

В марте вступили в силу поправки в закон «О банках и банковской деятельности», которые запретили банкам менять процентные ставки по выданным кредитам и размещенным депозитам физлиц, а также изменять комиссионное вознаграждение и сроки действия договоров при кредитовании граждан. Эти нормы должны защитить частных клиентов как более слабую сторону кредитного договора, однако они одновременно могут привести к росту процентных ставок и отразиться на объемах розничного кредитования.

Ставки отправятся в плавание

Банкам запретили менять ставки по выданным кредитам физлицам

законодательство

Вопрос защиты заемщиков от удорожания кредитов был поднят Роспотребнадзором еще несколько лет назад, и идею поправок поддержали высшие судебные инстанции. Меры по защите заемщиков стали особенно востребованы в предкризисный период, когда банки значительно увеличивали стоимость кредита для заемщика за счет различных скрытых комиссий, а также в период активной фазы кризиса в конце 2008 — начале 2009 года, когда некоторые кредитные учреждения в ответ на отток ликвидности и резкий рост стоимости привлечения средств в ряде случаев в одностороннем порядке повышали ставки для заемщиков и требовали досрочного погашения кредита, отмечает Ольга Бельенкая, заместитель руководителя аналитического департамента «Совлинк». Нельзя сказать, что такое поведение банков в период кризиса было массовым — большинство крупных банков относилось к ситуации с пониманием и не усугубляло и без того тяжелое положение заемщика, часто соглашаясь на реструктуризацию долга, отмечает она.

По словам начальника управления потребительского кредитования ВТБ24 Ивана Лебедева, банки прибегали к повышению ставок в одностороннем порядке в исключительных случаях, массового характера подобные действия не носили, и связаны они



В результате законодательной поправки банки не смогут изменять процентные ставки в одностороннем порядке, сокращать сроки действия кредитного договора и устанавливать комиссионное вознаграждение по операциям с клиентом

были не с попыткой побольше заработать на клиентах, а скорее обеспечить безубыточность портфеля в условиях резкого ухудшения его качества. Как правило, ставки повышались по отдельным видам кредитов, в основном

овердрафтных, если они были косвенно привязаны к рыночным инструментам. Так, многие заемщики серьезно страдали от таких действий со стороны банков и были вынуждены обращаться в суды. В результате поправки,

вводящие целый ряд запретительных мер для банков, все-таки были приняты. Теперь банки не смогут изменять процентные ставки в одностороннем порядке, сокращать сроки действия кредитного договора и устанавливать ко-

миссионное вознаграждение по операциям с клиентом. Кроме того, судиться с банком теперь можно будет по месту жительства заемщика, а не по месту нахождения банка. Законодательные нововведения позволят клиентам чув-

ствовать себя уверенными и защищенными, считает генеральный директор петербургского филиала банка «Сосьете Жeneralь Востоку» (BSGV) Елена Шевелева. «Крупные банки, развивающие розничный бизнес, нацелены на выстраивание долгосрочных отношений с клиентом, и одностороннее манипулирование ставкой по кредиту не входит в сферу их интересов», — говорит она. А господин Лебедев отмечает, что никаких принципиальных изменений для рынка не произошло. По сути, законодательно были закреплены подходы и рекомендации, ранее использовавшиеся различными проверяющими органами при рассмотрении претензий клиентов, а также в рамках надзорной и контрольной деятельности.

Ставки на вырост

Тем не менее ряд участников рынка все-таки отмечают, что новые нормы могут плохо отразиться на работе банков с розницей. Так, по мнению управляющего филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс» Юрия Красковского, поправки могут стать определенным фактором в первую очередь для ипотечного кредитования. «В случае с «длинными» кредитами эти поправки приведут к тому, что банки либо будут закладывать рыночные риски в ставки по кредитам, либо вообще откажутся от долгосрочных кредитных договоров, в первую очередь, ипотечных.

И это понятно — сейчас спрогнозировать стоимость ресурсов невозможно не только на 15 лет — даже на год. Если взять, например, 2008–2009 годы, то стоимость ресурсов колебалась очень значительно. Никто не станет выдавать кредит себе в убыток», — говорит он. Ольга Бельенкая также отмечает, что в случае снижения кредитоспособности заемщика банк не сможет теперь переоценить его риски путем пересмотра ставки, так что банки будут избегать долгосрочных кредитов при отсутствии доступа к длинным ресурсам по фиксированной ставке.

Кроме того, банкам придется закладывать в кредитные ставки более высокий уровень рисков, связанный с невозможностью изменить параметры кредита в соответствии с рыночной ситуацией. Если ставки на рынке заимствований начнут расти, кредитные учреждения столкнутся с удорожанием финансирования в отсутствии возможности пересмотреть ставки, за счет которых формируются доходы банка, соглашается Мария Кальварская, начальник отдела анализа рынка акций «КИТ Финанс». А это неизбежно приведет к удорожанию кредитов.

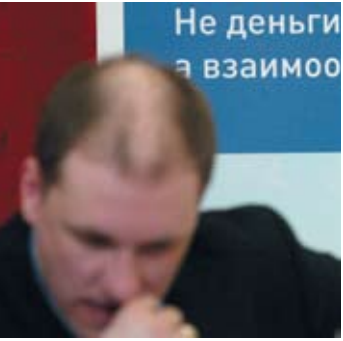
В то же время у банков остается «лазейка» в виде разрешенного им заключения соглашений с «плавающими» ставками, привязанными к некоему бенчмарку.

(Окончание на стр. 15)

страница 14

Игра на понижение

Рынок факторинга в 2009 году сократился на 25–50%



страница 15

Публичное повторение

Девелоперы вновь стремятся выйти на биржу



страница 16

Рискованный кредит

Банковское сообщество и предприниматели обсудили проблемы малого бизнеса

BLANCPAIN

MANUFACTURE DE HAUTE HORLOGERIE

BLANCPAIN WOMEN. С 2006 ГОДА.

Ultra-slim®
(мод. 3300A-3728-52B)

WWW.BLANCPAIN.COM

Санкт-Петербург, Думская ул. 2, т. (812) 333-34-90, ул. Маяковского 1, т. (812) 273-51-59
Невский пр. 20, т. (812) 312-09-21, П.С., Большой пр. 46, т. (812) 235-07-66
П.С., Большой пр. 57, т. (812) 232-93-85, Владимирский пр. 3, т. (812) 713-22-84
Невский пр. 44 (Grand Palace), т. (812) 571-36-78
Москва, ул. Б. Якиманка 22, т. (495) 995-21-76, www.imperial-ltd.ru

Imperial

FOUNDED IN 1835

КОНТЕКСТ

«Россию» не пустили на Кировский завод

Члены совета директоров ОАО «Кировский завод» Максим Яковлев, Юрий Борисов и Игорь Устинов (в общей сложности владеют более чем 25-процентным пакетом акций ОАО) на заседании совета проголосовали против по вопросу «Об одобрении крупной сделки». Речь шла о рефинансировании кредита ОАО «Акционерный банк „Россия“» в отношении ОАО «Кировский завод», предоставляемого под государственные гарантии РФ. Общая сумма кредита — 2,2 млрд рублей, государственные гарантии обеспечивают 50% от суммы кредита, предоставляемого на три года. Кредит планировалось направить на реструктуризацию текущей ссудной задолженности перед банком «Россия». Менеджмент Кировского завода планировал сэкономить по процентам до 100 млн рублей ежегодно и направить эти средства на модернизацию ЗАО «Петербургский тракторный завод» (ПТЗ) или на погашение части кредитного портфеля ОАО «Кировский завод». Сделка требовала единогласного решения всех членов совета директоров. «Группа миноритарных акционеров в очередной раз продемонстрировала свою позицию и незаинтересованность в улучшении экономической ситуации на Кировском заводе», — заявил председатель совета директоров ОАО «Кировский завод» Кирилл Поляков. — Вопрос об одобрении данной сделки будет вынесен на годовое общее собрание акционеров ОАО «Кировский завод», а до этого времени предприятие будет вынуждено продолжать платить повышенную процентную ставку по кредитам, неся дополнительные многомиллионные затраты», — приводятся его слова в сообщении. **Соб. инфо**

МБСП займет 1 млрд рублей

Международный банк Санкт-Петербурга (МБСП) принял решение разместить облигационный выпуск объемом 1 млрд рублей. Облигации номиналом 1 тыс. рублей планируется размещать по открытой подписке на ФБ ММВБ. Срок обращения бумаг составит три года. По облигациям предусмотрен полугодовой купонный период. По словам председателя правления МБСП Андрея Костина, банк выходит на облигационный рынок с целью привлечения фондирования для реализации своих программ, и в первую очередь программ кредитования корпоративных клиентов. «Сегодня на рынке наблюдается благоприятная конъюнктура. Активность в секторе корпоративных облигаций растет, и мы надеемся, что размещение МБСП пройдет удачно. На днях агентство Standard & Poor's (S&P) пересмотрело прогноз по кредитному рейтингу контрагента МБСП на „Стабильный“, а рейтинг по национальной шкале был повышен до ruBBB. Мы рассчитываем, что это решение агентства будет способствовать интересу инвесторов к облигационному займу банка», — говорит Андрей Костин. Размещение облигаций планируется летом 2010 года. Организатором выпуска выбрана ИК «ТройкаДиалог». Международный банк Санкт-Петербурга создан в 1989 году. Собственный капитал банка на 31 декабря 2009 года составил 4,3 млрд рублей, активы банка — 39,6 млрд рублей. МБСП по итогам 2009 года занял 78-е место по размеру активов в рейтинге «Интерфакс-100», подготовленном «Интерфакс-Ц3А». **Ольга Кривоногова**

Игра на понижение

Рынок факторинга в 2009 году сократился на 25–50%

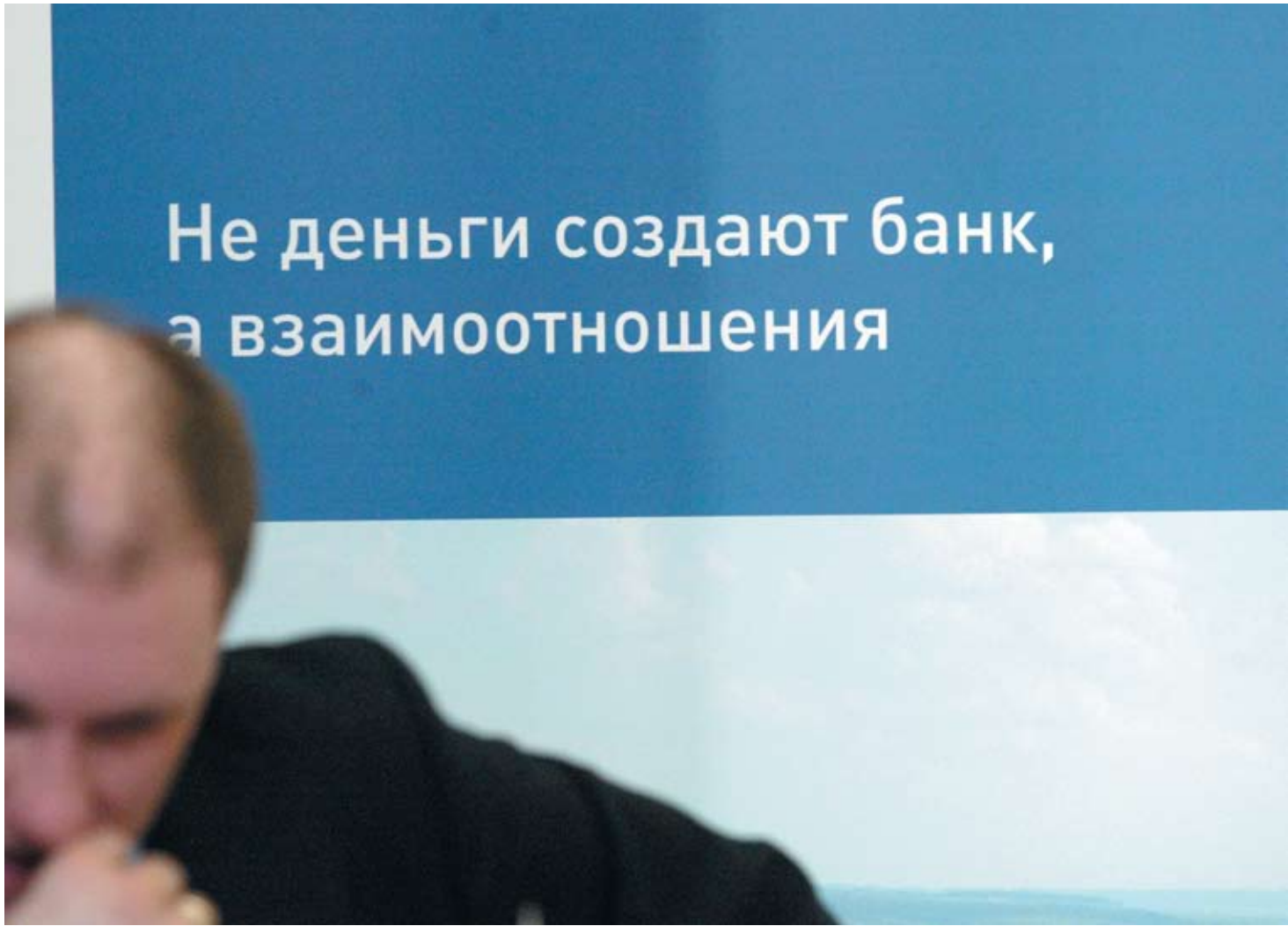
тренд

За последние три года рынок факторинга прошел фазы резкого подъема, замедления, падения и в последнем квартале 2009 года стал плавно идти вверх. Насколько высоким и быстрым будет наметившийся подъем, сами участники рынка прогнозировать затрудняются. Неопределенности добавляет до конца не изученный потенциал рынка — данные участников петербургского рынка факторинга относительно оборота в этом бизнесе заметно отличаются, равно как и масштабы связанных с кризисом потерь.

В разгар кризиса факторинг стал одним из самых популярных способов привлечения денежных средств в оборот компаний. Происходило это по той причине, что основные клиенты факторов — оптовые торговые компании — зачастую не имели возможности воспользоваться более популярным в стабильное время кредитованием в связи с жесткой кредитной политикой банков. Сказалось также и то, что испытывающие дефицит оборотных средств торговые сети стали увеличивать время рассрочки, для многих поставщиков «уход» денег на 90 дней мог бы привести к полному обнулению счетов. В этих условиях поставщики стали все чаще уведомлять торговые сети об уступке задолженности факторинговой компании и получать до 90% от суммы платежа сразу после отгрузки товара.

Так работает рынок факторинга в целом, однако к услугам факторинговых компаний бизнес прибегает на разных условиях и с разной целью, поэтому этот бизнес принято разделять на четыре основных вида: с регрессом, без регресса, международный и без финансирования. Факторинг с регрессом — способ финансирования торговых операций, при котором факторинговая компания, не получив денег с покупателя, вправе потребовать их от поставщика товара. В случае с факторингом без регресса компания-фактор берет на себя кредитный риск, то есть риск за неоплаченный покупателем-дебитором товар, и не вправе требовать денег с поставщика.

По данным Ассоциации факторинговых компаний, факторинг с регрессом — наиболее востребованная услуга. Так, на него приходится 87,3% рынка факторинговых услуг, на факторинг без регресса — только 12,4%. На международный факторинг, обслуживающий операции между несколькими странами, приходится 1%



В борьбе за сократившийся круг клиентов факторы стараются предложить более выгодные условия, чем конкуренты ФОТО ЕВГЕНИЯ ПЕРЕВЕРЗЕВА

рынка. Наименее популярен внутрений факторинг без финансирования (0,3% рынка), представляющий собой поручительство за дебиторов (если покупатель не оплачивает отгруженный товар, то за него платит факторинговая компания).

Согласно данным Ассоциации факторинговых компаний, по итогам 2009 года оборот российского рынка факторинга составил 320–330 млрд рублей. Доля Санкт-Петербурга в этом обороте около 12,6%. По расчетам директора дивизиона «Северо-Западный» Национальной факторинговой компании (НФК) Сергея Васильева, совокупный объем дебиторской задолженности, уступленной участникам рынка факторинга в Санкт-Петербурге, колеблется между 50 и 60 млрд рублей. Начальник управления факторинга банка «Петрокоммерц»

Александр Морозов считает, что этот же показатель в минувшем году был равен примерно 45–55 млрд рублей. Заместитель директора департамента по работе с корпоративными клиентами Промсвязьбанка в Санкт-Петербурге Станислав Краснов оценивает объем портфеля всех факторов в Петербурге лишь в 35–40 млрд рублей. По его словам, о факторинге в Петербурге заявляют более двух десятков компаний и банков, но серьезных игроков на этом рынке не более 10.

«До начала кризиса банки, в том числе и наш, довольно охотно рассматривали идею кредитования под дебиторскую задолженность. Однако в связи с продолжающимся кризисом и высоким уровнем невозврата кредитов в портфеле российских банков, кредитные организации, предпочитают кредитование под твердый залог»,

— рассказала „Ъ“ директор управления по кредитованию юридических лиц банка «Александровский» Людмила Пуглина.

Эксперты „Ъ“ в большинстве своем сходятся в том, что основные игроки на петербургском рынке факторинга — Промсвязьбанк, Национальная факторинговая компания, Юникредитбанк, «ВТБ-Факторинг» и Альфа-банк. По мнению господина Морозова, вхождение в топ-5 по Санкт-Петербургу «ВТБ-Факторинга» и сильные позиции Альфа-банка объясняются тем, что эти участники рынка ориентированы на обслуживание поставщиков, отгружающих продукцию в сетевой ритейл, доля которого колеблется в районе 75–80% от общего объема розничной торговли в городе.

Впрочем, вклад розничных сетей весьма существенен для бизнеса всех

факторов. По словам Станислава Краснова, объем задолженности торговых сетей в портфеле Промсвязьбанка сейчас близок к 80%, основной спрос на услуги факторинга банка формируют поставщики продуктов питания, компьютеров и бытовой техники. «Наиболее перспективный сектор в настоящее время — это оптовые поставки товаров повседневного спроса (FMCG) в федеральные торговые сети», — резюмирует Александр Морозов. По наблюдениям Сергея Васильева из НФК, в 2008 году объем уступленной дебиторской задолженности (оборот бизнеса факторов) был несколько больше, чем в 2009-м — за время кризиса рынок просел примерно на 20 млрд рублей. «Стоит отметить, что начиная с конца 2009 года и в первом квартале 2010 мы наблюдаем восходящий тренд, который должен сохраниться в течение длительного периода времени», — прогнозирует господин Васильев.

Александр Морозов смотрит на «недавнее прошлое» несколько пессимистичнее — по его данным, рынок сократился на 40–50%. Станислав Краснов оценивает масштаб потерь в 30%, с учетом банкротства «Еврокоммерца» — в 40%. Но практически все участники рынка отмечают позитивную динамику с конца 2009 года. «К концу года портфель практически вернулся на докризисные объемы, хотя по некоторым факторам портфели существенно снизились; у нас и некоторых игроков, кто не переставал финансировать, они выросли», — делится впечатлениями господин Краснов.

Постепенное восстановление бизнеса участники рынка объясняют в первую очередь снижением тарифов факторинговых компаний, последовавшим за восстановлением ресурсной базы — увеличением денег на депозитах клиентов банков и снижением ставки рефинансирования. Немаловажное влияние оказало и сокращение клиентов факторинговых компаний, в борьбе за них факторы стараются предложить более выгодные условия, чем конкуренты. По словам Станислава Краснова, минимальные эффективные ставки сегодня начинаются от 13% годовых, а максимальные достигают 25%, а Александр Морозов считает рыночную ставку в пределах 16–18% годовых без НДС. «Еще год назад ставки для VIP-клиентов были не ниже 20 процентов, для остальных от 22 процентов и выше», — вспоминает господин Краснов.

АНАСТАСИЯ ГОРДЕЕВА

15 ЛЕТ на рынке

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

для **ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ**

выгодные тарифы

зачисление средств на следующий день

от 15% годовых «под инкассацию», «траншевый»

от 375 рублей за заезд гибкий график

Банковские услуги в ассортименте!

Сумма лимита по овердрафту: лимит овердрафта определяется в объеме 5-ти среднедневных размеров инкассируемой выручки. Срок кредита: до 12 мес. Период непрерывной задолженности: до 30 дней. Проценты за пользование кредитом сверх периода непрерывной задолженности: пени из расчета 36 % годовых. Лимит овердрафтного кредитования пересчитывается ежемесячно. Период для расчета размера лимита овердрафта - 3 последних полных месяца.

347-8787

8 800 200 8130

(звонок бесплатный)

www.siab.ru

Лицензия ЦБ РФ №3245

Индивидуальное обслуживание корпоративных клиентов

Потому что большие деньги любят большое внимание

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.

Будни миллионов

☎ (812) 458-54-54

www.bank.bfa.ru

банк

Публичное повторение

Девелоперы вновь стремятся выйти на биржу

фондовый рынок

С начала 2010 года несколько крупных девелоперов за-явили о планах провести IPO и SPO в течение ближай-ших двух лет. Аналитики не спешат обобщать эти за-явления в тенденцию, рассматривая их как единичные случаи. По их мнению, намерения выйти на рынок обу-словлены объективными причинами: желанием снизить долговую нагрузку и привлечь средства в компанию.

В докризисное время только ленивый не заявлял о планах провести IPO, которое бы-стро позволяло получить реальные деньги от сторонних инвесторов. Бизнес девело-перов оценивался по объему активов. Чем больше проектов, тем выше стоимость компании и тем самым можно выгоднее продать акции компании. При этом на по-купку этих активов, в частности земельных участков, брались дорогостоящие кредиты.

Раздуванием портфеля активов занима-лось большинство из девелоперов, но даже в то время удачно продать было не так просто. Так, УК «Георема», которая сначала планировала провести первичное размеще-ние акций в Лондоне и получить \$500 млн за 25-процентный пакет, вовремя поняла, что инвесторы не заплатят столь высокую цену. Поэтому компания скорректировала свои планы и ограничилась частным размещением 23% акций на \$207 млн в преддверии кризиса — в апреле 2008 года. Впрочем, чуть раньше «Георема» весьма успешно сумели разместить акции группа ЛСР (по итогам первичного размещения в ноябре 2007 года привлекла на бирже \$772 млн), московская AFI Development (в мае 2007 года привлекла \$1,4 млрд) и группа компаний ПИК (также в мае 2007 года заработала на IPO \$1,85 млрд). Кризис заметно повлиял на позиции компаний, ставших публичными. По данным «Тройка-Диалог», с момента размещения девелопе-ров стоимость их акций упала в среднем на 69%: у ЛСР падение составило 47%, AFI Development — 83%, ПИК — 78%.

Впрочем, с ростом фондового рынка позиции компаний несколько улучшились: с начала 2010 года акции ЛСР на ММВБ выросли на 91%, AFI Development — на 21%, ПИК — 27% (по данным на 5 апреля 2010 года), говорит Игорь Васильев, аналитик группы «Тройка-Диалог». Одновременно с ростом акций девелоперы стали рассма-тривать возможность вторичного размеще-ния. Так, в феврале группа ЛСР объявила о

планах провести SPO, в рамках которого, по данным источника в банковских кругах, компания намерена привлечь около \$500 млн. Точный объем и сроки в компании не раскрывают. Сейчас группа готовится увеличить свой уставной капитал на 17% путем проведения допэмиссии акций по от-крытой подписке. В том числе ГК ПИК рас-сматривает возможность проведения SPO в этом году, которое поможет компании наладить ситуацию с кредитной нагрузкой, в первую очередь расплатиться с Номос-банком (включая проценты и пени — это \$278 млн). Ранее источники в компании заявляли, что девелоперу требуется при-влечь по меньшей мере \$500 млн, с учетом покрытия долга перед Номос-банком и дополнительных \$150–250 млн на развитие группы.

Александр Игнатюк, аналитик ЗАО ИК «Энергокапитал», считает, что наличие свободной ликвидности на финансовом рынке способствует возникновению благо-приятной конъюнктуры для подобного привлечения капитала. «С другой же сто-роны, существуют и вполне объективные причины, побудившие ряд девелоперских компаний задуматься о проведении допол-нительных размещений акций», — говорит он. — Совсем недавно все внимание девело-перов было приковано к реструктуризации своих обязательств, итогом которой стали перегруженные долгами балансы и сниже-ние доверия к строителям на облигацион-ном рынке». Помимо снижения долговой нагрузки, по мнению Игоря Васильева, пла-ны компаний провести SPO обусловлены желанием привлечь средства для развития. «Начинается новый временной этап, когда требуется приступить к новому строитель-ству», — говорит он. «Компании нужда-ются в новом финансировании, причем отсутствие стопроцентной уверенности в будущем рынка недвижимости побуждает искать тех инвесторов, которые способны разделить риски новых проектов, напри-



Компании нуждаются в новом финансировании, причем отсутствие стопроцентной уверенности в будущем рынка недвижимости побуждает искать тех инвесторов, которые способны разделить риски новых проектов, например, посредством реализации на открытом рынке части бумаг компаний

мер, посредством реализации на открытом рынке части бумаг компаний», — добавля-ет Александр Игнатюк.

Свою лепту в формирование тенденции внесли и заявления непубличных комп-аний о выходе на фондовый рынок. Так, в 2011 году IPO намерен провести петербург-ский холдинг «ЛенСпецСМУ», в рамках которого планирует привлечь \$300 млн путем размещения 25–30% акций голов-ной компании Etalon Ltd. Игорь Васильев отмечает, что проведение IPO в текущих условиях обусловлено не только желани-ем привлечь средства в компанию, но и получить оценку своих активов. «Предыдущая оценка активов, основанная прежде всего на стоимости земельного банка и будущих доходов от него, не работает», — говорит он. — Сейчас уникальная ситуация, когда меня-ется подход к оценке компаний: в текущих условиях необходимо смотреть прежде всего на финансовые показатели».

По словам Александра Игнатюка, с точки зрения инвесторов бумаги девелопе-ров выглядят еще высоко рискованными. «Таким образом, успешность грядущих раз-мещений будет определять уровень долго-вой нагрузки и наичные проектов, реали-зация которых способна быстро нарастить

привлекательные финансовые результаты компаний», — добавляет он.

Впрочем, ряд девелоперов считают, что в сегодняшних условиях IPO или SPO — не самый выгодный способ привлечения средств. «Стоимость недвижимости сни-зилась, а конъюнктура рынка такова, что у инвесторов пока есть хорошие возмож-ности понизить цены на пакеты акций», — говорит финансовый директор холдинга «Империя» (в него входит сеть бизнес-центров «Сенатор») Андрей Ростовцев. — В результате есть риск, что при размещении акций на биржах, владельцы компаний расстанутся со своими долями по достаточ-но низкой цене». По его мнению, к IPO или SPO целесообразно прибегать лишь в том случае, если исчерпана возможность долго-вого финансирования. «Наиболее привле-кательным источником привлечения средств сегодня являются банковские кредиты», — заявляет Ростовцев. — Поскольку можно получать денежные средства, когда есть необходимость, гасить кредит постепенно и существует возможность досрочного возврата». По его словам, банки идут на-встречу качественным заемщикам и готовы предоставлять им долгосрочные кредиты на выгодных условиях. «А средства, при-

внесенные на рынок, поступают в один мо-мент — не всегда в этот момент существует потребность именно в этом количестве де-нег, — считает он. — Кредиты же привлека-ются на длительные сроки — от пяти лет (а есть и 12 лет), в связи с этим у нас источник погашения и залог сосредоточены в одном объекте (бизнес-центр)». Впрочем, Игорь Васильев говорит, что не всем девелоперам подходит банковское кредитование в связи с наличием большой долговой нагрузки (на-пример, ГК ПИК). Поэтому проведение SPO для таких компаний — один из немногих способов привлечь средства и разрешить долговой вопрос. В свою очередь, Георгий Рыков, генеральный директор компании «Бестъ. Коммерческая недвижимость», от-мечает, что ситуация на рынке банковского кредитования девелоперов коммерческой недвижимости по-прежнему неблагопри-ятная. «Тем компаниям, которые не имеют административного или коммерческого ресурса, например „ВТБ-Девелопмент“, сложно привлечь банковское финансиро-вание», — говорит господин Рыков. — Банки выдают кредиты лишь под залоговое обе-спечение или большие процентные ставки, а не под конкретные проекты».

ЯНА КАРПОВА

КОНТЕКСТ

«Санкт-Петербург» подвел итоги

Чистая прибыль банка «Санкт-Петербург» по междуна-род-ным стандартам отчетности (МСФО) в 2009 году составила 640,3 млн руб. По итогам года отчисления в резервы превы-сили 15 млрд руб. (9,1% от портфеля). В течение двух-трех кварталов этого года банк намерен сохранять прежние темпы отчисления в резервы (2–2,5 млрд руб. в квартал). По итогам четвертого квартала банк показал незначительное увеличение доли просроченных кредитов — с 6,9% до 7,4%. Рост доли крупнейших заемщиков в кредитном портфеле происходил на фоне общего роста кредитного портфеля, увеличившегося на 15%. Таким образом, в большей степени кредитовался ограниченный круг заемщиков. **Соб. инфо**

ПСКБ увеличил прибыль

В 2009 году ПСКБ, по данным МСФО, увеличил чистую прибыль более чем в 2,5 раза по сравнению с предыдущим годом, она достигла 255 млн рублей. Соответственно, прибыль до налогообложения за 2009 год увеличилась в 2,3 раза и составила 317 млн рублей. «Рост прибыли обусловлен увеличением чистых процентных доходов после создания резерва под обесценение кредитного портфеля и комиссионных доходов в соответствии с МСФО, а также снижением административных и прочих расходов», — говорится в сообщении банка. Чистые процентные доходы после создания резерва под обесценение кредитного портфеля увеличились на 13% за 2009 год и составили 309 млн рублей, комиссионные доходы банка возросли на 29% и составили 347 млн рублей за 2009 год. Админист-ративные и прочие расходы банка снизились на 14% и со-ставили 354 млн рублей. Активы банка составили 8,447 млрд рублей на начало 2010 года, увеличившись на 12% по срав-нению с аналогичным показателем 2008 года. Собственный капитал банка на 31 декабря 2009 года увеличился на 13% до 1,37 млн рублей. Объем кредитов и авансов клиен-там на 31 декабря 2009 года составил 2,799 млрд рублей, а объем средств клиентов увеличился на 16%, превысив 6,916 млрд рублей. **Анастасия Лапина**

ЕБРР поддержит Technopolis

Совет директоров Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) одобрил предоставление кредита финской компании Technopolis в размере €31,6 млн на финанси-рование строительства петербургского технопарка — офисных площадей объемом 24 тыс. кв. м. Предполагается, что ЕБРР выделит €21,6 млн собственных средств, а еще €10 млн составит синдицированный кредит различных коммерческих банков, имена которых не называются. Сред-ства будут предоставлены на завершение строительства петербургского технопарка, возводимого неподалеку от аэропорта Пулково. «Наш банк является поручителем всей кредитной суммы для этого проекта, но выделяет только часть», — говорит старший советник ЕБРР Ричард Уоллис. — По правилам синдицированного кредитования остальная часть кредитной линии могут предоставить международные коммерческие банки или банки, зарегистрированные за рубежом». Процентная ставка и другие параметры кредито-вания не разглашаются. **Соб. инфо**

Ставки отправятся в плавание

законодательство

(Окончание. Начало на стр. 13)
При росте инфляции банки, таким образом, при переводе всех своих договоров в режим «плавающих» ставок смогут адекватно реагировать на изменение рыноч-ной ситуации. Они защитят свои доходы от рыночных колебаний, но механизм защиты заемщика, предусмотренный поправками, работать не будет. Главный экономист УК «Финам Менеджмент» Алек-сандр Осин полагает, что банки смогут перевести в «плавающий» режим и уже за-ключенные договоры, а в случае возник-новения юридических коллизий смогут апеллировать к основному принципу юриспруденции, гласящему, что закон обратной силы не имеет. «В банковских договорах могут содержаться ссылки на чрезвычайные ситуации, которые позво-ляют банку изменить условия кредитного договора. Банки могут воспользоваться этим обстоятельством, поскольку вмеша-тельство регуляторов в их деятельность создало существенное изменение рыноч-ных условий, и переписать договоры с ис-пользованием в них, к примеру, «плаваю-щих» ставок», — говорит эксперт.
«Конечно, поправки должны повысить доверие населения к банкам и создать единые стандарты в их работе с вклад-чиками и заемщиками», — считает Юлия Власенкова, директор департамента стра-тегического развития и маркетинга Банка СИАБ. — В целом, эта норма будет рабо-тать на благо рынка и делает его более цивилизованным. Конечно, риски банков увеличатся, но это заставит их вести более взвешенную процентную и тарифную по-литику. Что касается Банка СИАБ, то наш договор вклада всегда содержал пункт о том, что ставки по вкладу не подлежат из-менению в течение срока вклада».

Поверх барьеров

Что касается комиссионных вознаграж-дений, то некоторые банки уже сейчас активно нарушают новое требование, пользуясь «лазейками» в законодатель-стве, указывают эксперты. К примеру, один крупный банк отказал в просьбе отменить незаконное взимание комис-сии, ссылаясь на подписанный договор, рассказывает господин Осин. В договоре, по утверждению банка, было прописано, что он взимает комиссию за обслужива-ние кредита, в то время как предметом рассмотрения Высшего арбитражного суда была комиссия за обслуживание ссудного счета. Несмотря на то, что ранее данная комиссия именовалась именно «комиссией за обслуживание счета», банк изменил наименование на «комиссию за обслуживание кредита».

Комиссионное вознаграждение, как правило, идет на оплату расходов по со-держанию банка, и теперь возможность роста этих расходов, вероятно, будет закладываться в процентную ставку, отме-чает господин Красковский. Сейчас актив-ность банков в сегменте кредитования не высока, и эти выводы выглядят законо-мерными. Система пока еще накаливает «плохие» долги и вынуждена сохранять относительно высокий уровень соотноше-ния резервов и капитала к активам, взве-шенным по уровню риска. На этом фоне банки не будут активно конкурировать в сегменте заимствований, как не станут и слишком активно снижать процентные ставки даже на фоне проводимого ЦБ РФ административного давления и интервен-ций госбанков на кредитном рынке, отме-чают эксперты. «В случае привязки ставки по кредиту к рыночному инструменту банк может получать доходы, соответст-вующие изменению рыночной конъюнк-туры, что определяет и стоимость фонди-рования для него. Отсутствие возможности изменять ставки повышает риски банка в случае изменения ситуации на финансо-вых рынках, поэтому банки вряд ли будут стремиться следовать текущим рыноч-ным трендам в части понижения ставок», — считает Мария Кальварская.

Как известно, в ноябре прошлого года президиум Высшего арбитражного суда (ВАС) РФ вынес постановление, соглас-но которому банки не вправе брать с заемщиков плату за ведение ссудного счета, открываемого при выдаче кредита, напоминает господин Осин. Но банки уже используют повышение ставок как вари-ант уклонения от реального исполнения указанного решения. В частности, по его словам, один из крупных банков, взима-вший за ведение ссудного счета комиссию в размере 0,4% от суммы кредита ежеме-сячно, выпадающие в связи с новыми за-конодательными инициативами доходы заложил в ставку по потребительским займам. Она выросла с 21,9% до 24,9%, указывает экономист.

В целом принципиальных изменений для рынка с принятием поправок не произошло, утверждают его участники. Тем не менее определенное воздействие на доходы банковской деятельности в рознице поправки оказать могут. С учетом новых распоряжений регуляторов банкам придется повысить свои требования к качеству финансов заемщиков, что будет способствовать сокращению их оборота в кредитной сфере. Принимая во внимание то обстоятельство, что потенциал роста ставок по кредитам сейчас ограничен спросом, в итоге указанные меры приве-дут к дальнейшему усилению рыночных позиций крупных банков, обладающих

сравнительно дешевыми пассивами, резюмирует господин Осин.

Прибыль заменит сверхприбыль

Отказ от комиссий скорее всего не приведет к существенному снижению прибыльности банков, считают эксперты. Лидеры потре-бительского кредитования еще до кризиса отказались от комиссий под давлением регуляторов, повысив кредитные ставки. Сейчас ставки по потребительским креди-там составляют 18–20%, а в ряде случаев и существенно выше, то есть уже учитывают кредитные риски банков с большим за-пасом. А вот с ипотекой ситуация не столь однозначна. Длинные кредиты, как прави-ло, выдаются по фиксированной ставке. При этом государство требует обеспечить весьма низкие процентные ставки для заемщика. Таким образом, в этом секторе кредитования, по-видимому, в ближай-шее время банковская система сможет в основном выполнять функции посредника, перераспределяя средства АИЖК и ВЭБ конечным заемщикам с небольшою про-центной маржой.

Введение поправок в закон «О банках и банковской деятельности» ограничит размер сверхприбыли от кредитования у недобросовестных банков, считает началь-ник управления развития банка БФА Нелли Хрыкова. В то же время на банках, получаю-щих кредитную маржу благодаря качествен-ным долгосрочным взаимоотношениям с заемщиками, использующих индивидуаль-ные подходы к каждому заемщику, а не с помощью различного рода манипуляций с условиями кредитного договора, данные нововведения отрицательно не скажутся, отмечает она.

Признавая социальную значимость защиты заемщика как потребителя бан-ковских услуг, важно «не перегнуть палку», считает госпожа Беленькая.

Впрочем, принятие новых поправок не освобождает заемщиков от необходимости всегда внимательно прочитывать кредит-ный договор, советуют сами банкиры. Ведь в большинстве случаев заемщики становя-тся жертвами собственной невнимательнос-ти. Кстати, государство намерено всерьез заняться повышением финансовой грамот-ности населения. Не так давно глава Роспо-требнадзора Геннадий Онищенко анонсиро-вал предстоящий старт общенациональной программы, призванной помочь россиянам защищать свои права на рынке финансо-вых услуг. По его словам, эта программа, разработанная Минфином при участии Всемирного банка, будет запущена в июне 2010 года. Правительство РФ распорядилось выделить на осуществление проекта \$110 млн на протяжении трех-четырех лет.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Новые условия



Реклама

Свежие предложения для Вашего бизнеса

БАНК ВТБ СЕВЕРО-ЗАПАД



Кредиты и депозиты для корпоративных клиентов

www.vtb-sz.ru, (812) 329–8–329

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

банк

Рискованный кредит

Банковское сообщество и предприниматели обсудили проблемы малого бизнеса

круглый стол

В условиях кризиса малому и среднему бизнесу (МСБ) необходима государственная и банковская поддержка. Между тем объем выданных кредитов МСБ в портфелях банков исчисляется лишь сотнями, тогда как количество малых предприятий в Санкт-Петербурге уже достигло 300 тыс. Готовы ли банки брать на себя риски, какие проблемы возникают у банков при кредитовании малого бизнеса, а также почему МСБ необходима поддержка государства, представители некоммерческих организаций и банковское сообщество обсудили в рамках форума «Кредитование малого и среднего бизнеса».

Сергей Федоров, председатель правления Ассоциации промышленников и предпринимателей Санкт-Петербурга:

Возможно, одной из основных причин низкой степени кредитования малого бизнеса и его развития в целом, является высокий уровень административных барьеров, который настолько высок, что даже при поддержке члена городского правительства мы не в состоянии его преодолеть. Сейчас в Петербурге стоит порядка 30 процентов производственных площадок, и за ближайшие три года стоимость аренды этой земли вырастет в 10 раз. Также к 1 мая этого года все предприниматели, которые являются собственниками либо арендуют помещения, должны предоставить инспекциям государственного пожарного надзора пакет документов, стоимость которого составляет 100 тыс. рублей. На мой взгляд, это ощутимая сумма для МСБ. И таких примеров можно привести еще много. Именно поэтому для нас главной задачей на сегодняшний день остается создание благоприятной среды для



Предприниматели и банкиры обсудили основные сложности и проблемы, возникающие при кредитовании малого и среднего бизнеса

развития бизнеса. Впрочем, до тех пор, пока нефть будет стоить в районе \$70–80 за баррель, чиновники будут мало заинтересованы в развитии МСБ реального сектора экономики.

Михаил Курицын, исполнительный директор Фонда содействия кредитованию малого бизнеса: Одной из основных проблем для потенциальных заемщиков и банков при кредитовании является отсутствие ликвидного залога. Если предпринимателю не хватает залогового обеспечения, наш фонд готов поручиться за

него в определенном размере — до 50 процентов от суммы кредита и до 10 млн рублей. Также фонд предоставляет микрозаймы малому бизнесу. Банки неохотно кредитуют предпринимателей на сумму до 500 тыс. рублей, поскольку для них такие кредиты — нерентабельный продукт. Мы предоставляем предпринимателям займы до 600 тыс. рублей под 19% годовых на срок до одного года.

В 2009 году без нашего содействия малый бизнес недополучил бы 1,6 млрд рублей. 75 процентов наших поручительств выдается за креди-

ты, которые привлекаются для пополнения основных средств, и 25% — на пополнение оборотных средств. Фонд сотрудничает с 21 банком.

Естественно, что с началом кризиса объем кредитования банками уменьшился и наметилась тенденция увеличения процентных ставок с 16 до 22 процентов, в том числе и по действующим договорам. Но сейчас наблюдается снижение ставок, и некоторые банки уже кредитуют клиентов под 15 процентов. В целом, у банков появились деньги и они готовы к активному кредитованию, но тут появляется

проблема нехватки надежного заемщика.

Марина Николаева, начальник отдела внедрения новых форм кредитования банка «Александровский»: Одной из главных проблем, с которой сталкиваются банки при кредитовании малого бизнеса, — его низкая легитимность. Низкая степень прозрачности российского малого бизнеса не позволяет объективно его проанализировать и оценить.

Так как бухгалтерская отчетность многих предприятий направлена на минимизацию налоговых выплат, то

часть предпринимателей не может показать необходимый официальный уровень своих доходов и свою платежеспособность.

Еще одной существенной проблемой для банков является отсутствие залогового обеспечения. Помещения, оборудование, транспортные средства, как правило, арендуя, а выпускаемая продукция не обладает достаточной степенью ликвидности. Ранее наш банк при отсутствии достаточного обеспечения страховал риск невозврата кредита.

Начиная с этого года мы подписали соглашение о сотрудничестве с Фондом содействия кредитованию малого бизнеса. Теперь наши заемщики при недостатке обеспечения могут обратиться в фонд за поручительством, а мы можем кредитовать малый бизнес с недостаточным объемом имущественного обеспечения.

Наталья Байнина, заместитель управляющего банка «Интеза»:

Основные сложности при кредитовании МСБ связаны с непрозрачностью бизнеса и отсутствием нормального учета у значительной части мелких компаний, вследствие чего процесс анализа результатов их деятельности очень усложняется. Наряду с проблемой отсутствия ликвидного залога на всю сумму кредита существует проблема отсутствия достаточного опыта работы как на рынке, так и с банками, а также отсутствие необходимых для развития деятельности собственных средств.

Если говорить о снижении рисков, то каждый банк использует свои инструменты: одни ориентируются на кредитную историю заемщика, другие предъявляют повышенные требования к залого, третьи изучают историю развития и динамику роста пред-

приятия. Для банка важно четко и достоверно оценить финансовое положение предприятия как основного источника погашения кредита.

Безусловно, необходимо правильно оценить залог и с юридической, и с рыночной точки зрения. Но выполнение всех этих процедур возможно только при условии информационной открытости потенциального заемщика, который обязуется предоставить полные сведения о своем бизнесе и будет использовать кредит максимально эффективно в соответствии с заявленной целью.

Георгий Кабаков, начальник управления по работе с корпоративными клиентами банка БФА:

Согласно статистическим данным, 45 процентов владельцев небольших компаний не желают расширять свой бизнес. В развитых странах не менее половины занятого населения трудятся в небольших фирмах. Если в той же Америке доля малого предпринимательства превышает 90 процентов, то в нашей стране она едва дотягивает до показателя в 20 процентов.

Обусловлено это как недостаточным стимулированием малого предпринимательства правительственными органами, так и недоступностью банковских кредитов. Сложностей при кредитовании МСБ возникает сразу несколько: непрозрачность бизнеса, отсутствие ликвидного залога и низкая финансовая грамотность бизнесменов. Для получения кредита деятельность предприятия должна быть более или менее прозрачной, а финансовые показатели отражены в отчетности.

Следующее препятствие — отсутствие у малых предприятий ликвидных активов (недвижимость, акции, векселя), которые можно рассматривать в качестве обеспечения кредита. И, наконец, низкая

финансовая грамотность бизнесменов, которая не позволяет им в полной мере воспользоваться кредитом. То есть далеко не все предприниматели имеют представление о том, как именно использовать полученные денежные средства: многие не понимают условия получения кредита или предоставляют неполную информацию о своей деятельности.

Алексей Третьяков, председатель Ассоциации малого бизнеса в сфере потребительского рынка Санкт-Петербурга:

Количество потенциальных заемщиков среди субъектов малого бизнеса чрезвычайно мало. На мой взгляд, это связано с тем, что у МСБ крайне высокие административные риски, которые он не в состоянии просчитать. Например, за последние годы не стало 1,6 тыс. остановочных павильонов, 2 тыс. торговых точек в зоне ответственности метрополитена. Совсем недавно еще насчитывалось 880 мини-рынков, но в декабре прошлого года, по данным КЭРППиТ, их осталось 177. И никто не знает, по какой отрасли предпринимательства городское правительство «ударит» завтра.

Вклад, который делает в развитие и поддержку МСБ комитет экономического развития, промышленной политики и торговли (КЭРППиТ) огромен и неоспорим, однако наши государственные структуры работают таким образом, что пока одно подразделение городского правительства работает для развития малого бизнеса, другие подразделения успешно его уничтожают. Поэтому ситуация, когда в городе с 300 тыс. субъектами малого бизнеса, количества выданных кредитов исчисляются сотнями, отражает объективный показатель нашего экономического развития.

Подготовила АННА МИХЕЕВА

Факторинг

Не сбавляйте обороты!

Для пополнения оборотных средств и финансирования торговых операций используйте факторинг Промсвязьбанка.*



(812) 336 81 94
www.psbank.ru



Промсвязьбанк



ПЕРВОБАНК
ПЕРВЫЙ ОБЪЕДИНЕННЫЙ БАНК



ВРЕМЯ МУДРЫХ РЕШЕНИЙ

**ВКЛАД
ПЕРВЫЙ
ПЕНСИОННЫЙ**

пополнение
в течение всего срока
ежемесячная выплата
процентов

г. Санкт-Петербург, ул. 7-я Красноармейская, д. 25, лит. А



www.PERVOBANK.ru
Открытое акционерное общество «Первый Объединенный Банк»
Генеральная лицензия ЦБ РФ №3461

812|448 36 00

Действующие процентные ставки по вкладу: на 91 день — 9,75% годовых, на 181 день — 10,75% годовых, на 370 дней — 11,5% годовых. Пополнение в течение всего срока действия договора, Min 1000 руб. Проценты по вкладу выплачиваются ежемесячно, иные расходные операции не предусмотрены. Проценты по вкладу выплачиваются ежемесячно. Вклад открывается при предъявлении пенсионного удостоверения. При досрочном расторжении Договора по инициативе Вкладчика проценты пересчитываются за весь срок фактического нахождения денежных средств на Вкладе по ставке досрочного расторжения: Для Вкладов, открытых на сроки 91 и 181 день, ставка вклада «До востребования» в рублях РФ. Для Вкладов, открытых на срок 370 дней, при расторжении до 90 дней включительно — ставка вклада «До востребования» в рублях РФ. При расторжении от 91 до 182 дней включительно — по ставке 5%; при расторжении от 183 до 369 дней включительно — по ставке 9,5% годовых. Пропорциируется неограниченное количество раз на условиях, действующих на дату пролонгации. Условия по вкладу «Первый-ПЕНСИОННЫЙ» приведены на 12.04.2010 г.