 1 сентября 2011 года мы занимаем 114-е место по активам среди российских банков. Летом путем эмиссии акций банка мы удвоили свой капитал, и сейчас он составляет 6 млрд рублей. По этому показателю мы занимаем 75-е место в общероссийском рейтинге. Данный размер капитала позволяет нам устанавливать лимит на одного заемщика в размере 1,5 млрд рублей, что является оптимальным для нас для работы с крупными корпоративными клиентами.

BG: Как поменялись общие требования к заемщикам и перечень наиболее кредитруемых отраслей?

Р. М.: После кризиса мы стали меньше кредитовать торговые предприятия и работать с промышленностью, так как компании этого сектора тянутся так или иначе к госбанкам.

Что касается требований к заемщикам, то сейчас важно наличие качественного залога. Идеальным залогом, на мой взгляд, выступает недвижимость вместе с землей, оформленные на одно лицо. Но это действительно идеал, часто далекий от реальной ситуации. Спустя некоторое время после острой фазы кризиса в 2009 году требования к заемщикам поменялись, сейчас мы более детально анализируем прогнозные значения на период кредитования, для нас важно наличие качественных источников погашения заимствований, а не исключительный залог, как это было в кризис. При этом больше внимания уделяется не типу залогового имущества, а его ликвидности и размеру дисконтов, которые однозначно увеличились. Также в сегодняшних условиях в некоторых случаях обязательным требованием является поручительство владельца.

BG: Прогнозируете ли вы повышение кредитных ставок к концу года в сегменте корпоративного кредитования?

Р. М.: С ростом уровня рисков и межбанковских ставок увеличение стоимости заемных ресурсов для банков неизбежно. В связи с этим темпы роста кредитных портфелей банков могут замедлиться во втором полугодии и в начале следующего года, а ставки по кредитам вырастут. ■

ГОНЯТСЯ ЗА МАЛЫМ

СЕГОДНЯ БАНКИРЫ РАССМАТРИВАЮТ МАЛЫЙ БИЗНЕС (МБ) КАК ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ СЕГМЕНТОВ КРЕДИТОВАНИЯ, НО ДО СИХ ПОР УРОВЕНЬ ОДОБРЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ЗАЯВОК ОТ ЭТОГО СЕКТОРА ЗАЕМЩИКОВ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 50%. ПОЧЕМУ МБ ОСТАЕТСЯ ВЫСОКОРИСКОВАННЫМ ЗАЕМЩИКОМ ДЛЯ БАНКОВ, КАКОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕ ХВАТАЕТ САМОМУ БИЗНЕСУ И КТО ДОЛЖЕН ДИКТОВАТЬ ПРАВИЛА ТОРГОВ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ЗАЛОГОВ? ЭТИ И ДРУГИЕ ВОПРОСЫ ОБСУДИЛИ УЧАСТНИКИ БАНКОВСКОГО ФОРУМА, ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЬ» 21 СЕНТЯБРЯ. АННА ЯНКУН

В 2010 году в процессе экономического роста российский ВВП вырос на 4%. Рост экономики был обеспечен в основном за счет пополнения запасов материальных оборотов активов и роста экспорта. «Локомотивом роста в прошлом году стала обрабатывающая промышленность, объем которой за прошлый год вырос на 13,4 процента, а за первое полугодие 2011 года — на 11,3 процента», — отмечает Галина Белоглазова, заведующая кафедрой банковского дела в СПбГУЭФ.

Также быстрыми темпами наращивают объемы предприятия транспорта, связи, а рост оптово-розничной торговли за прошлый год составил всего 4%. При этом в строительной отрасли, которая обеспечивала экономике рост ВВП накануне кризиса, объем производства упал на 9%, отмечает госпожа Белоглазова. «Эти новые условия и для реального бизнеса, и для банков стали поводом для пересмотра кредитной политики, для поиска новых клиентов, новых целевых сегментов рынка, — отмечает она. — Также появились

новые проблемы, с которыми экономика до 2008 года не сталкивалась: например, отток капитала с рынка, который начался в 2010 году и в этом году продолжился».

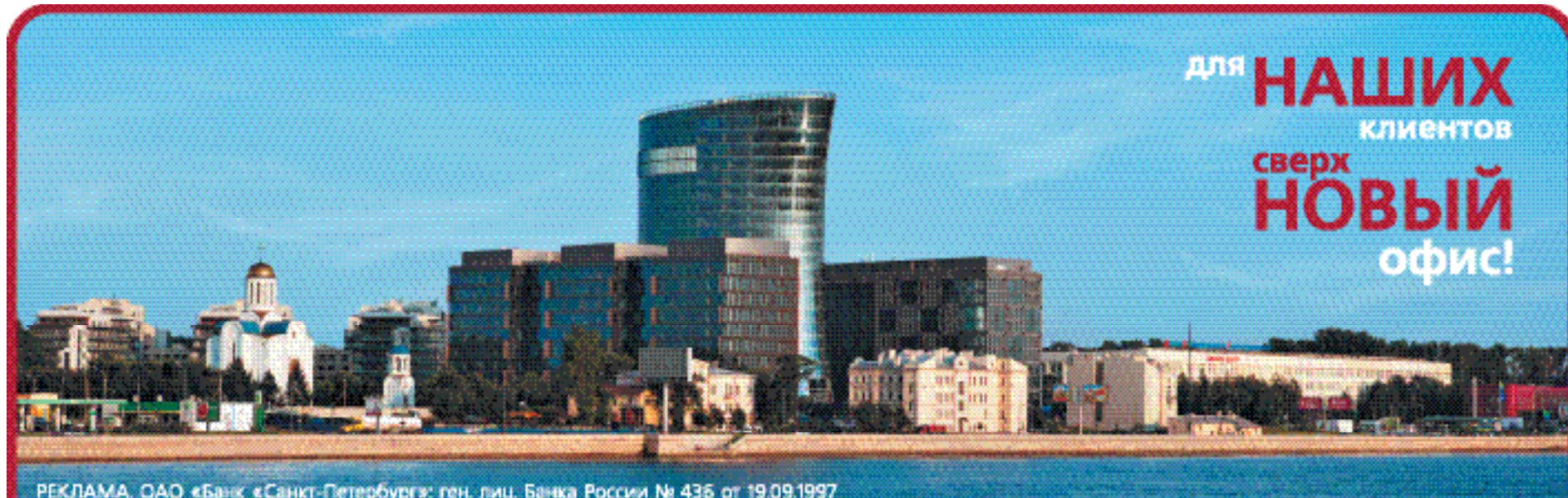
КРЕДИТНЫЙ КОНКУРС Очевидно, что в связи с названными причинами доступ российских предприятий к внешнему финансированию стал затруднен. Если у крупного бизнеса во второй половине 2010 года и появилась возможность привлечения заемных средств, то малый и средний бизнес так и не имеют прежних возможностей заимствования на внешних рынках. «В 2010 году банковский сектор не показал прироста, а наоборот — добавленная стоимость, создаваемая в банковском секторе, сократилась на 3 процента по сравнению с 2009 годом», — отмечает Галина Белоглазова. По итогам 2010 года рост кредитования составил 14%, но в этом объеме значительную долю составили реструктурированные кредиты, без учета которых прирост кредитного портфеля российских банков оказался на уровне 8,2%. В 2011 году кре-

дитование росло уже быстрее, в годовом исчислении — на 17,5%. Банки наиболее активно кредитуют оптовую и розничную торговлю и обрабатывающую промышленность. В 2010 году 75% заемщиков можно было назвать рентабельными.

По словам Андрея Горюнова, заместителя председателя организации «Опора России» по Ленинградской области, малый бизнес — это основа конкурентной экономики. По его словам, на сегодняшний день бизнес финансируется в основном по остаточному принципу. «Сейчас малый бизнес занимает всего 10 процентов от ВВП, и говорить о конкуренции с крупным бизнесом бессмысленно, — говорит Андрей Горюнов. — Необходимо, чтобы эта доля была на уровне 30–35 процентов, и тогда можно будет говорить не о периоде восстановления, а уже о периоде конкурентного развития». По его словам, доступ к финансированию затруднен, но банки не должны ждать, пока эту проблему решит государство, им необходимо самим двигаться навстречу МБ: выводить новые

продукты на рынок и предлагать государству новые подходы к финансированию.

В данный момент у Фонда содействия кредитованию малого бизнеса, созданного при комитете экономического развития, промышленной политики и торговли, 29 банков-партнеров. По сравнению с 2010 годом фонд увеличил лимит одного поручительства с 10 до 12 млн рублей. По словам Юлианы Трибой, заместителя исполнительного директора фонда, организация не стремится конкурировать с банками, а лишь помогает получить кредит тем компаниям, кому его не дали в кредитной организации. «Когда создавался фонд, мы рассчитывали на поддержку производственных и инновационных предприятий и обрабатывающей промышленности, но сейчас все же больше развивается торговля», — говорит она. В этом году уже выдано поручительств на 946 млн рублей, которые позволили привлечь 2,5 млрд рублей кредитных средств, и таким образом на 70% годовой лимит фонда по поручительствам израсходован. → 24



РЕКЛАМА, ОАО «Банк «Санкт-Петербург»: ген. лиц. Банка России № 436 от 19.09.1997

для **НАШИХ**
клиентов
сверх
НОВЫЙ
офис!

Дополнительный офис
«Центральный»

Малоохтинский пр., 64

**БАНК
САНКТ-
ПЕТЕРБУРГ**

|812| 329 5050
www.bspb.ru

23 → Все крупные и средние участники банковского рынка рассматривают малый бизнес как очень привлекательный сегмент кредитования и говорят о постоянной либерализации условий кредитования. Так, в МДМ-банке отмечают, что в 2011 году им удалось увеличить объем выдаваемых кредитов благодаря индивидуальному подходу к клиенту. «Мы учитываем потребности каждого клиента и стараемся подстроить под него наш кредитный продукт, — говорит Лариса Куншина, начальник отдела развития малого бизнеса МДМ-банка. — При этом сейчас уже возобновилась выдача частично необеспеченных кредитов, причем размер необеспеченной части также может быть индивидуален».

Северо-Западный Сбербанк России за три месяца 2011 года с помощью своей кредитной фабрики микрофинансирования (кредитование от 30 тыс. рублей) выдал кредитов на сумму 400 млн рублей. Портфель банка по малому бизнесу сейчас составляет 24 млрд рублей. По словам Людмилы Козьяк, директора управления продаж корпоративным клиентам Северо-Западного Сбербанка, для малого и среднего бизнеса, если говорить о кредитовании, очень важна скорость принятия решений, а также консультационная поддержка. «Также мы уделяем большое внимание обучению персонала, от компетентности которого в немалой степени зависит решение о выдаче кредита клиенту, — говорит она. — Сейчас полностью меняется формат клиентских менеджеров». Основная задача Северо-Западного Сбербанка в этом году была перейти от кредитования крупнейших компаний к сегменту малого бизнеса. Другой участник рынка, Алексей Дмитриев, заместитель директора дирекции корпоративного бизнеса банка «Санкт-Петербург», отмечает, что процентные ставки на данный момент опустились ниже докризисного уровня, достигнув своих предельно низких значений. При этом ряд банков, возможно, будет повышать ставки из-за нехватки ликвидности. «Самым кредиткуемым сектором сейчас являются оптовая торговля, обрабатывающая промышленность и производство, — говорит он. — Нам особенно интересно работать с производством, так как предприятия часто закупают оборудование за рубежом, пользуясь при этом услугами по торговому финансированию, для чего мы привлекаем недорогие ресурсы на западном рынке». По его словам, вместе с ростом бизнеса у компании будут увеличиваться потребности в банковских продуктах, таких как зарплатные проекты, инкассация, эквайринг.

Однако бизнес в ответ отмечает, что кредит, как и раньше было сложно получить, так и сейчас. Евгений Гудков, генеральный директор компании «Свет светит», производящей энергосберегающие светильники, говорит, что инновации стране необходимы, но его опыт обращений в банки показывает, что никаких специальных условий для кредитования инновационного бизнеса нет, так как политика кредитования предприятий согласована и примерно одинакова во всех банках. «Для получения кредита мне необходим постоянно растущий баланс, договор с крупным предприятием или залог, — говорит предприниматель. — Но у инновационного бизнеса нет характерного спроса на рынке, мы делаем продукт, который потребитель еще не понимает и который нужно продвигать».

ИННОВАЦИИ — ЭТО ВСЕГДА РИСК Инновационность малого бизнеса — это плюс, но и риски высоки. Банки по-разному работают с проблемными заемщиками. Так, по словам



БАНКИРЫ РАССМАТРИВАЮТ МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ СЕГМЕНТОВ КРЕДИТОВАНИЯ, ОДНАКО УРОВЕНЬ ОДОБРЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ЗАЯВОК ОТ ЭТОГО СЕКТОРА ЗАЕМЩИКОВ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 50%

Алексея Дмитриева, чтобы увеличивать объемы кредитования и при этом не потерять позиций на рынке, необходимо для оценки заемщиков применять скоринговую систему, невозможно в рыночных условиях рассматривать каждую заявку индивидуально. «Но когда речь идет о риске возникновения просроченной задолженности, каждый случай рассматривается индивидуально, так как в наших интересах сохранить клиентов, сделать все, чтобы они оставались на плаву», — говорит он. В КБ «Открытие» работают с проблемной задолженностью самостоятельно, без привлечения коллекторов. «Мы узнаем о проблемах, которые приведут к просрочке по кредиту, двумя способами: первый — когда клиент приходит сам и рассказывает о своих проблемах в бизнесе, и второй — когда мы сами на этапе мониторинга их выявляем», — говорит Елена Смолина, заместитель управляющего филиалом «Петровский» банка «Открытие».

Но кризис 2008 года показал, что основной объем просрочки у большинства банков образовался не из-за малого бизнеса, а из-за больших предприятий, которые имели крупные инвестпрограммы. С этой точкой зрения согласен Андрей Горюнов, полагая, что кризис 2008 года — кризис крупных предприятий. «Проблемы с залогами МБ начнутся у банков в этом году, так как им не хватает поддержки», — говорит он. Проблему залогового имущества можно разрешить с помощью факторинга. «В кризис самым лучшим залогом оказалась дебиторская задолженность, ее всегда можно получить обратно и минимизировать свои потери», — говорит Сергей Васильев, директор дивизиона «Северо-Западный», директор Санкт-Петербургского представительства НФК. По его словам, интерес со стороны малого и среднего бизнеса к факторингу, безусловно, есть. «Факторинг дороже кредита, но это естественно, и те, кто знаком с ним, отмечают гибкость данного инструмента и признают, что револьверный характер финансирования в совокупности с управлением «дебиторкой» — это залог моментального получения денежных средств и исключения риска неплатежа покупателей», — говорит он. При этом, по словам Александра Хайкинсона, начальника управления

малого и среднего бизнеса Промсвязьбанка, доля одобрений заявок новых клиентов на факторинг находится на уровне 20–25% заявок. «Причиной отказа может стать негативная история деятельности акционеров, бизнеса», — говорит он.

ЭЛЕКТРОННЫЙ МОЛОТОК На сегодняшний день в России зарегистрирована 21 электронная торговая площадка, и скоро будет год, как электронные торги проводятся применительно к банкротствам. Тем не менее устоявшейся судебной практики в этой сфере нет. «Мы были пионерами в проведении электронных торгов и одной из трех площадок, которые получили аккредитацию год назад», — говорит Константин Раев, первый заместитель генерального директора, член совета директоров Российского аукционного дома (РАД), который занимает на сегодня этого 25% рынка. По его словам, практика применения электронных торгов в процедуре банкротства еще только создается. ФРС и Налоговая служба по-прежнему принимают документы только на бумажном носителе. «Мы проводим электронные торги, но сделки заключаем в простой письменной форме, и документы в налоговую наши покупатели представляют тоже на бумаге», — говорит господин Раев. По его мнению, со временем электронный документооборот будет применяться на всех этапах заключения сделок, но сегодня участники рынка только в начале пути. По словам Игоря Гущева, партнера юридической компании «Дювернуа Лигал», пока не сформирована судебная практика в области электронных торгов, можно наблюдать, как окружные суды России рассматривают дела по таким же торгам, проводимым в соответствии с 94-ФЗ, потому что процедура достаточно похожа и из нее можно почерпнуть какие-либо подходы.

По наблюдению Кирилла Саськова, партнера, руководителя корпоративной и арбитражной практики, один из самых частых вопросов, с которыми поступают обращения в суд, это сроки применения электронных торгов, которые, по сути, являются субъективными, так как до последнего времени не было понятно, обязательны эти торги или нет. «Залоговый кредитор вправе по своему

усмотрению определять форму торгов, в том числе электронную, только до вступления в силу положений закона об обязательной электронной форме, после же их вступления поменять форму торгов нельзя», — говорит господин Саськов. А с мая суды говорят об обязательности проведения только электронных торгов по видам имущества, предусмотренным в законе.

Кроме того, отдельный пласт споров посвящен операторам электронных площадок, которые касаются в основном двух моментов. Первый спорный момент заключается в том, что ни положение о торгах, ни залоговый кредитор, ни общее собрание кредиторов не вправе вмешиваться в работу управляющего по выбору оператора электронной площадки. «При этом суды устанавливают, что аффилированность оператора электронной площадки с кредитором не противоречит закону, данный факт не будет основанием для признания торгов недействительными», — говорит Кирилл Саськов. И второй момент касается привлечения в качестве операторов электронных площадок, не аккредитованных при СРО. Суды говорят, что арбитражный управляющий вправе привлекать любое лицо, которое выступает оператором электронной площадки, и проводить торги, даже если ни одна из площадок не аккредитована при СРО. При этом использование площадки, в принципе не имеющих аккредитации, недопустимо. По мнению Евгения Гуляева, директора филиала СРО «Авангард», наличие у электронной площадки аккредитации СРО непринципиально. «Меня больше интересует, имею ли я право привлечь самостоятельно площадку торгов в тот момент, когда банки часто настаивают на своей», — говорит Борис Ремнев, генеральный директор ликвидационного бюро «Ремнев и партнеры», арбитражный управляющий, участник некоммерческого партнерства СОАУ «Меркурий». По его словам, идти на конфликт с банком и отстаивать в суде свое право на выбор площадки затруднительно. «Я не могу выбрать площадку, так как банк утвердил положение, в котором площадка уже вписана», — говорит юрист. По его словам, СРО придут в свое время к единой практике аккредитации или неаккредитации площадок. ■

ТРУДНОСТИ ВЫБОРА ПЕРЕВОДОВ

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ РЫНОК ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ В РОССИИ ОЦЕНИВАЕТСЯ В \$20–30 МЛРД И АКТИВНО РАСТЕТ. КОМПАНИИ ВЕДУТ СЕРЬЕЗНУЮ БОРЬБУ ЗА МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ, А ОСНОВНЫМ ОРУЖИЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ШИРОКАЯ ЛИНЕЙКА УСЛУГ И ПРОДУКТОВ. АЛЕКСАНДР КОНОВАЛОВ

В настоящее время рынок переводов России переживает фазу роста. Президент КБ «Юнистрим» Сурен Айриян оценивает рынок переводов в России в \$23–25 млрд, при этом годовой прирост составляет порядка 20%.

ОТТОК СРЕДСТВ Основными игроками на рынке денежных переводов являются коммерческие банки и ряд специализированных компаний. Последние сложно отделить от банков — как правило, они являются дочками финансовых учреждений. Уже упомянутый КБ «Юнистрим» был создан как департамент Юниаструм-банка, а компания Contact была образована Русславбанком. Многие банки предпочитают вместо самостоятельного развития направления переводов использовать признанных авторитетов, например Western Union.

Если обратиться к рынку переводов за границу, то он еще перспективнее: по данным аналитика ИК «Финам» Татьяны Земцовой, совокупный оборот трансграничных операций физических лиц (резидентов и нерезидентов) за 2010 год увеличился на 20% и составил \$41,5 млрд. Причем перечисления физических лиц из России за рубеж росли темпами, опережающими соответствующие поступления из-за границы: на 25 и 6% соответственно. Отрицательное сальдо составило \$21,9 млрд, что на треть шире дисбаланса встречных потоков платежей 2009 года (\$16,1 млрд).

«До сих пор самым популярным методом осуществления переводов остаются традиционные денежные переводы через банковские офисы, — отмечает Сурен Айриян. — Но конкуренция высока, и компаниям надо работать на опережение». Все игроки действуют одинаково: стремятся расширить спектр каналов продаж, ответить на запросы клиентов, улучшить качество и удобство предлагаемых сервисов и снижать тарифы, но в то же время есть ряд направлений, которые являются наиболее перспективными. В первую очередь это мобильные сервисы и интернет-банкинг. По данным Альфа-банка, объем рынка интернет-операций в России в 2010 году составил порядка \$25–30 млрд, а объем платежей по пластиковым картам в Рунете достиг \$2 млрд. «В 2011 году этот показатель существенно вырастет — до \$3 млрд, а к 2015 году — перешагнет планку в \$10 млрд, — прогнозирует директор по развитию электронных услуг блока „Электронный бизнес“ Альфа-банка Владимир Урбанский. — В перспективе 15–20 лет электронные деньги и безналичные расчеты должны вытеснить банкноты и платежи».

Чтобы закрепиться на быстро растущем и развивающемся рынке, банкиры увеличивают спектр операций, доступных через интернет, сводя практически к нулю необходимость посещения офиса клиентом. Помимо услуг, крупные

игроки обратились к интернет-торговле, вступив, таким образом, на территорию терминалов. До недавнего времени этот сектор не регулировался и имел плохую репутацию. Однако именно здесь проходили каналы перевода средств на счета операторов систем электронных денег. «Если клиенту такая услуга нужна, то лучше ее внедрить, иначе кто-то это сделает за нас», — рассуждает Владимир Урбанский.

МОБИЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ Будущими лидерами отрасли считаются интернет-банкинг и мобильные платформы — в первую очередь коммуникаторы с операционными системами Apple и Android. «Одним из драйверов рынка сейчас является мобильная коммерция, причем это как российская, так и общая международная тенденция», — считает председатель совета ассоциации «Электронные деньги» Виктор Достов. По его мнению, данная тенденция будет развиваться и дальше. Ряд банков уже приступил к разработке и внедрению приложений для «умных телефонов». Спрос на эти услуги серьезно ограничен стоимостью мобильных устройств, обладающих необходимыми характеристиками, однако развитие технологий идет семимильными шагами, а проникновение сотовой связи намного превышает уровень доступности банковских услуг.

Развивая данное направление, игроки активно взаимодействуют с операторами связи. КБ «Юнистрим» совместно с «Мегафоном» и «Билайном» развивает переводы со счета мобильного телефона на наличные на банковские карты и на счета других абонентов сотовой связи. Совместно с VISA и тем же «Билайном» Альфа-банк реализует продукт виртуальной «Мобильной карты»: с помощью sms создается виртуальная карта, позволяющая совершать необходимые платежи в интернете, а средства при этом списываются со счета мобильного телефона. «В ближайшей перспективе интересных решений, — отмечает Виктор Достов. — можно ждать именно в сфере мобильных услуг: каждый из участников большой тройки вводит свои проекты, и самое главное, что это реакция на объективный спрос на соответствующие услуги».

ИЗ РУК В РУКИ С другой стороны, есть и необычные решения, реализуемые скорее с помощью традиционных «человеческих», чем цифровых технологий: КБ «Юнистрим» предлагает своим клиентам переводы «на дом» и «из дома». В последнем случае после подачи заявки к клиенту домой приезжает курьер, который забирает деньги. Точно так же можно и получить перевод. К сожалению, в настоящий момент данная услуга еще не добралась до российского рынка и является доступной только для жителей Грузии.

Помимо всего перечисленного, определенная конкуренция существует между банкоматами с возможностью приема наличных денег и терминалами оплаты. Также для привлечения клиентов используются такие традиционные маркетинговые приемы, как создание карт клиента и гибкие тарифные сетки, хотя они, скорее, нацелены на иных клиентов, чем пользователи веб-банкинга и мобильных приложений.

По мнению Сурена Айрияна, на 80% рынок денежных переводов обусловлен спросом, идущим от трудовых мигрантов. Данную категорию клиентов, прежде всего, беспокоят тарифы и надежность системы переводов, а не доступность сверхсовременных услуг. С другой стороны, по данным Татьяны Земцовой, доля нерезидентов России постепенно снижается. Возможно, вскоре мигранты уже не будут основными клиентами систем.

Тем не менее все эксперты едины во мнении, что нельзя говорить о противопоставлении одних каналов проведения платежей другим, например, о вытеснении переводов наличными деньгами мобильными или интернет-переводами. Конкуренция идет между компаниями, действующими на рынке, у которых нет

другого выхода, кроме как следить за предпочтениями своих потребителей, понимая, что конечный выбор всегда остается за ними. Основные способы известны уже давно — развитие сети, расширение продуктового ряда, улучшение качества и гибкая ценовая политика. Общий тренд, как и во всех остальных сферах жизни в настоящее время, складывается в направлении мобильных сетевых технологий.

Участники рынка прогнозируют дальнейший рост рынка, чему способствует статистика Банка России: в период с 1 июля 2010 года по 1 июля 2011-го количество наличных денег в обращении выросло с 4837,7 до 5797,4 млрд рублей, а за девять месяцев текущего года денежный агрегат М2 вырос на 5,3%. При этом объем платежей, проведенных платежной системой России по документам физических лиц, также показывает рост. Учитывая обещаемый различными правительственными чиновниками скорый кризис, можно ожидать дальнейшего перехода россиян в «кэш». В таких условиях вполне следует ожидать увеличения спроса. Тем более что сейчас предложение услуг на рынке и уровень конкуренции высоки как никогда. ■

Вклад Солидный!

10.1% ГОДОВЫХ

Пойдем!
БЮРО ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

**15 отделений
в Санкт-Петербурге
и 20 на Северо-Западе**

**телефон 8-800-200-1230
звонок бесплатный**

www.poidem-peterburg.ru

Вклад «Солидный», срок вклада — 1100 дней, валюта вклада — рубль РФ, минимальная сумма вклада — 500 000 рублей, процентная ставка — 10,1 % годовых, начисление процентов ежеквартально в дату открытия вклада, капитализация процентов по выбору клиента, возможность досрочного изъятия всей суммы вклада после каждого начисления процентов без потери ранее начисленных процентов. При досрочном изъятии всей суммы вклада до первой выплаты процентов применяется ставка "до востребования". Пополнение вклада допускается в течение первого года действия вклада, минимальная сумма довложения не ограничена, изъятие части вклада допускается при условии сохранения неснижаемого остатка 500 000 рублей, вклад пролонгируемый.
ОАО ИБ «Пойдем» лицензия Банка России №2534

ЗАКРЫТЫЕ ПИФЫ ПОД ГНЕТОМ НАЛОГА

ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ (ПИФ) НЕДВИЖИМОСТИ В 2011 ГОДУ ЗАМЕДЛИЛИ СВОЮ АКТИВНОСТЬ. С 1 ЯНВАРЯ 2011 ГОДА ОНИ ВЫНУЖДЕНЫ ПЛАТИТЬ НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ, ЧТО РЕЗКО СНИЗИЛО ИХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ В ГЛАЗАХ ИНВЕСТОРОВ.

АЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ

Поправки к Налоговому кодексу, обязывающие управляющие компании платить налог на недвижимость, принадлежащую ПИФам, вступили в силу с начала этого года. Максимальная ставка этого местного налога составляет 2,2% от стоимости имущества, что создает значительную финансовую нагрузку на пайщиков. Ведь стоимость чистых активов фондов недвижимости, по данным Национальной лиги управляющих (НЛУ), превышает 120 млрд рублей.

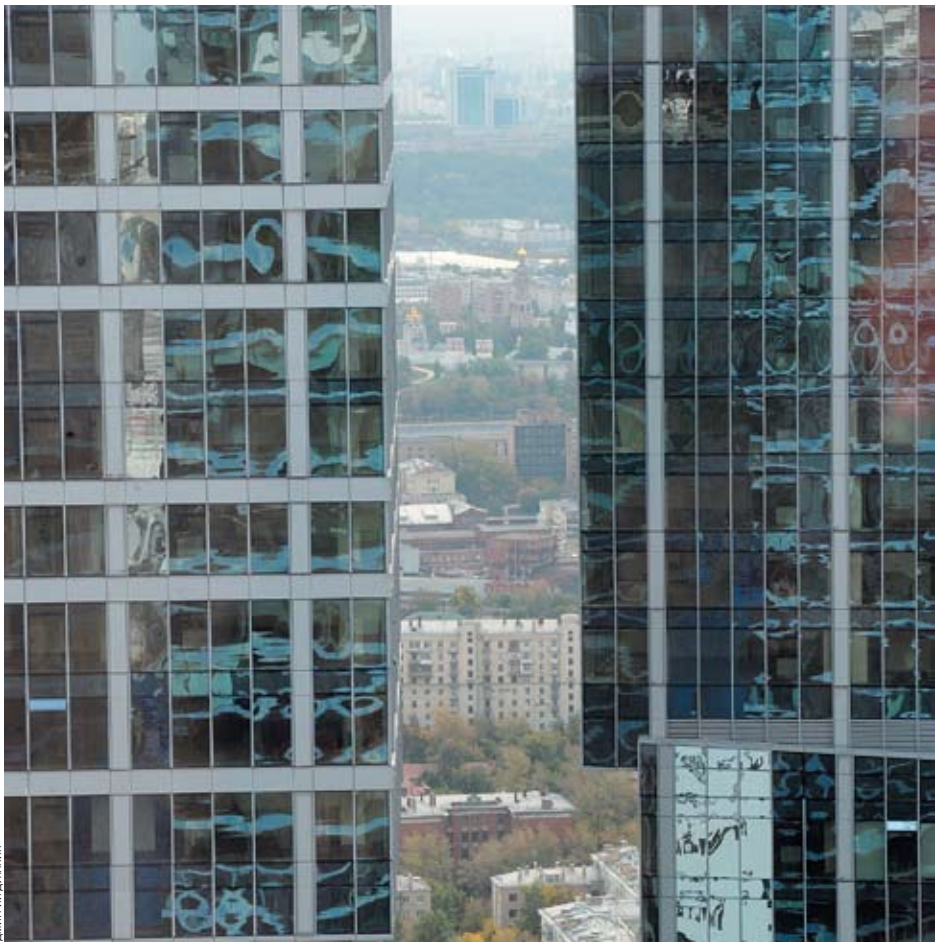
НАЛОГОВЫЙ ТОРМОЗ Еще в прошлом году, когда Минфин РФ подготовил законопроект, отменяющий льготу по налогу на имущество для ПИФов, многие эксперты прогнозировали, что эта новация сделает бессмысленной схему «упаковки» недвижимости в фонды ради налоговых послаблений, и количество создаваемых закрытых ПИФов резко снизится. Так и случилось. По оценке аналитика НЛУ Ивана Капитана, количество созданных за первые три квартала 2011 года ЗПИФ недвижимости стало меньше на треть относительно аналогичного периода предыдущего года. За первые три квартала 2011 было зарегистрировано примерно 60 новых ЗПИФН, а в 2010 году — около 100.

Ряд фондов при этом закрылись, так что в целом, как подсчитал Иван Капитан, количество работающих ЗПИФН с 31 декабря 2010 года по 30 сентября 2011 года увеличилось всего на 10, с 478 до 488 фондов. «Снижение динамики роста числа фондов в большой степени связано с отменой налоговых льгот, которые были одной из главных причин популярности ЗПИФ недвижимости в недавнем прошлом», — констатирует эксперт.

Совокупная стоимость чистых активов ЗПИФН за первые полгода выросла на 1,33 млрд рублей, или на 1,08%. «Данный результат можно назвать нулевым, то есть практически никаких изменений не произошло по причине снижения спроса на данный инструмент, бурно развивавшийся ранее. Сейчас фонды недвижимости стали равноправной категорией среди прочих видов ЗПИФ», — говорит Иван Капитан.

Незначительно увеличились активы и рентных ЗПИФ. Их активы также в значительной степени состоят из недвижимости, сдаваемой в аренду.

Отмена налоговой льготы коснулась не только ПИФов, специально создаваемых для оптимизации налогообложения, но и вполне рыночных, привлекающих сбережения населения. Так, Алексей Астапов, заместитель председателя правления УК «Арсатера», рассказал, что компания в данный момент задумалась о том, стоит ли сохранить или лучше расформировать свой фонд «Арсатера — жилые дома», сдающий квартиры в аренду. «После отмены налоговой льготы единственным конкурентным преимуществом этого фонда остался низкий порог входа на рынок недвижимости», — отмечает он. В фонде строящейся недвижимости «Арсатера



ВСТУПИВШИЕ В СИЛУ ПОПРАВКИ В НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС, СОГЛАСНО КОТОРЫМ ЗПИФН ПЛАТИТ ДАННЫЕ НАЛОГИ ЗА СЧЕТ ИМУЩЕСТВА ФОНДА, ПРИВЕЛИ К СНИЖЕНИЮ СТОИМОСТИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ

— жилищное строительство» такой проблемы нет, потому что до оформления квартиры в собственность объекта налогообложения не возникает.

Между тем некоторые из опрошенных ВГ управляющих не торопятся расформировывать свои фонды недвижимости и даже наращивают стоимость их чистых активов. «По сравнению с началом текущего года стоимость чистых активов ЗПИФ недвижимости „Актив Плюс“ увеличилась в 2,5 раза, что связано с дополнительным выпуском паев, который завершился 2 марта 2011 года. В течение года стоимость чистых активов также изменялась в связи с получением доходов от сдачи объектов недвижимости в аренду, а также разницы в ценах при продаже объектов», — сообщил Юрий Бугров, генеральный директор ООО «Эстейт Менеджмент», входящего в группу ВТБ.

О том, что интерес инвесторов к ЗПИФН сохраняется, свидетельствует и пример группы ПИК. В начале сентября 2011 года стало известно, что ПИК намерен передать около 160 тыс. кв. м коммерческих площадей в своих жилых комплексах в закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости. Таким образом девелопер собирался привлечь минимум \$225 млн для финансирования своих проектов.

«С начала 2011 года вступили в силу поправки в Налоговый кодекс в части уплаты налога на имущество и налога на землю,

согласно которым ЗПИФН платит данные налоги за счет имущества фонда, что и приводит к снижению стоимости чистых активов. Не могу отметить, что данная норма отразилась на сокращении количества ЗПИФН на финансовом рынке, так как основной целью создания и функционирования ЗПИФН является инвестирование и реинвестирование, а не налоговая оптимизация», — рассуждает Владимир Свиныин, генеральный директор ООО «УК „Свиныин и партнеры“».

По его словам, существенного изменения в сторону увеличения или уменьшения стоимости чистых активов ЗПИФН, находящихся в управлении УК «Свиныин и партнеры», с начала 2011 года не произошло. «Но не буду скрывать, что изменение в Налоговом кодексе для некоторых инвесторов стало мотивом для пересмотра состава активов ЗПИФН, так как в существующем налоговом поле есть субъекты с меньшей ставкой налогообложения», — отмечает Владимир Свиныин.

ОБИЖАЮТ НАСЕЛЕНИЕ По мнению Владимира Свиныина, чтобы экономическая эффективность деятельности ПИФов недвижимости повысилась, нужно изменить некоторые законодательные нормы. Например, необходимо введение единой ставки налога на имущество для владельцев инвестиционных паев в отношении принадлежащего им на праве общей до-

левой собственности имущества, составляющего ЗПИФН. «Сегодня физические лица — владельцы инвестиционных паев подпадают под налоговый режим, фактически предусмотренный только для юридических лиц, а именно вместо минимальной ставки налога в 0,1 процента оплачивают 2 процента от стоимости объектов, то есть ставка налога для физлиц — пайщиков увеличена в 20 раз, — поясняет эксперт. — Введение единой ставки налога, не ущемляющей прав физических лиц, могло бы повысить приток инвестиций в ЗПИФН, а также заинтересовать и зарубежных инвесторов, что в свою очередь повысит экономическую эффективность в части инвестирования и реинвестирования средств в девелоперские проекты России».

ДОЛЬЩИКИ-ПАЙЩИКИ Еще одним шагом для повышения интереса к ЗПИФН, как считает Владимир Свиныин, было бы снятие законодательного ограничения на заключение ЗПИФН сделок с его пайщиками в части передачи им объектов недвижимости, инвестирование строительства которых в рамках ФЗ-214 «Об участии в долевом строительстве...» осуществлялось за счет средств самих пайщиков. Такой шаг сделает участие пайщиков в долевом строительстве более привлекательным. «Данное законодательное изменение в значительной степени повысило бы интерес потенциальных покупателей недвижимости к отрасли коллективных инвестиций, поскольку предлагало бы механизм накопления средств на собственную квартиру посредством ПИФа в целях ее последующего приобретения», — полагает Владимир Свиныин.

КВАРТИРЫ ЗА ПАИ Третьей новацией, весьма полезной для развития ПИФов недвижимости, Владимир Свиныин называет возможность выделения имущества ЗПИФН в натуральном виде при гашении паев. «Данное нововведение позволит в большей мере развивать отрасль строительства жилой недвижимости, что позитивным образом сказалось бы как на развитии отрасли коллективных инвестиций путем повышения ее привлекательности для потенциальных инвесторов, так и на строительной отрасли России в целом», — уверен он.

Федеральная служба по финансовым рынкам РФ еще в прошлом году подготовила поправки в закон «Об инвестиционных фондах», позволявшие досрочно погашать паи закрытых паевых фондов и не распродавать недвижимость, а передавать права на нее пайщикам. Однако эти поправки до сих пор не приняты. ■

СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ РОССИЙСКИХ ЗАКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ФОНДОВ, МЛРД РУБ.		
	31.12.2010	30.09.2011
РЕНТНЫЕ ФОНДЫ	92,5	103,2
ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ	123,2	124,5
ВСЕГО	318,5	354,8
ИСТОЧНИК: НАЦИОНАЛЬНАЯ ЛИГА УПРАВЛЯЮЩИХ		

В среднем по рынку падение составило 70%. Хуже всего пришлось акциям отраслей с высокой долей заемных средств на балансах, вспоминает руководитель ана-

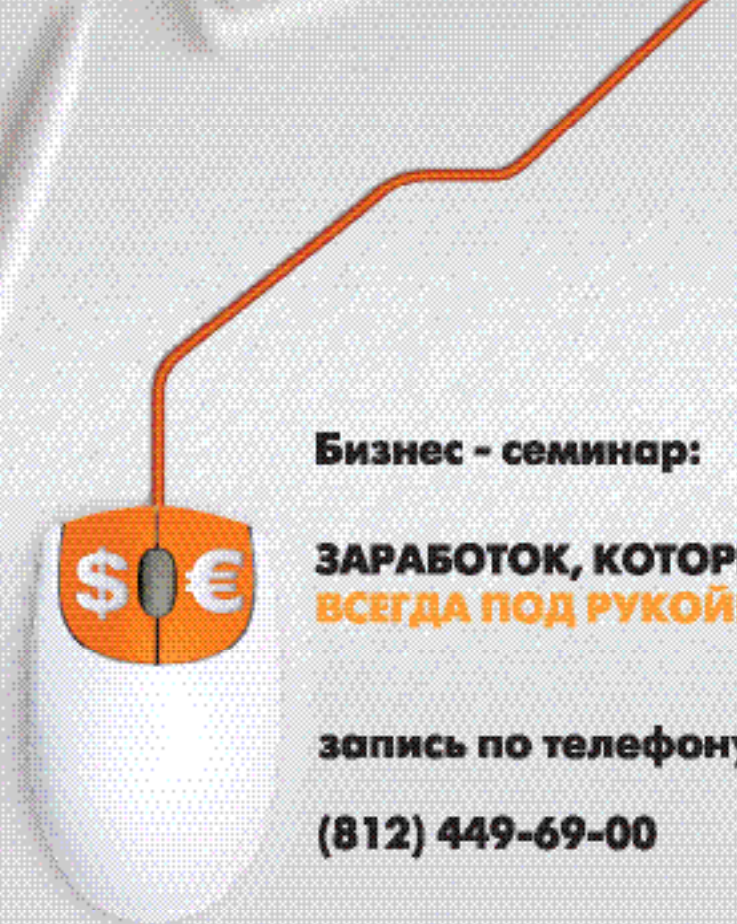


Наиболее активное восстановление демонстрировали компании сырьевого сектора и перерабатывающей промышленности. Восстановлению первых способствовал растущий спрос на сырьевые товары на глобальных рынках на идеи восстановления экономического роста, вторых — рост потребительского спроса.

Автопром, строительство и энергетика выглядят сегодня явными аутсайдерами, как и в 2008 году, считает господин Лобов.

«Пока ситуация на рынке все-таки далека от 2008 года, но инвесторам лучше не рассчитывать на быстрый „отскок“: восстановление рынка, как правило, занимает больше времени, чем падение, а концентрация рисков, неопределенности и эмоций на мировых рынках очень высока», — говорит Денис Демин. В данной ситуации он видит две модели поведения — стратегическое и спекулятивное инвестирование. В первом случае стоит делать ставку на значительную недооценку российских акций, которая действительно присутствует и позволяет рассчитывать на существенный рост их стоимости в

«Более комфортными могут оказаться инвестиции в долговые обязательства эмитентов, для которых риски повышенного леввереджа актуальны в меньшей степени. Также довольно защищенными перед кризисными явлениями выглядят компании, реализующие полный технологический цикл, то есть не испытывающие на себе давления временного лага в изменениях цен на сырье и товарную продукцию», — полагает Ольга Ефремова. Кроме того, дополнительным запасом прочности наделены компании, чья деятельность сопряжена с теми областями экономики, которые функционируют, в меньшей степени принимая во внимание кризисные явления — энергетические компании, транспорт, телекоммуникации. ■



Бизнес - семинар:

**ЗАРАБОТОК, КОТОРЫЙ
ВСЕГДА ПОД РУКОЙ!**

запись по телефону:

(812) 449-69-00

ул. Марата, д. 69/71 литер «А»
Бизнес-центр «Renaissance Plaza»

ForexClub
www.forexclub.ru

ФАКТОРИНГ КРЕДИТУ РОЗНЬ

ЗАМЕТНО ПОДЕШЕВЕВШИЙ ФАКТОРИНГ ПРИВЛЕК К СЕБЕ ВНИМАНИЕ НЕ ТОЛЬКО ОПТОВИКОВ, ПОСТАВЛЯЮЩИХ В РОЗНИЦУ СВОЙ ТОВАР, НО И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ЗАКУПАЮЩИХ СЫРЬЕ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ. ОСНОВНОЙ ТРЕНД УХОДЯЩЕГО ГОДА — РОСТ СПРОСА НА РЕВЕРСИВНЫЙ (ЗАКУПОЧНЫЙ) ФАКТОРИНГ.

АЛЕКСАНДР СОЛОГУБ

Благодаря внедрению новых схем и удешевлению услуги факторам удалось существенно нарастить оборот и преодолеть докризисный уровень. Основными пользователями услуг факторинговых компаний пока остаются торговые предприятия. В структуре спроса доля оптовиков составляет 58%, подсчитал директор департамента факторинга банка «Петрокоммерц» Александр Морозов. Среди пользователей факторинга 58% компаний — оптовая торговля, 42% — обрабатывающие производства, при этом 40% компаний занимаются продажей или производством продуктов питания, 40% — компьютерной и бытовой техникой и 20% — прочей продукцией.

ОТЛОЖЕННЫЙ ПЛАТЕЖ Оптовики хотят сразу получить деньги за отгруженный товар, а розничные торговцы заинтересованы в отсрочке платежа. На помощь им приходит фактор, он оплачивает до 95% стоимости отгруженного товара и готов ждать от покупателя возврата денег полгода, а иногда и несколько лет. «Во втором квартале 2011 года мы провели сделку с отсрочкой платежа в два года», — вспоминает руководитель петербургского представительства «ВТБ Факторинг» Андрей Голованев. Максимальный срок устанавливается для каждого клиента индивидуально, с учетом отраслевых особенностей. «В одних отраслях максимальная отсрочка предусмотрена законом — 15 дней, в других минимальный цикл — 180 дней», — объясняет господин Голованев.

По истечении срока платежа, указанного в договоре, факторы, как правило, готовы ждать денег еще 30–50 дней, не применяя к должникам штрафных санкций. «При уступке денежного требования происходит и уступка обязательств по оплате пеней и штрафов на основании договора поставки», — объясняет петербургский представитель «ТрансКредитФакторинга» Андрей Безуглов. Но, по его словам, оплату пеней с дебитора требуют редко. Подход к оценке финансовых рисков у банкиров и факторов принципиально разный. Банкиры оценивают заемщика, а факторы — покупателя заемщика (получателя средств) — его дебиторов. «Основных требований к дебиторам у нас два: положительная деловая репутация и удовлетворительная платежная дисциплина, и значительных изменений эти требования за последние полтора года не претерпели», — говорит Александр Морозов.

Наибольшим спросом в России (почти 70% сделок) пользуется факторинг с регрессом: если дебитор не гасит долг в срок, то фактор может потребовать от поставщика вернуть выплаченные ему средства. Факторинг без регресса стоит существенно дороже, но в этом случае факторинговая компания берет на себя все кредитные риски и сама выбивает деньги из дебитора. В рамках этих основных схем факторы разрабатывают предложения, ориентированные на определенную группу клиентов, ра-



ОСНОВНОЙ ТРЕНД УХОДЯЩЕГО ГОДА — РЕЗВЫЙ РОСТ СПРОСА НА РЕВЕРСИВНЫЙ (ЗАКУПОЧНЫЙ) ФАКТОРИНГ

ботающих преимущественно с розничной торговлей или производителями, а также на поставщиков продовольствия или товаров длительного пользования. «Для поставщиков торговых сетей действует специальное предложение, которое вместе с минимальной ставкой предусматривает финансирование до 95 процентов от суммы поставки», — говорит заместитель директора департамента по работе с корпоративными клиентами петербургского филиала Промсвязьбанка Станислав Краснов. По его словам, увеличивается спрос со стороны различных производств, не связанных с продуктами питания, стремительно растет доля промышленных предприятий. «Уже в 2010 году ощущался сдвиг спроса в сторону новых продуктов. Основные причины: необходимость финансировать бизнес, который с трудом подходит для стандартного факторинга (например, предзакупочные схемы), и снизить коммерческие риски при продаже с отсрочкой и очистить баланс», — рассуждает господин Голованев. По словам петербургского представителя ЗАО «ТрансКредитФакторинг», популярность приобретает реверсивный факторинг. Его также называют закупочным, он ориентирован на сделки поставщиков с производителями, желающими приобрести сырье, материалы по минимальной цене. Закупочный факторинг востребован производственными компаниями. Например, производителю бытовой химии необходимы сырье, тара, упаковка. Приобретая все это с отсрочкой платежа (товарный кредит), производитель заплатит максимальную цену, тогда как при оплате по факту поставщик предоставит скидку с отпускной цены. «При закупочном факторинге фактор выплачивает поставщику всю сумму, а покупатель получает желанную отсрочку и уже по ее истечении платит фактору. Комиссия по закупочному

факторингу составляет в среднем два процента от суммы поставки, она может покрываться скидкой поставщика», — объясняет директор петербургского представительства Национальной факторинговой компании (НФК) Сергей Васильев.

ВЫНУЖДЕННЫЙ ФАКТОРИНГ Потребители факторинговых услуг не склонны преувеличивать преимущества этой финансовой схемы. В сравнении с традиционным банковским кредитованием она не столь выгодна, как преподносят факторы. Использование факторинга — скорее вынужденная мера для компании, которая не может получить кредит в банке. Пивоваренный завод «Дека» в 2006–2009 годах проводил широкомасштабную модернизацию производства и выводил на рынок марку «Никола». В итоге к 2008 году компания оказалась перегружена кредитами, а также обязательствами перед лизинговыми компаниями. «Потребность в оборотных средствах, резко возрастающая в начале сезона, могла быть покрыта только „под залог“ денежного потока (овердрафты) и под залог дебиторской задолженности — финансированием факторинговыми компаниями», — рассказывает исполнительный директор ОАО «Дека» Дмитрий Пинчуков. По его словам, недостатком факторингового финансирования является высокая цена услуги.

Поправки в закон о госрегулировании алкогольного рынка (171-ФЗ), вступившие в силу с 22 июля 2011 года, запретили производителям алкоголя крепостью свыше 7% переуступать права требования на товар третьему лицу. Эти меры призваны убрать с рынка серые схемы, позволяющие уклоняться от уплаты акцизов. В результате факторинговые компании не заключают новых контрактов с поставщиками алкоголя. «Но сделки, заключенные до 22 июля этого

года, не признаются ничтожными, то есть дебитор обязан оплатить все поставки на факторинговый счет», — говорит генеральный директор «Клуба профессионалов алкогольного рынка» Максим Черниговский. У большинства алкогольных компаний объем продаж в «дальние» регионы составляет более 50%. «Когда клиенты находятся в тысячах километрах от Петербурга, удобно и безопасно работать по факторинговой схеме. Она не только удобна, но и позволяет сократить накладные расходы. Отмена факторинга уже привела к увеличению общезаводских затрат в алкогольной отрасли более чем на три процента», — подсчитал господин Черниговский.

Стоимость факторинга включает в себя процент за предоставленные средства и комиссии компании. Ставка процента в большинстве компаний, представленных на петербургском рынке, достигла минимума и укладывается в диапазон 6,5–11% годовых. «На протяжении полутора лет процентная ставка непрерывно падала, опережая темпы падения ставок по банковским кредитам. Однако мы прогнозируем в ближайшем будущем смену данного тренда», — говорит Александр Морозов. Основными поставщиками финансовых ресурсов для факторов являются банки. «Одной из причин повышения ставок является удорожание стоимости финансирования на рынке для самих банков. Банки, входящие в топ-100, уже начали повышать ставки по корпоративным кредитам, рост оценивается в среднем в один-два процента», — говорит аналитик ИК БФА Олег Дорофейкин. Помимо банковского процента в расчет эффективной ставки факторинга включаются комиссии фактора — за обслуживание (процент от суммы уступленного долга) и фиксированный сбор за обработку документов. К данным комиссиям может добавиться стоимость страхования коммерческих рисков фактора.

Емкость рынка факторинга считают по сумме денежных требований (дебиторской задолженности), переданных факторинговыми компаниями. Высшей точки оборот российских факторов достиг в 2008 году — 602 млрд руб. Затем последовал кризис, и оборот сократился примерно вдвое из-за уменьшения банковского финансирования. В период кризиса с факторингового рынка ушли «Траст» и «Еврокоммерц». Наученные горьким опытом клиенты, потерявшие источник бесперебойного пополнения оборотных средств, теперь предпочитают иметь дело с надежными, финансовоустойчивыми партнерами, желательно с государственным участием. Кризисные годы показали, что госбанки вряд ли столкнутся с дефицитом денежных средств. К тому же избыток денег у госбанков позволяет им проводить агрессивную маркетинговую, ценовую политику по захвату рынка. В среднем факторы, работающие на петербургском рынке, нарастили оборот по итогам первого полугодия 2011 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 70%. ■

ДЕНЬГИ НА СТАРТ

число источников финансирования для стартапов за последнее время увеличилось: это и бизнес-ангелы, и предпосевные и венчурные фонды, и крупные корпорации, банки, и, в конце концов, государство. ВГ выяснил, какие из них и на каких стадиях лучше всего привлекать молодому инновационному бизнесу. ИРИНА БЫЧИНА

Инновационные перспективные идеи, которые молодые разработчики готовы коммерциализовать и предлагать рынку, требуют немалых вложений, до тех пор пока они материализуются в готовый продукт. При этом разные стадии развития стартапов подразумевают разные источники и объемы финансирования. «На стадии идеи и разработки модели проекта обычно привлекается финансирование в виде государственных или корпоративных грантов, ангельских и предпосевных инвестиций. Венчурные фонды, как правило, входят в проекты на более поздних стадиях», — говорит Евгений Барулин, консультант проектов бизнес-инкубатора «Ингрия» (структурное подразделение ОАО «Технопарк „Ингрия“»).

С АНГЕЛЬСКОЙ ПОМОЩЬЮ Дмитрий Филатов, сооснователь DrinCash.com, говорит, что ввиду того, что стартапы — это, как правило, высокорискованные проекты, традиционными источниками финансирования для них являются бизнес-ангелы и венчурные фонды. «Мы, например, привлекли 1,5 млн рублей за 4 процента от компании — бизнес-ангела», — рассказывает он. Директор по развитию бизнеса RubicPro Сергей Несмачный отмечает, что у компаний, рождающихся «в гараже», вариантов источников финансирования не так и много. «На начальном этапе банки еще не готовы разговаривать с такими компаниями, так как последним нечего им предложить: ни залога, ни кредитной истории, ни истории движения денежных средств», — говорит он. — Поэтому в самом начале им могут быть более доступны различные гранты, а также деньги частных инвесторов и венчурных фондов. При этом стоимость венчурных денег, пожалуй, максимальна». Однако, по его словам, при правильном подходе к поиску финансирования вместе с деньгами компания получает и так называемый «smart» — поддержку фонда и его связи. Так, компания RubicPro привлекла \$50 тыс. от фонда Xmas Ventures на посевной стадии развития бизнеса в обмен на долю в образованной компании. «Фонд не ведет тотальный контроль за деятельностью компании, но стратегические решения мы принимаем совместно», — говорит Сергей Несмачный.

По словам Евгения Барулина, на посевной стадии объем финансирования задан пределом в \$50 тыс. «Инвестору интереснее финансировать проекты с потенциально большей отдачей и минимальными рисками, но таких, к сожалению, не бывает», — говорит Евгений Барулин. — А минимизировать риски инвестора можно за счет направленности проекта, достаточно большого целевого рынка и компетенции команды». Рынок стартапов Петербурга оценить очень сложно. «Мы можем говорить о 200–300 проектах, о которых мы знаем. Но, например, в каждом институте, на каждой кафедре есть проекты, которые смело можно назвать стартапами», — говорит господин Барулин.

Поддержку для своих бизнес-идей инноваторы могут также поискать у города.



ИННОВАЦИОННЫЕ ИДЕИ, КОТОРЫЕ МОЛОДЫЕ РАЗРАБОТЧИКИ ГОТОВЫ КОММЕРЦИАЛИЗОВАТЬ И ПРЕДЛАГАТЬ РЫНКУ, ТРЕБУЮТ НЕМАЛЫХ ВЛОЖЕНИЙ, ДО ТЕХ ПОР ПОКА ОНИ СТАНУТ ГОТОВЫМ ПРОДУКТОМ

В прошлом году комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППИТ) правительства Петербурга принял решение о создании некоммерческой организации «Фонд предпосевных инвестиций» (одним из его инициаторов стал бизнес-инкубатор «Ингрия», инфраструктурный партнер фонда). Михаил Раяк, исполнительный директор «Фонда предпосевных инвестиций», говорит, что первоначальный капитал фонда — 131 млн рублей, он формируется из средств бюджетов двух уровней — федерального и регионального, при этом большая часть этих средств предоставлена городом. «Фонд заполняет нишу инвестиционного института, которая была в городе пустой», — говорит он. — Это ниша финансирования проектов, которые находятся между стадией идеи (здесь, например, их финансируют «Фонд Бортника» или бизнес-ангелы) и на посевной стадии («Фонд посевных инвестиций» РВК). Проекты получают финансирование от 850 тыс. до 5 млн рублей». По его словам, основными критериями отбора проектов являются статус малого предприятия, ведение инновационной деятельности и наличие интеллектуальной собственности. Фонд только начинает работать и планирует выделить первые средства до конца года. «Эффективность его работы можно будет оценить через два-три года, когда фонд выйдет из первых проектов. Идеальный выход — это переход проекта к инвесторам следующего уровня или самовыкуп проектом доли фонда», — считает его руководитель.

ЧАСТНЫЙ ИНТЕРЕС Наибольший опыт поддержки стартапов у частных инвесторов — венчурных фондов и крупных компаний. Евгений Барулин отмечает, что в последнее время крупные корпорации и венчурные фонды стали активнее финансировать проекты именно на ранних стадиях. Айдар Калиев, руководитель венчурного бизнеса «ВТБ Капитал», рассказывает, что за прошедший год с момента проведения Петербургского международного инновационного

форума в 2010 году компания рассмотрела более 30 проектов, и один из них — проект в области создания производства оптических элементов — был проинвестирован. «Объем инвестиций составил несколько миллионов долларов. Компания направит их на создание нового высокотехнологичного производства оптоэлектронных изделий на территории Петербурга. Первая продукция будет произведена уже в первой половине 2012 года», — делится Айдар Калиев. По его словам, одной из наиболее динамичных отраслей и привлекательной для любого инвестора остается сектор информационных технологий. Также могут быть интересны направления энергоэффективности и медицины, которые отличаются разнообразием инновационных разработок.

У компании Microsoft в России работает сразу несколько программ поддержки стартапов. Фонд посевного финансирования MS оказывает безвозмездную прямую финансовую поддержку российским стартапам, предоставляя им гранты на развитие бизнеса (работает в партнерстве с такими организациями, как «Фонд „Сколково“», «Главстарт», РВК). «Microsoft BizSpark — глобальная программа поддержки начинающей IT-компаний. — говорит Сергей Мальгин, директор макро-региона «Северо-Запад» Microsoft в России. — В программе BizSpark на Северо-Западе участвует более 350 стартапов, из которых 270 — в Петербурге». Участники программы на бесплатной основе получают доступ к технологиям и профессиональную техническую поддержку MS, а также поддержку в продвижении своих разработок на рынке и привлечении инвесторов. Аналогичные программы для студентов — DreamSpark и web-студий — WebsiteSpark предоставляют учащимся и веб-разработчикам в безвозмездное пользование широкий набор программного обеспечения для создания собственных разработок.

Сергей Мальгин говорит, что фонд посевного финансирования, начавший работать с

конца 2010 года, в течение 10 лет планирует поддержать около 100 российских стартапов. Всего за первые полгода было получено около 150 заявок, отвечающих базовым критериям качества. «В первую очередь нам интересны бизнесмены с новыми идеями, которые реализуются впервые, это должны быть инновационный замысел или технология, которые можно было бы быстро преобразовать в продукт или решение», — говорит Сергей Мальгин. — Во-вторых, для нас важны перспективы этого бизнеса — продукт или сервис должны быть масштабируемыми». И, наконец, важна команда, способная реализовать идею. Пять российских стартапов уже получили гранты в MS на суммы от \$30 до \$100 тыс., средний размер гранта составил около \$70 тыс. По словам господина Мальгина, судя по международному опыту, инвестиции в проекты ранних стадий могут составлять от \$30 до \$500 тыс.

КРЕДИТНОЕ БЕЗРАЗЛИЧИЕ Однако кредитные учреждения не столь активно финансируют молодые проекты. По словам Татьяны Сахаренковой, управляющего директора департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 по Северо-Западу, ВТБ24 не кредитует стартапы. «Мы финансируем проекты, направленные на развитие бизнеса, а не на его открытие. Наш банк тесно сотрудничает с различными бизнес-инкубаторами, которые и выпускают наших потенциальных клиентов, а также активно кредитует индивидуальных предпринимателей, среди которых есть много людей, расширяющих сферу своей бизнес-деятельности», — комментирует Татьяна Сахаренкова. Невысокий интерес банков к стартапам подтверждают аналитики. Олег Дорофейкин, аналитик ИК БФА, отмечает, что кредитование стартапов банками остается слабо развитым направлением в России, что объясняется как менее развитым рынком кредитования в целом по сравнению с западными странами, так и очень высокими рисками стартапов. «Риски невозврата денежных средств стартапами очень высоки, и это напрямую влияет на стоимость кредитов для них», — говорит он.

Сами предприниматели считают, что «будет больше стартапов, будет больше и инвесторов». Дмитрий Филатов уверен, что успешность проекта зависит от качества команды и цивилизованности условий инвестирования. «Для того чтобы успешных проектов было больше, необходимо воспитать культуру работы в стартап-командах, с одной стороны, и культуру инвестирования — с другой. Эта задача ложится как на государство в целом, так и на каждого участника венчурного рынка в частности», — полагает он. Сергей Несмачный считает, что если активно говорить о возможностях стартапов, то отдельные люди и компании с новаторскими идеями смогут взглянуть на себя по-новому и обратиться к профессиональным инкубаторам, оформить свою идею и, получив финансирование, ее реализовать. ■

УХОДИМ В КЭШ

У НАСЕЛЕНИЯ ПРОСНУЛСЯ ИНСТИНКТ ПОКУПАТЕЛЯ: СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ СМЕНИЛАСЬ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКУЮ. ПО ДАННЫМ ЦЕНТРОБАНКА, ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2011 ГОДА ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ БАНКАМИ РОЗНИЧНЫХ КРЕДИТОВ НА СЕВЕРО-ЗАПАДЕ С НАЧАЛА ГОДА ВЫРОС НА 16,1%, ПРОТИВ РОСТА НА 4,2% ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ЗА ЭТОТ ПЕРИОД НЕКОТОРЫМ ПЕТЕРБУРГСКИМ БАНКАМ УДАЛОСЬ УДВОИТЬ СВОИ КРЕДИТНЫЕ ПОРТФЕЛИ, И В ИХ ПЛАНАХ — ДО КОНЦА ГОДА УВЕЛИЧИТЬ ИХ ЕЩЕ НА 20–30%. АЛЕКСАНДР СОЛОГУБ

В начале года в розничных кредитных портфелях большинства банков доминировала ипотека. На ее долю приходилось более половины всех выданных кредитов. Банкиры поощряли спрос на подешевевшее после кризиса жилье, улучшая условия жилищных займов. Почти все участники банковского рынка отменили комиссии и зарабатывают только на процентах, которые опустились ниже докризисного уровня — до 11% годовых в рублях. Заемщики покупают в кредит преимущественно новые одно- и двухкомнатные квартиры, иногда не внося при этом первоначального взноса. По словам директора по маркетингу и продажам компании «Главстрой-СПб» Михаила Бузулуцкого, в кредит продается сейчас более 60% квартир в домах с высокой степенью готовности. Некоторые банки кредитуют покупку жилья на стадии котлована. По объему выданных кредитов банкиры уже превзошли прошлогодний уровень в 2,5 раза, а по итогам года могут превысить прошлогодний показатель более чем в три раза. «К началу 2011 года платежеспособность россиян практически полностью восстановилась. В результате высокий рост с начала года наблюдался в сегменте ипотечных кредитов», — отмечает начальник территориального управления сетью и продажами Северо-Западного региона Абсолют банка Виталий Демидов.

Использовать весь потенциал спроса в автокредитовании банкирам помешали автодилеры, которые оказались не готовы к такому высокому спросу и заказали производителям меньше автомобилей, чем могли бы продать. В итоге объем автокредитов возрос незначительно, а некоторые кредитные организации даже сократили выдачу займов на покупку машин, несмотря на улучшение их условий. Как правило, процентные ставки по автокредитам выше ипотечных на 3–4 процентных пункта.

НАЛИЧКА ДОГОНЯЕТ ПЛАСТИК Наилучшие темпы роста в последние месяцы демонстрирует высокодоходное беззалоговое потребительское кредитование. К началу осени доля овердрафтов, кредитных карт, ссуд наличными и POS-кредитования в портфелях многих универсальных банков удвоилась, потеснив залоговые кредиты — ипотеку и автокредиты. «Основной вклад в рост потребительского кредитования вносят все-таки кэш-кредиты», — уточняет директор филиала «Санкт-Петербургский» ОТП-банка Юрий Леонов. Спрос на POS-кредиты, пользовавшиеся большой популярностью в 2007-м — в первой половине 2008 года, сейчас значительно снизился, добавляет Виталий Демидов. «Очень многие жители города теперь предпочитают прийти в



ОСНОВНОЙ ВКЛАД В РОСТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ВНОСЯТ КЭШ-КРЕДИТЫ

банк и оформить потребительский кредит, нежели делать это за стойкой в магазине, соглашаясь на гораздо менее выгодные условия», — объясняет вице-президент, управляющий петербургским филиалом ВТБ24 Михаил Иоффе.

Спрос на кредитные карты растет медленнее, чем на кэш-кредиты, несмотря на усилия банкиров по продвижению пластика. Например, доля кредиток в портфеле крупнейшего игрока Северо-Западного банка Сбербанка России с начала года выросла всего лишь на 1% (с 3 до 4%). Даже специализирующийся на беззалоговом потребительском кредитовании банк «Хоум Кредит» не продемонстрировал значительного прироста количества выданных кредиток, хотя все же и опередил конкурентов: доля карт в портфеле банка превысила в текущем году 13%.

Банкиры предлагают пластик с индивидуальным дизайном, карты, по которым можно получать скидки при покупке товаров и услуг. «В этом году на картах банка появилось транспортное приложение, позволяющее использовать наши карты для поездок в метрополитене — таких карт выпущено около 10 тысяч штук», — рассказывает директор дирекции розничного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Марина Горилловская. Наиболее популярны совместные продукты банков и авиапере-

возчиков, которые позволяют владельцам карт накапливать баллы и использовать их для бесплатных полетов. «Популярность кредитов наличными по сравнению с экспресс-кредитами, кредитными картами можно объяснить более низкой ставкой, большой максимальной суммой кредита, а также возможностью нецелевого использования в отличие от POS-кредитования», — рассуждает директор департамента розничного бизнеса Санкт-Петербургского филиала Промсвязьбанка Андрей Михно.

Многие банки отменили практически все комиссии по беззалоговым ссудам. «На протяжении всего срока кредита клиент выплачивает только остаток основного долга (тело кредита), проценты за пользование кредитными средствами, ежемесячный страховой платеж (если по желанию клиента подключена программа страхования жизни и страхования от несчастных случаев и болезней), неустойку за просрочку ежемесячного платежа», — уточняет директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк» Александр Конышков.

Заемщик с ежемесячным доходом в 30 тысяч рублей в месяц может рассчитывать на кредитку с лимитом в 150 тысяч рублей, но не в каждом банке. «Если брать рискованные требования к сумме минимальной ежемесячной выплаты по кредиту (она не должна превышать 25–30 процентов от суммы дохода), то по кредитной карте мы рекомендуем заемщику рассчитывать на лимит около 90 тысяч рублей», — объясняет руководитель дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит» Алексей Дроботай.

При том же доходе заемщика большинство банков предложит кредит наличными на сумму 600 тысяч рублей на срок до пяти лет. Стоит отметить, что по кредитным картам банки предоставляют льготный период (50–60 дней), в течение которого заемщик не платит процентов. «Кредитные карты в основном используются для покупок в кредит на тот срок, что действует грейс-период. Поэтому большая часть кредитных операций по ним проходит по нулевой процентной ставке», — отмечает Михаил Иоффе.

По прогнозу руководителя дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит» Алексея Дроботая, количество активных клиентов кредитных карт с льготным периодом в 2011 году вырастет более чем в пять раз.

Проценты по кредитке самые высокие. Минимальная ставка, например в Сбербанке РФ, составит 17% годовых в рублях, а по кредиту наличными — на 5–6 процентных пунктов ниже. «Расходы клиента по потребительскому кредиту могут

ограничиться ставкой — 11,9 процента, а при оформлении страховки — 11,5 процента годовых», — говорит начальник управления розничных продаж филиала «Петровский» банка «Открытие» Сергей Буров. На минимальные проценты могут рассчитывать клиенты банка, открывшие в нем депозиты или имеющие зарплатную карту.

Помимо процентов держателям кредиток придется платить за обслуживание пластика, как правило, не меньше 600 рублей в год. Некоторые банки в первый год не берут за обслуживание ни копейки. Зато все банкиры возьмут комиссию (от 2,5% или не менее 200 рублей) за снятие денег в банкомате по кредитной карте. «Если клиент использует кредитную карту за рубежом, то начисляется комиссия за конвертацию валюты», — добавляет руководитель дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит» Алексей Дроботай.

Подавляющее большинство банков дают кредитки бесплатно. Карту можно получить по почте, заказать через интернет, по телефону, открыв депозит в банке, в дополнение к зарплатным картам. «Затраты клиент несет только с момента совершения первой операции по карте, то есть исключительно за пользование картой», — отмечает директор регионального центра «Северо-Западный» ЗАО «Райффайзенбанк» Александр Конышков. Впрочем, остались банки, отставшие от передовых конкурентов: аутсайдеры просят 2–3 тысячи рублей за выпуск пластика. Это уже считается моветоном — так же, как удерживать с заемщика комиссии за выдачу и досрочное погашение кредита.

Зародившееся чувство тревоги в связи с обострением долгового кризиса в еврозоне не позволяет банкирам с оптимизмом смотреть в будущее, как бы они ни бравировали своими успехами — не покидает ощущение, что бурный рост потребительского кредитования под угрозой. Глава Сбербанка Герман Греф в конце сентября на Российско-сингапурском деловом форуме заявил, что Европе необходимо озвучить пути решения долгового кризиса, так как неопределенность и паника на рынках могут привести российскую и мировую экономику к повторению сценария 2008 года.

Впрочем, большинство опрошенных ВГ банкиров не склонно сгущать краски, российские банки не будут сворачивать кредитование, как это происходило три года назад, однако нет уверенности, что заемные средства не подорожают. Так, Виталий Демидов из Абсолют банка предполагает, что повышение ставок по кредитам возможно с временным интервалом в три-четыре месяца после роста ставок по депозитам. ■

НАУЧИТЬ КОПИТЬ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ДОЛГОСРОЧНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НАХОДИТСЯ ЕЩЕ ТОЛЬКО НА ЭТАПЕ СТАНОВЛЕНИЯ. И ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ПРЕПЯТСТВИЙ ДЛЯ ЕГО РАЗВИТИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОТСУТСТВИЕ СТРЕМЛЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ К ДОЛГОСРОЧНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ СВОЕГО БЮДЖЕТА. КАК ПРИУЧИТЬ КЛИЕНТОВ ПЛАНИРОВАТЬ СВОЕ ФИНАНСОВОЕ БУДУЩЕЕ И ПОВЫСИТЬ ИХ ЛОЯЛЬНОСТЬ К СВОИМ ПРОДУКТАМ, ОБСУДИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ, СТРАХОВЫХ И УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В РАМКАХ КРУГЛОГО СТОЛА, ОРГАНИЗОВАННОГО ИД «КОММЕРСАНТЪ» 20 ИЮНЯ.

АННА ЯНКУН

До кризиса фондовый рынок имел объем \$1,5 млрд, сейчас он составляет \$1,5 млн. В стране насчитывается 27 бирж, около 650 страховых компаний и 800 паевых инвестиционных фондов (ПИФов), привел данные Александр Селищев, доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. Тем не менее основным инструментом сбережений населения на сегодняшний день остаются банковские депозиты, длина которых составляет максимум три года. «При этом доля денег, которая находится на фондовом рынке через негосударственные пенсионные фонды, страховые компании или управляющие компании, очень мала», — говорит Дмитрий Аксенов, директор управления по стратегическому развитию ИК «Энергокапитал». По его словам, на рынке очень мало российских денег, и, по сути, российский инвестор не может влиять на рынок. «Рынок сейчас находится под влиянием западных денег, и если есть приток средств по портфельным инвестициям, мы наблюдаем рост рынка, а если отток, то рынок, соответственно, падает», — говорит Дмитрий Аксенов.

ПРОЗРАЧНОСТЬ — ПУТЬ К ДОВЕРИЮ

Что же мешает населению заниматься своим финансовым планированием, выбрав удобный для себя способ накопления?

«Наше население абсолютно не готово вкладывать свои деньги на 10 и более лет, а тем более исправно пополнять эти вклады каждый год», — говорит Андрей Карпов, заместитель директора управления по стратегическому развитию ИК «Энергокапитал». И дело здесь как в низкой финансовой грамотности и отсутствии базового экономического образования, так и в закрытости участников рынка накопительных программ.

По его словам, накопительное страхование — самый сложный из всех продуктов капиталовложений. «Людям необходимо понимать, куда они вкладывают деньги, что представляет собой та или иная структура и кто за ней стоит», — говорит господин Карпов. Но для того чтобы финансовый рынок стал более прозрачным, необходима открытость всей системы. Например, рынок страхования не настолько открыт по части вложений средств застрахованных, которые не владеют информацией об управлении своими средствами, а значит, не имеют сто-процентной гарантии их сохранности. «Для того чтобы продвигать страховые услуги именно по части накопительного страхования, нужно быть более открытым участником рынка, чтобы дать клиенту ощущение вовлеченности в процесс и понимание того, как работает этот инструмент», — рассуждает Андрей Карпов. Не обладающие достаточной информацией клиенты довольно часто



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ОСНОВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ СБЕРЕЖЕНИЯ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ОСТАЕТСЯ БАНКОВСКИЙ ДЕПОЗИТ

несут колоссальные потери, изымая страховые резервы слишком рано. «Если мы хотим вести прибыльный бизнес, мы должны сами быть максимально прозрачными по отношению к клиентам и без указки регулятора», — говорит эксперт.

С ним согласна Екатерина Зорина, директор департамента по связям с общественностью и рекламе компании «Газпромбанк — Управление активами», которая считает, что сейчас не время для конкуренции рынка накопительного страхования, НПФ и ПИФов. «Сейчас нам нужно не конкурировать, а взяться вместе за общее образование людей. Конкуренция — это черта зрелого рынка, а нам сейчас необходимо вместе направить силы на образование населения», — считает она. — Вот когда мы будем иметь объемы средств клиентов, сопоставимые с объемами депозитов в банках, тогда мы, наверное, и сможем начать борьбу за людей».

Прозрачность — это основа основ нашего рынка, считает Александр Селищев. «На деле сейчас, какую бы операции на рынке мы ни взяли, даже то же IPO, наши компании и здесь найдут способ скрыть о себе информацию», — говорит он. В данный момент рынок находится на этапе легализации имущества и того капитала, который был накоплен в 90-е годы, но прозрачности не хватает даже самым крупным игрокам. Призыв к открытости должен исходить от регулятора. Внутренний аудит должен перестать

быть фикцией, и ничего страшного, если часть игроков уйдет, считает участник дискуссии.

Непрозрачность рынка в целом способствует возникновению различных финансовых пирамид, которые дискредитируют всю отрасль. При этом, говорит Александр Селищев, некоторые участники таких афер входят в них сознательно, рассчитывают вовремя «вынуть» деньги, получив высокую прибыль.

«Нам финансовые пирамиды очень мешают, при этом еще со времен МММ эти структуры себя прекрасно чувствуют и продолжают открываться в регионах России», — говорит Екатерина Зорина.

Возвращаясь к уровню финансовой грамотности и образованности в целом, нужно сказать, что 75% рынка работают не по специальности, говорит Андрей Карпов. Неподготовленность работников финансовой сферы наслаивается на неготовность клиентов черпать новую информацию.

СЛЕДУЮЩИЙ ЭТАП Большим этапом в становлении финансового российского рынка призвано стать образование Международного финансового центра (МФЦ) к 2020 году. «Я считаю, что никакого МФЦ не будет, пока не будут решены институциональные проблемы, такие как строительство дорог и уменьшение коррупции, так как это напрямую влияет на приток инвестиций на наш рынок», — говорит Евгений Дубенский,

президент Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада.

Рынку долгосрочного инвестирования в России 15 лет, и как такового роста на нем нет, говорит Николай Капустников, директор по работе с индивидуальными клиентами компании «Альфа-капитал». «Я не могу назвать какую-либо конкретную компанию, способную на данный момент самостоятельно изменить менталитет нашего населения и отношение к рынку как к источнику быстрого и легкого заработка», — говорит он.

Для того чтобы что-либо изменилось, необходимо принимать меры. Например, возможно стимулирование через систему налогообложения. «Если говорить о тех же ПИФах, то есть какие-то общие требования, но при этом отсутствует возможность обмена фондов между различными УК и продажи паев в России через интернет», — говорит эксперт. По его словам, необходимо всем участникам рынка прикладывать совместные усилия, чтобы доносить до государства общие идеи и развивать канал продаж, отличный от тех, которые есть сейчас. В этом случае в ближайшие 10 лет мы сможем достичь гораздо большей вовлеченности населения в данный рынок. «Это позволит данной отрасли выйти с задворков экономики и занять ту достаточно высокую по значимости социальную нишу, которую она и должна занимать», — говорит Николай Капустников. — В нашей компании мы продвигаем идею, что инвестировать — это модно». ■

