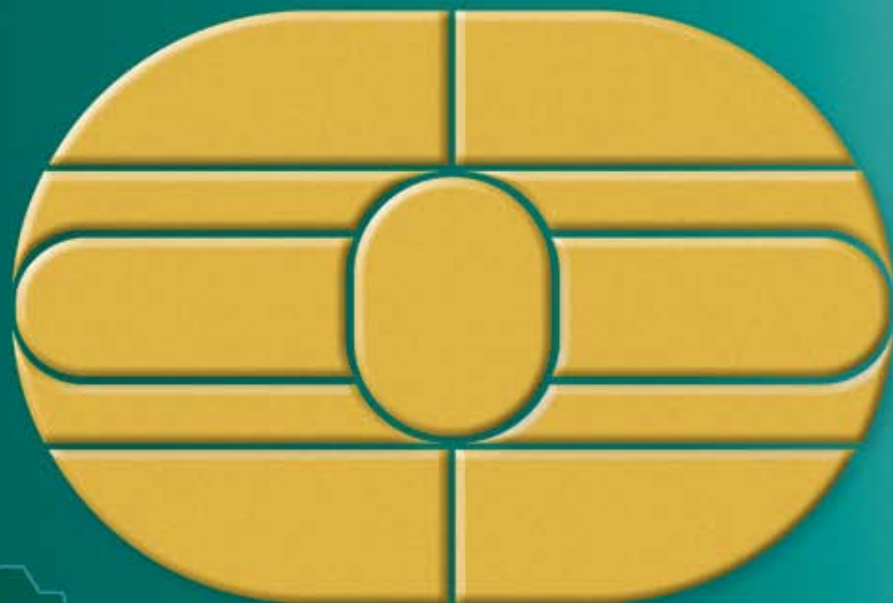


САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ /БАНК

СТАГНИРУЮЩАЯ ЭКОНОМИКА
РОССИИ ЗАГОНЯЕТ КОРПОРАТИВНОЕ
КРЕДИТОВАНИЕ В УГОЛ / 19
ПАЙЩИКИ ПРЕКРАТИЛИ
БЕЖАТЬ ИЗ ПАЕВЫХ
ФОНДОВ / 22
ЦЕНТРОБАНК ПЫТАЕТСЯ
ОБУЗДАТЬ РОСТ
ПОТРЕБКРЕДИТОВ / 25
ПЕРЕВОЗЧИКИ МОГУТ
ОКАЗАТЬСЯ В НОВЫХ
ТАМОЖЕННЫХ ТИСКАХ / 30



Понедельник, 28 октября 2013 №197/П
(№5228 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 «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



Платежная система

ООО «ТАМОЖЕННАЯ КАРТА»

РЕКЛАМА

РЕКЛАМА



ЮЛИЯ ЧАУН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ/ БАНК»

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ
БЕЗУМИЕ

На банковском рынке сложилась двоякая ситуация с клиентами: они ведут себя осторожно и консервативно подходят к выбору инструментов в сфере депозитов и коллективных инвестиций, предпочитая старые добрые сезонные вклады на один-три года и фонды облигаций. И при этом граждане продолжают набирать потребительские кредиты: уже 81% от всего работающего населения страны вовлечен в кредитные отношения. Центробанк бьет тревогу, отмечая ухудшение качества кредитных портфелей банков и фиксируя рост объемов общей задолженности физических лиц по итогам восьми месяцев 2013 года на уровне 9,24 трлн рублей, что на 19,8% больше, чем в начале этого года. Просроченная задолженность за этот же период по России выросла на 30,6%, с 312,5 млрд до 408,2 млрд рублей. По Санкт-Петербургу цифры схожие: рост на 29,6%, с 11,5 млрд до 14,9 млрд рублей.

Мнения аналитиков и экспертов рынка на этот счет разделились: одни пеняют на пресловутую финансовую неграмотность населения, которая подталкивает бездумно брать доступные кредиты. Другие указывают на то, что основной драйвер роста потребительского кредитования — это выданные кредиты, которые идут на погашение предыдущих займов. Иными словами, люди, которые не сумели просчитать все риски или оказались в сложной ситуации, вынуждены залезать в новые долги — лишь бы выпутаться из предыдущих.

А иногда бывают и совершенно безумные случаи. Как ранее писал «Ъ-Власть», в Томске преподаватель иностранных языков решила продать почку, чтобы выплатить кредит за автомобиль и ремонт в квартире. Списалась по почте с якобы больной учительницей музыки, мужу сказала, что едет в командировку, и полетела в клинику в Германию. После операции покупательница органов сказала, что у нее нет обещанных €40 тыс. Донор вернулась в Томск к невыплаченным кредитам и без почки. Сейчас лечится у психиатра и пытается отсудить деньги. В Кирове домохозяйка второй раз решила стать суррогатной матерью, чтобы взять кредит на новую машину мужу и построить дачу. Ее соседка по палате тоже рожала младенца для другой семьи: надо было выплачивать кредит, взятый на операцию по увеличению груди.

РЫНОК СТАНОВИТСЯ
ПЛАСТИЧНЫМ

С НАЧАЛА ПРОШЛОГО ГОДА РЫНОК КРЕДИТНЫХ КАРТ РАСТЕТ НА 15% В КВАРТАЛ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ ВЫСОКУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЭТОГО РЫНКА, НЕСМОТРЯ НА НЕДОСТАТОЧНУЮ РАЗВИТОСТЬ ИНФРАСТРУКТУРЫ.

ДАРЬЯ СИМОНОВА

По данным Национального бюро кредитных историй, кредитование с помощью карт в денежном выражении выросло за первое полугодие 2013 года на 22,3%. Темп роста в этом году ниже, чем в прошлом. За шесть месяцев прошлого года рынок показал рост в 36%. Фактором, негативно влияющим на развитие рынка кредитных карт, является огромный рост просроченной задолженности. За пять месяцев просрочка по России выросла на 50%. Это заставляет банки сдерживать свой аппетит. При этом российский рынок кредитных карт обладает большим потенциалом для развития, так как далек от насыщения. В настоящее время только 17% россиян владеют кредитной картой.

Центробанк РФ прогнозирует рост объема операций, совершенных в России платежными картами. По прогнозу Центрального банка, в 2013 году рост объема операций, совершенных в России платежными картами, составит 25%. В настоящее время доля безналичных операций превышает 22%, и она постоянно растет.

Екатерина Кондрашова, аналитик «Инвесткафе», говорит, что рынок кредитных карт в России развивается достаточно быстрыми темпами и показывает стремительные темпы роста. «Если сослаться на данные ТКС-банка, то российский рынок кредитных карт за шесть месяцев вырос на 24,7 процента, до 837,4 млрд рублей (в первом полугодии 2012 года — на 36 процентов), рост в годовом выражении составил 67 процентов. Многие игроки этого рынка имеют свои бонусные программы и специальные условия и довольно активно предлагают их пользователям своих карт. Лидерами по росту портфелей в январе — июне стали Сбербанк (+44,1 млрд рублей), банк „Русский стандарт“ (+33,2 млрд) и „Тинькофф Кредитные системы“ (+16,3 млрд)», — говорит она.

По словам президента — председателя правления банка SIAB Галины Ванчиковой, кредитные карты — это самый активно развивающийся сегмент розничного банковского рынка, доля платежей растет если не экспоненциально, то близко к этому. «И предпосылок к торможению этого роста нет», — говорит она.

По мнению госпожи Ванчиковой, развитие карт с cash back — это тренд этого года. «Банки создают подобные карты как локомотивный продукт с высокой перспективой на кросс-сейлинг классических продуктов. Карты с cash back — это своеобразный козырь завоевания клиентской лояльности. Бесконтактные способы оплаты и слияние банковских продуктов с мобильными устройствами — это перспектива ши-



ОЛЕГ ХАРСЕВ

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО РЫНОК ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ РАСТЕТ ВЫСОКИМИ ТЕМПАМИ, ДО СИХ ПОР ДАЛЕКО НЕ ВСЕ МАГАЗИНЫ И ЗАВЕДЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПОДДЕРЖИВАЮТ УСЛУГИ ЭКВАЙРИНГА

рокого распространения в России в самом ближайшем будущем, по крайней мере, в мегаполисах и крупных городах. Следующие несколько лет будет сохраняться выбранный вектор развития: платежные карты на основе технологии NFC, PayPass и PayWave — бесконтактные способы оплаты. Толчок к развитию такого рода карт дают практически все участники процесса: банки привлекают лояльных клиентов, торговые сети заинтересованы в сокращении очередей на кассах. И, наконец, это интересно самим покупателям, потому что это удобно, безопасно и практично», — рассуждает она.

Управляющий Северо-Западным филиалом ОАО «МТС-банк» Дмитрий Григорович подтверждает, что рынок пластиковых карт развивается большими темпами — сейчас владельцы пластиковых карт имеют возможность оплачивать товары и услуги по карте, при этом получая возврат денежных средств от суммы совершенных покупок, получать проценты, начисляемые на остаток денежных средств на карте, получать скидки в компаниях — партнерах банка. «Активно развивается и мобильный

банкинг — владельцы пластиковых карт могут воспользоваться интернет- и мобильным банкингом, а также подключить автоплатеж для оплаты услуг сотовой связи. Кроме того, на большинстве карт есть льготный период кредитования, который уже можно считать обычным условием при оформлении кредитной карты. Выигрывают те банки, которые могут предложить максимум возможностей в соответствии с потребностями каждого клиента», — говорит он.

Анна Чифинелли, директор Санкт-Петербургского филиала и дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум Кредит», говорит, что кредитные карты, несомненно, становятся все популярнее. «Рост рынка кредитных карт в 2012 году составил около 40 процентов, что является лучшим показателем среди розничных продуктов. Доля безналичных платежей растет, при этом динамика имеет эволюционный характер. Ключевая тенденция, которую можно отметить на рынке кредитных карт, — высокие темпы роста, поскольку, как на любом рынке, количество должно перейти в качество, то есть клиенты станут все более избирательны при выборе карт и оцен-

ке тех или иных преимуществ. Отчасти это подтверждается и ростом доли безналичных транзакций. Это означает, что клиенты начинают понимать, что представляет такой продукт, как банковская карта. Ключевой тенденцией на рынке кредитных карт, безусловно, станет активная работа с портфелем. Если за последние два-три года ключевой задачей было привлечь клиентов, то теперь ею будет удержание и повышение эффективности работы с клиентской базой», — говорит она.

Лариса Магерио, управляющий филиалом «Петровский» банка «Открытие», говорит, что в связи с растущей популярностью безналичных платежей и, соответственно, банковских карт наблюдается и рост объемов безналичных платежей. «Для многих банков, работающих с физическими лицами, пластиковые карты являются одним из приоритетных продуктов. Также появляются монобанки, которые строят свой бизнес исключительно на карточных продуктах», — говорит она.

Вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге Михаил Иоффе подсчитал, что с начала прошлого года рынок кредитных карт растет со средним темпом 15% в квартал. «К началу лета нынешнего года общее число кредитных карт в стране превысило отметку в 25 млн штук, а совокупный объем портфеля кредитов, которыми клиенты банков воспользовались с помощью кредитных карт, превысил 740 млрд рублей, тогда как на начало 2012 года едва превышал 355 млрд рублей», — говорит он.

БОНУСЫ Наиболее популярны бонусные системы cash back: при оплате карточкой владельцу возвращается часть потраченной суммы, как правило, не больше 5% от покупки. Достаточно широкое распространение получили кобрендинговые программы с авиаперевозчиками и крупными ритейлерами, операторами сотовой связи.

Также существуют различные системы получения бонусных баллов, конвертируемых с определенным коэффициентом в денежные средства, которые, в свою очередь, можно потратить в магазинах — партнерах банка. Банки активно проводят различные конкурсы и лотереи среди держателей кредитных карт.

По словам Галины Ванчиковой, бонусных программ достаточно много, но в целом они сводятся к начислению различных бонусов за пользование картой. Это могут быть полетные мили, скидки на товары партнеров банка или даже реальные деньги. «Не совсем бонусная программа, но условие, которое стало в последнее время все чаще определяющим, — это уровень сервиса, обслуживание карты: бесплатные дистанционные сервисы, бесплатное смс-информирование и другие дополнительные возможности», — дополняет она.

Дмитрий Григорович утверждает, что, безусловно, все банки проводят различные маркетинговые акции для привлечения клиентов. «К примеру, в МТС-банке введена программа „Удачная покупка“, когда держатели карт банка получают скидку в компаниях-партнерах. В Петербурге максимальный размер скидки по данной программе на сегодняшний день составляет 15 процентов», — уточняет он.

Анна Чифинелли говорит, что, как правило, банки предоставляют клиентам — держателям кредитных карт различные дополнительные возможности, кобрендинговые программы, проводят акции. «Мы, например, совместно с компанией „Мастеркард“ на постоянной основе разыгрываем билеты на шоу Cirque du Soleil. В апреле этого года у нас завершилась крупномасштабная лотерея „Нам 10 лет! Вам 100 авто!“, в рамках которой у всех клиентов банка, в том числе и держателей кредитных карт, была возможность выиграть деньги на покупку машины», — рассказывает госпожа Чифинелли.

По словам Владислава Вербина, вице-президента, директора департамента банковских карт «Ренессанс Кредит», на рынке есть несколько типов программ вознаграждения владельцев карточек за их использование. «Чаще всего встречаются следующие типы: некоторые банки договариваются с торговыми сетями о предоставлении скидок покупателям, расплачивающимся их картами. Обычно размер скидки сравнительно небольшой, в пределах 3–5 процентов, и набор сетей-партнеров тоже довольно ограничен. Существуют также кобрендинговые карты, совместный продукт банка и какой-либо компании-партнера. При их использо-

вании владельцу карты начисляются бонусные баллы компании-партнера. Самыми популярными картами такого типа являются кобрендинговые карты с авиакомпаниями. За любые покупки по таким картам начисляются бонусные мили программы лояльности авиакомпании, которые затем можно обменять на бесплатный авиабилет. В России самыми популярными являются кобрендинговые карты с „Аэрофлотом“. Наконец, самый продвинутый вариант — бонусная программа со многими партнерами. Бонусные баллы, получаемые за покупки по карте, можно потратить на различные призы», — рассказал он.

Михаил Иоффе также подтверждает, что банки предлагают целый спектр различных кредитных карт, оформление которых позволяет клиенту получить самые разнообразные скидки и бонусы. «Так, ВТБ24 в начале 2013 года совместно с компанией РЖД реализовал уникальный проект, предложив клиентам карты „РЖД-бонус“. Приобретая с помощью данной карты билеты на поезда, а также просто расплачиваясь ею в любых магазинах, клиент накапливает бонусные баллы, за счет которых затем сможет бесплатно оформить билет на поезд. Помимо этого, ВТБ24 уже больше двух лет активно продвигает на рынке карты „Мои условия“, держателям которых на выбор предлагает одну из четырех бонусных категорий: „Автозаправки“, „Магазины парфюмерии и косметики“, „Рестораны/бары/кафе“ и „Аптеки“. Выбрав одну из категорий (скажем, „Автозаправки“), держатель карты получает обратно на свой счет 5 процентов от суммы, потраченной с помощью карты на любой из автозаправок. Осуществив с помощью карты любую другую покупку, клиент также получает на свой карточный счет 1 процент от потраченной суммы. Кроме того, карты ВТБ24 позволяют получать целый ряд существенных скидок в магазинах — партнерах банка», — пояснил господин Иоффе.

А В ЧЕМ МИНУСЫ? По словам Галины Ванчиковой, в современных картах недостатков уже нет. «Остались только пока нереализованные возможности. Думаю, реализация этих возможностей — это вопрос времени для российского рынка. Хотя внедрение банковских инноваций в России имеет некоторую

задержку по сравнению, например, с США, однако эта задержка становится с каждым годом все меньше. И нужно отдать должное российскому рынку — он является активным потребителем банковских инноваций», — говорит она.

Господин Григорович считает, что, на его взгляд, основной проблемой, с которой может столкнуться клиент при использовании пластиковых карт, — это мошеннические операции. «Поэтому с каждым годом разрабатываются и внедряются все новые и новые степени защиты доступа к средствам, находящимся на карте. К примеру, в нашем банке вопрос безопасности средств клиентов является первостепенным, поэтому у наших карт имеется несколько степеней защиты, кроме того, применяется NFS-технология, являющаяся дополнительным механизмом защиты банковской карты», — констатирует Дмитрий Григорович.

По мнению госпожи Чифинелли, у самих карт нет недостатков. «Возможно, где-то еще нет достаточной инфраструктуры, чтобы использовать все их преимущества. Также пользователь должен хорошо понимать специфику этого продукта, цели его применения, чтобы правильно его использовать. К сожалению, еще не все пользователи хорошо понимают, что кредитная карта, в отличие от дебетовой, предназначена не для снятия наличных, а для безналичных расчетов, поэтому могут возникать ситуации, когда клиент недоволен использованием карты просто потому, что использует ее неправильно», — констатирует она.

Лариса Магерио также говорит, что стоит отметить тот факт, что у нас пока еще далеко не везде можно расплатиться банковской картой (например, в парикмахерских или небольших магазинах). «Тем не менее все крупные магазины и компании уже предоставляют своим покупателям возможность безналичной оплаты. Можно отметить еще один недостаток — при проведении операций с банковскими картами возможны временные проблемы с сетью или связью, в этом случае проведение безналичного платежа становится затруднительным. В целом же использование банковскими картами значительно удобнее и безопаснее, особенно при осуществлении платежей на крупные суммы», — говорит она. ■

КЛИЕНТЫ ТЕРЯЮТ КАЧЕСТВО

НЕСМОТЯ НА ПРИРОСТ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА НА 18%, РЫНОК КРЕДИТОВАНИЯ ЮРЛИЦ ЛИХОРАДИТ. АНАЛИТИКИ УКАЗЫВАЮТ НА СТАГНАЦИЮ ЭКОНОМИКИ И, КАК СЛЕДСТВИЕ, НА СНИЖЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВАХ И УМЕНЬШЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА КАЧЕСТВЕННЫХ ЗАЕМЩИКОВ.

ДАРЬЯ СИМОНОВА

Заместитель руководителя Северо-Западного регионального центра ВТБ, вице-президент Руслан Еременко рассказывает, что объемы кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по доступной на сегодняшний день статистике Банка России, по итогам

восьми месяцев 2013 года выросли как в Санкт-Петербурге, так и в России в целом по сравнению с аналогичным периодом 2012 года. «Этот прирост составляет около 18 процентов. В Петербурге банками предоставлено около 1,6 трлн рублей кредитных средств корпоративным кли-

ентам, по России — 22,2 трлн рублей», — говорит он.

По словам президента — председателя правления банка SIAB Галины Ванчиковой, в банке SIAB за девять месяцев чистый прирост ссудной задолженности превысил 1 млрд рублей. «И во многом он

достигнут именно за счет новых заемщиков. В то же время действующие клиенты также заключали кредитные сделки. Растущие показатели их бизнеса потребовали дополнительного заемного ресурса. По сравнению с предыдущим годом темп роста заметно увеличился. ➔ 20

19 → В том числе и за счет новой команды профессионалов, усилившей направление работы с корпоративными клиентами. До конца года банк SIAB намерен дополнительно нарастить портфель кредитов, сохраняя динамику в прежнем темпе», — рассказывает она.

Заместитель директора петербургского филиала Банка Москвы по корпоративному бизнесу Алена Филонова говорит, что прирост портфеля Банка Москвы за девять месяцев 2013 года в Санкт-Петербурге составил 4 млрд рублей по малому и среднему бизнесу, 2,5 млрд рублей — по крупному бизнесу.

«Этот показатель вырос в четырехкратном размере, если рассматривать кредитный портфель Банка Москвы только на территории Петербурга. До конца года в Банке Москвы мы ожидаем увеличения объемов кредитов в сегменте корпоративного кредитования еще в два раза», — делится планами госпожа Филонова.

СТАГНИРУЮЩИЙ РЫНОК По словам госпожи Филоновой, основной проблемой для банков, на ее взгляд, является сокращение числа добросовестных и кредитоспособных заемщиков — юридических лиц. «Еще одной проблемой можно назвать тот факт, что на рынке наблюдается явный спад интереса к долгосрочным инвестиционным вложениям. Для клиентов основной проблемой было и остается изменение процентных ставок по кредитам до срока его погашения», — констатирует она.

Александр Крупкин, вице-президент Номос-банка, курирующий корпоративный бизнес в Санкт-Петербурге, утверждает, что если говорить о тенденциях, то можно отметить постепенное сжатие экономики региона, вызванное как макроэкономическими, так и рядом политических причин местного уровня. «Вследствие этого можно отметить снижение потребности в кредитовании и увеличение рисков невозвратности кредитов. На рынке Петербурга отмечается рост конкуренции, рынок более конкурентен, чем в Москве. Как следствие, можно констатировать начинающийся демпинг по процентным ставкам со стороны ряда банков», — рассуждает господин Крупкин.

По словам Галины Ванчиковой, существуют сложности, связанные с недостаточной прозрачностью бизнеса. «Отсутствие прозрачности делает анализ кредитоспособности клиента более трудоемким и детальным. Другая сложность — это отсутствие длинных денег: к ним имеет доступ ограниченный круг банков. И, наверное, стоит отметить требования регулятора по начислению резервов, которые становятся более жесткими. Это только часть трудностей, с которыми сталкиваются коллеги-банкиры в настоящее время», — говорит она.

Управляющий петербургским филиалом банка «Петрокоммерц» Алексей Понкратьев говорит, что к проблемам на рынке кредитования юрлиц можно отнести нестабильную ситуацию в стране и в мировой экономике в целом. «Это приводит к ужесточению залоговой политики банков, что усложняет получение кредитов юрлицами. Следует также отметить снижение инвестиционной активности предприятий», — подчеркивает господин Понкратьев.



КРЕДИТОВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ ПЕРЕЖИВАЕТ НЕ ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА: ОТРАСЛЬ СТОЛКНУЛАСЬ С ТЯЖЕЛЫМ БАРЬЕРОМ — СТАГНАЦИЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Александр Конышков, директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзенбанк», говорит, что нынешние инвестиционные настроения крупных корпоративных клиентов можно назвать сдержанными — многие компании откладывают запуск новых проектов либо оптимизируют инвестиционные потоки в недавно стартовавшие проекты. «Пока речь не идет о серьезном сокращении финансовых вливаний в проекты, это скорее легкая оптимизация. Деловую активность сегодня демонстрируют только компании потребительского сектора, телекоммуникационной отрасли и сферы торгов-

ли, так как спрос на их товары и услуги не является циклическим и не зависит от экономической ситуации», — рассказывает он.

Елена Смолина, заместитель регионального директора по малому бизнесу Северо-Западной региональной дирекции банка «Открытие», рассказывает, что в настоящее время наблюдается высокая конкуренция и борьба за клиента, что приводит к созданию различных программ лояльности и индивидуальному подходу к каждому клиенту с учетом его индивидуальных потребностей и возможностей. «Многие банки внедряют программы рефинансирования

кредитов с целью привлечь клиентов более выгодными условиями и тарифами. Также банки стали гибко подходить к условиям страхования и залоговому обеспечению», — говорит она.

По словам Руслана Еременко, инвестиционная активность бизнеса сейчас не очень высока. «За шесть месяцев 2013 года рост рынка корпоративного кредитования в СЗФО составил около 2,5 процента (за восемь месяцев рост 4,8 процента). В этих условиях конкурентная борьба за качественного корпоративного заемщика усиливается. Тем не менее осенью активность заемщиков обычно возрастает, достигая максимума в четвертом квартале», — говорит он.

А ЧТО СО СТАВКАМИ? По словам господина Крупкина, средняя ставка по кредитам на один год на рынке варьируется от 9 до 13% годовых в зависимости от рейтинга заемщика и возможностей банков. «Полагаем, что у ряда банков будет присутствовать небольшое снижение ставок до конца года», — говорит он.

По словам госпожи Ванчиковой, ставки зависят от ряда факторов: сроков, обеспечения, финансового состояния заемщика (это напрямую влияет на резервы, создаваемые по ссуде).

«Средняя ставка по годовым кредитам в рублях составляет 12–13 процентов годовых, в валюте — 7–11 процентов. Когда речь идет о трехлетних и более кредитах на цели инвестиций в основные средства, диапазон ставок может составлять от 13 до 17 процентов в рублях и от 8 процентов в валюте. Если не произойдет резкого изменения ставки рефинансирования, а такого изменения мы не ждем, то ставки останутся на сегодняшнем уровне до конца 2013 года», — говорит она.

Федор Зобнев, начальник коммерческого управления банка БФА, говорит, что средний уровень ставок по кредитованию (в частности, приводимый ЦБ) не является показательным в связи со значительным расслоением рынка в зависимости от величины клиентов. «Так, крупнейшие клиенты имеют возможность привлекать кредиты ниже 10 процентов годовых, тогда как для средних компаний ставки могут колебаться в диапазоне от 12,5 до 14 процентов годовых, а клиентам с высоким кредитным риском сложно претендовать на уровень ставок ниже 15–17 процентов годовых. Можно прогнозировать, что снижение ставок для крупнейших клиентов в государственных и некоторых частных банках может продолжиться, но для остальных категорий клиентов уровень ставок будет снижаться в меньшей степени. В целом процесс снижения ставок по кредитам будет возможен при уменьшении ставок по депозитам. В конце года, как правило, банки активно конкурируют за привлекаемые ресурсы и сокращают ставки по депозитам, но это скорее сезонные предложения, поэтому реального снижения стоимости привлечения ресурсов до конца года мы не прогнозируем. В связи с этим не ожидаем и существенного снижения ставок по кредитованию», — оценивает господин Зобнев.

По мнению господина Понкратьева, ставки до конца года останутся на прежнем уровне или незначительно подрастут (на 0,5–1%). ■

Ваш разумный выбор!

Потребительский кредит для клиентов Банка

от **14.9%**



Используйте Интернет-банк:

- погашайте кредит, не выходя из дома
- отслеживайте график платежей

8 / 812 / 329 5050

i.bspb.ru



Реклама.

Валюта кредита - рубли РФ, срок кредита от 6 мес. до 60 мес. Размер кредита от 50 тыс. руб. до 750 тыс. руб., но не более суммы, рассчитанной исходя из платежеспособности заемщика. Ставки по кредиту при сроке кредита от 6 мес. до 11 мес. включительно и сумме кредита до 100 тыс. руб. включительно; от 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб. включительно; от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. включительно; от 500 тыс. руб. до 750 тыс. руб. включительно - 21,9%; 18,9%; 15,9% и 14,9% год. соответственно. Ставки по кредиту при сроке кредита от 12 мес. до 23 мес. включительно и сумме кредита до 100 тыс. руб. включительно; от 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб. включительно; от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. включительно; от 500 тыс. руб. до 750 тыс. руб. включительно - 22,9%; 21,9%; 18,9% и 17,9% год. соответственно. Ставки по кредиту при сроке кредита от 24 мес. до 35 мес. включительно и сумме кредита до 100 тыс. руб. включительно; от 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб. включительно; от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. включительно; от 500 тыс. руб. до 750 тыс. руб. включительно - 23,4%; 22,9%; 20,9% и 19,9% год. соответственно. Ставки по кредиту при сроке кредита от 36 мес. до 47 мес. включительно и сумме кредита до 100 тыс. руб. включительно; от 100 тыс. руб. до 300 тыс. руб. включительно; от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. включительно; от 500 тыс. руб. до 750 тыс. руб. включительно - 24,4%; 23,4%; 22,9% и 22,9% год. соответственно. Ставки по кредиту при сроке кредита от 48 мес. до 60 мес. включительно - 26,9% год. Погашение кредита осуществляется путем уплаты ежемесячного аннуитетного платежа. Заемщиками могут быть: физические лица - граждане РФ в возрасте от 21 года до 60/65 лет на дату окончания срока кредитования для женщин/мужчин с постоянной/временной (оформлена не позднее, чем за 6 мес. до дня подачи заявки) регистрацией в регионе присутствия Банка, стажем на последнем месте работы не менее 6 мес., среднемесячным доходом от 15 тыс. руб., пользователи услуг Банка не менее 6 мес. до даты обращения заемщика в Банк. Скрытые комиссии и страховки по договору не предусмотрены. ОАО «Банк «Санкт-Петербург». Генеральная лицензия Банка России № 436 от 19.09.1997.

ПАЙЩИКИ ВЫБИРАЮТ БЕРЕЖЛИВОСТЬ

С НАЧАЛА 2013 ГОДА РЫНОК КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ ПРИТОКОМ СРЕДСТВ ПАЙЩИКОВ. НАИБОЛЬШУЮ ДОХОДНОСТЬ ДЕМОНСТРИРУЮТ ФОНДЫ, ИНВЕСТИРУЮЩИЕ В ТЕЛЕКОМ И ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ. ПРИ ЭТОМ УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ О НЕОБХОДИМОСТИ КАРДИНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПРАВИЛ ИГРЫ. ДАРЬЯ СИМОНОВА

Прошедший 2012 год нельзя назвать удачным для рынка коллективных инвестиций. Подавляющее большинство ПИФов продемонстрировало доходность ниже уровня ставок по банковским депозитам, обогнать инфляцию, которая, согласно данным Росстата, составила 6,6%, смогли 136 крупных фондов (стоимость чистых активов которых составляла не менее 10 млн рублей).

Наталья Белова, эксперт по рынку коллективных инвестиций и негосударственному пенсионному обеспечению отдела Investfunds IA Cbonds, говорит, что лучшими по итогам 2012 года оказались фонды потребительского сектора. «Первое место занял фонд „Тройка Диалог — Потребительский сектор“ („Сбербанк Управление активами“) с доходностью +26,97%. Вторым оказался „Альфа-Капитал Потребительский сектор“ („Альфа-Капитал“), результат которого не намного хуже: +26,8%. Доходность фондов обеспечили в основном акции компаний-ритейлеров, также можно отметить высокую роль фармацевтического сектора, компаний агропромышленного комплекса. Среди активов фонда „Тройка Диалог — Потребительский сектор“, показавшего наилучшую динамику за 2012 год, были бумаги таких компаний, как „Соллерс“ (+123%), „Магнит“ (+69,4%), „Протек“ (+66,3%), „Авангард“ (+61%), „Дикси“ (+38,8%) и „М.Видео“ (+33,9%). Третьим стал открытый фонд облигаций „Промсвязь Облигации“ („Промсвязь“) с годовой доходностью +23,34%. В целом консервативные фонды показали очень неплохие результаты — средняя доходность равна 8,43%, что сопоставимо со ставкой банков первой десятки, тогда как средняя доходность ПИФов, ориентированных на акции, составила всего 1,47%. Наиболее интересными инструментами среди облигаций были ОФЗ и евробонды (доходность последних за год превысила 20% в долларах). Рынок рублевых облигаций также сумел опередить рынок акций и инфляцию», — говорит она.

По данным Investfunds IA Cbonds, внизу таблицы оказались фонды электроэнергетики — паи большинства из них подешевели на 10–20%, в плюсе остался только «ТКБ БНП Париба — Российская электроэнергетика» («ТКБ БНП Париба Инвестмент Партнерс»), годовая доходность которого составила 0,46%. Подвели своих вкладчиков и ПИФы, ориентированные на металлургию и машиностроение, — только три фонда из двенадцати закрылись выше нулевой черты, ставший лучшим в категории «Стоик — Металлургия и машиностроение» (БФА) заработал 7,27%.

«Размер оттока из фондов акций за 2012 год составил 10,52 млрд рублей. Фонды облигаций сумели привлечь практически сопоставимую сумму — они пополнились на 10,28 млрд рублей. Однако



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

ПАЙЩИКИ НАКОНЕЦ-ТО ПЕРЕСТАЛИ УБЕГАТЬ СО СВОИМИ ДЕНЬГАМИ ИЗ ФОНДОВ, НО ПРОДОЛЖАЮТ ВЫБИРАТЬ ЗАЩИТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ДЛЯ СБЕРЕЖЕНИЯ СВОИХ СРЕДСТВ

необходимо отметить, что речь вряд ли может идти о рыночном привлечении, так как 9,84 млрд рублей из указанной суммы были внесены в ОПИФ „Резервный“ („Доверительная инвестиционная компания“). Клиенты фонда связаны с АФК „Система“, — констатирует госпожа Белова.

Елена Зубрева, региональный руководитель подразделения «Открытие Премии» по СЗФО филиала «Петровский» банка «Открытие», рассказывает, что с 2009 года темпы роста количества ПИФов замедлились, кроме того, сократилась численность открытых фондов, традиционно ориентированных на розничных инвесторов. «Вместе с тем количество закрытых ПИФов выросло почти на 8%. Фонды этого типа на российском рынке коллективных инвестиций являются наиболее распространенными и составляют около 70% от общего количества ПИФов», — констатирует она.

ПАЙЩИКИ ДЕМОНСТРИРУЮТ КОНСЕРВАТИЗМ Инфляция за первые девять месяцев 2013 года составила 4,7%. Индекс ММВБ снизился с 1474,72 (28.12.2012) до 1462,82 (30.09.2013), показав –0,8%.

По словам госпожи Беловой, серьезная «просадка» наблюдалась в середине июня, когда значения индекса опускались ниже отметки 1300 пунктов. «Однако к концу третьего квартала ситуация выравнивалась. При этом 206 крупных розничных фондов за этот период сработали лучше индекса; 108 фондов обогнали инфляцию. Сейчас у нас есть возможность говорить не об оттоке, а о притоке средств на рынок коллективных инвестиций. С начала 2013 года в открытые ПИФы поступило 14,91 млрд рублей; правда, из интервальных фондов вывели 528,71 млн рублей. Розничные фонды акций совокупно потеряли 5,3 млрд рублей, зато фонды, ориентированные на облигации, принесли 21,1 млрд рублей. В условиях высокой волатильности на рынке пайщики выбирают консервативные, защитные инструменты», — говорит она.

Ирина Ступакова, аналитик ЗАО «УК „Солид Менеджмент“», говорит, что в сентябре 2013 года, впервые за год, был зафиксирован отток средств в размере 678 млн рублей. «Сейчас инвесторов интересует прежде всего сбережение своих средств. Таким образом, инвесторы предпочитают открытые фонды облигаций: только за третий квартал 2013 года в них было привлечено более 3,1 млрд рублей», — говорит она.

Константин Кирпичев, начальник департамента продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал», указывает на то, что в целом рост рынка за январь — сентябрь 2013 года составил 0,8%.

«Приток средств в ПИФы длится уже много месяцев, причем пайщики отдают предпочтение фондам с консервативны-

ми стратегиями. Главная причина притока в фонды облигаций в том, что их текущая доходность перекрывает ставки по депозитам в надежных банках на 1–3%. Такая же ситуация была в 2012 году. Притоки средств пайщиков в фонды акций также есть, просто отток из них выше. Многие клиенты продолжают фиксировать прибыль по фондам потребительского сектора, телекоммуникаций — с начала года эти сектора уже показывают доходность выше 20%, компенсировав, таким образом, потери пайщиков в 2011–2012 годах. Учитывая, что в начале сентября складывалась неоднозначная ситуация на мировых фондовых площадках и в целом негативный информационный фон, клиенты спешили зафиксировать прибыль, в частности, в сентябре. Тем более что к концу месяца рынок хорошо вырос. На наш взгляд, в ближайшие месяцы тренд не изменится, сохранится нетто-приток средств именно в консервативные фонды. А вот приток в фонды акций невозможен без устойчивого роста российского фондового рынка. Причем не по отдельным сегментам, важен прежде всего рост основных индексных бумаг», — поясняет он.

Александра Данилова, заместитель генерального директора по работе с клиентами управляющей компании БФА, говорит, что за последний год наблюдается тенденция увеличения интереса к стратегиям индивидуального доверительного управления (ДУ). «Количество открытых счетов ДУ выросло в два раза. Инвесторов привлекает потенциально более высокая доходность индивидуальных стратегий, потому что, в отличие от коллективных инвестиций, стратегии ДУ имеют меньше ограничений и более широкую инвестиционную декларацию. Это направление в продуктовой линейке сейчас является наиболее популярным у инвесторов, и мы думаем, что эта тенденция сохранится», — прогнозирует госпожа Данилова.

Антон Сороко, аналитик ИХ «Финам», говорит, что третий квартал на российском рынке акций охарактеризовался несколькими волнами роста, в рамках которых большинство российских бумаг смогло увеличить свою курсовую стоимость. «Одним из ключевых факторов роста оказался форум G20 в Петербурге, на котором было заключено большое количество долгосрочных международных контрактов крупными государственными компаниями, что спровоцировало рост российских „голубых фишек“. Основная доля притока приходится на фонды облигаций, так как этот рынок в последнее время неплохо развивается, российская валюта достаточно стабильная, а рублевый долг обладает неплохими доходностями в сумме с хорошей устойчивостью. В фаворитах будут ПИФы, делающие ставку на бумаги компаний финансового и потребительского секторов. В ситуации нестабильной ситуации на сырьевых рынках акции компаний, принадлежащие к этим сферам бизнеса, могут продемонстрировать динамику лучше рынка», — делится он.

Дарья Романова, начальник отдела развития коллективных инвестиций ООО «Управляющая компания „Капиталь“», тоже подтверждает, что розничный клиент в России переориентировал свой интерес на более консервативные и надежные инструменты, нежели инвестиции в рынок акций, — банковские депозиты.

«Даже при текущем снижении процентных ставок по банковским депозитам приток средств в них продолжает расти по сравнению с 2012 годом. Из этого можно сделать вывод, что люди привыкли к тому, что их деньги должны работать, они не готовы прятать их под матрас и нуждаются в достойных инструментах для инвестиций, но таких, которые бы приносили стабильный доход. Именно это должно стать сигналом для отрасли к ее перезагрузке относительно предлагаемых продуктов и инвестиционных решений. Сейчас в моде консерватизм и сберегательная модель поведения — значит, необходимо предлагать соответствующие этим потребностям продукты. А с каким „соусом“ каждый участник рынка предложит клиенту свой продукт, зависит только от него. Например, сейчас многие управляющие компании используют возможность инвестиций в зарубежные активы. И в этом в настоящий момент есть свой резон — фондовые индексы, например, Америки в течение всего года бьют исторические максимумы в сравнении с нулевой доходностью российского рынка акций. При этом те же облигации российских эмитентов в 2013 году позволяют заработать инвесторам 12 процентов годовых. Так что возможности для оживления индустрии есть — главное слышать своего клиента, быть мобильными и максимально ответственно реализовывать поставленные задачи», — говорит госпожа Романова.

КТО ЛУЧШИЙ? По данным Investfunds ИА Cbonds, лучшими по доходности за девять месяцев 2013 года стали фонды, инвестирующие в телеком и высокие технологии. Фонд «Сбербанк — Глобальный интернет» занял первое место с результатом +36,64%, вторым оказался «Сбербанк — Телекоммуникации», доходность которого составила +34%, третье место досталось фонду «ВТБ — Фонд телекоммуникаций», показавшему +30,92%. Плохие результаты также у фондов, ориентированных на потребительский сектор. А вот ПИФы, инвестирующие средства пайщиков в электроэнергетику, оказались в минусе, потери на данный момент доходят до –40%. Отрасль переживает не лучшие времена. После объявления о замораживании тарифов стоимость бумаг сектора резко пошла вниз, особенно сильно подешевели акции региональных МРСК.

Значительная часть средств, как и ранее, была аккумулирована фондом «Резервный» («Доверительная инвестиционная компания»), в него довнесли 5,8 млрд рублей. Фонд предназначен для конкретных институциональных инвесторов, поэтому это привлечение вряд ли можно назвать рыночным, полагают эксперты.

В фонд «Сбербанк — Фонд облигаций „Илья Муромец“» поступила чуть меньшая сумма (5,79 млрд рублей), но в сентябре данный ОПИФ стал лидером по оттоку. В первую неделю месяца он «похудел» почти на 1 млрд рублей (фонд покинул крупный институциональный инвестор), в остальные дни средства также выводились, но уже в гораздо меньших объемах (всего пайщики забрали почти 1,3 млрд рублей). Снижение привлекательности фонда объясняется его отрицательной доходностью (в сентябре стоимость пая упала на 2,4%, тогда как остальные крупные облигационные фонды остались в плюсе), а также качеством портфеля, в котором находились

облигации ТГК-2 (компания заявила о невозможности расплатиться по облигациям в срок и объявила технический дефолт по этим бумагам). Третьим по объему привлеченных средств с начала года является фонд «Райффайзен — Облигации». Он пополнился на 2,6 млрд рублей.

Елена Зубрева говорит, что в настоящее время большую популярность среди инвесторов приобретают ETF (Exchange Traded Fund — биржевой инвестиционный фонд. — **BG**).

«ETF — акции фондов коллективных инвестиций, прошедшие листинг и торгующиеся на бирже. Инвестиционный портфель ETF может отражать динамику различных индексов, отраслей, активов. ETF обрели мировую популярность еще в 2000–2002 годах в период „медвежьего“ рынка. В России инвесторы также проявляют интерес к этому продукту, но для его прямой покупки клиенту, как правило, необходимо иметь статус квалифицированного инвестора и прямой доступ на международные рынки. Получение этого доступа требует времени и влечет финансовые издержки», — делится она.

По данным господина Кирпичева, среди ПИФов наилучшую доходность демонстрируют фонды, ориентированные на вложения во внутренний рынок: телекоммуникационный, потребительский сектор и американский фондовый рынок. «Также хорошие результаты у фондов облигаций, которые по-прежнему демонстрируют динамику лучше ставок по годовым депозитам крупнейших банков. Доходность фондов телекоммуникаций и потребсектора доходит до 20%, облигаций — до 6–8%, фондов, ориентированных на рынок США — до 18%», — подводит черту он.

СМЕНА ПРАВИЛ ИГРЫ Наталья Белова рассказывает, что недавно служба Банка России по финансовым рынкам обратилась к профучастникам с просьбой обозначить наиболее острые стоящие перед отраслью проблемы. «В частности, в финальный список пожеланий вошли: смена парадигмы регулирования, переход от принципа „что не разрешено — запрещено“ к принципу „что не запрещено — разрешено“; создание открытых фондов товарного рынка; создание открытых фондов, сто процентов активов которых будет размещаться в иностранные ценные бумаги (без привязки к ETF); совершенствование инфраструктуры и форм отчетности; налоговые льготы», — перечисляет она.

По словам госпожи Беловой, реализация предложенных мер, по мнению управляющих, должны привести к увеличению количества пайщиков ПИФов на 20–25% в год и к росту СЧА розничных фондов на 25–30% в год.

Госпожа Зубрева говорит, что последствия кризиса 2008 года еще сказываются на российском рынке. «Произошедшее в 2008 году сильное снижение российских индексов оставило след как среди розничных инвесторов, так и среди профессиональных участников рынка. В первой половине 2008 года настроения и ожидания инвесторов находились на пике. В 2013 году ожидания и настроения инвесторов в основном пессимистичные. Несмотря на то, что экономическая реальность не блещет, несоответствий, которые могли бы привести к масштабной негативной переоценке рынка, нет», — констатирует Елена Зубрева. ■

ЭКСПРЕСС-ЛИЗИНГ

24 ЧАСА*

- аванс от 10%
- срок до 48 месяцев
- имущество до 15 млн.руб.
- бизнесу более 1 года

8 800 333 56 65

Звонок по России бесплатный

БалтИнвест

ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

основана в 1996 году

baltleasing.ru

* оформление договора за 24 часа

РАСЧЕТ НА БЕЗНАЛИЧКУ

В ПЕТЕРБУРГЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ОКОЛО 6 ТЫС. КОМПАНИЙ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ УЧАСТНИКАМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВЭД). ПРИ ЭТОМ, ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ, СПРОС НА ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ИНСТРУМЕНТОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ — ТАМОЖЕННУЮ КАРТУ — УДОВЛЕТВОРЕН ЛИШЬ НА 20–25%. УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО

Роман Гринченко, аналитик «Инвесткафе», говорит, что таможенные карты — это единственный способ расплатиться с таможенными органами безналичным платежом, что обеспечивает достаточно высокую популярность у юридических лиц, активно занимающихся внешней торговлей.

Андрей Баринов, генеральный директор компании «Таможенная карта», рассказывает, что сама таможенная карта — это пластиковая карта с микрочипом для терминалов на таможенных постах, которая позволяет в режиме реального времени совершить все таможенные платежи и при необходимости скорректировать сумму сборов. «Главная задача карты — упростить процедуру таможенного оформления груза, в частности, оплату таможенных пошлин и платежей. Платеж через таможенную карту зачисляется на счет таможенных органов мгновенно (одновременно с подачей декларации). Для справки: без карты вам придется заплатить все таможенные платежи за 3–7 дней до растаможки груза. Кроме того, без карты нет возможности мгновенно скорректировать сумму платежей, а пока все платежи таможня не получит, груз с таможни никто не выпустит, поэтому обычно участники ВЭД перечисляют денег с запасом, а потом долго ждут, пока таможня вернет излишек», — поясняет он.

Андрей Макогон, заместитель генерального директора компании «Таможенная карта», рассказывает ВГ, что около 2 тыс. компаний в России пользуются услугами таможенной карты, в среднем приходится по три карточки на компанию. «Около 20 процентов от общего количества находится в Петербурге в области», — говорит он.

При этом в стране около 100 банков эмитирует таможенные карты.

Оформить таможенную карту можно в любом банке-эмитенте. Для компании удобнее, если это тот же банк, который предоставляет расчетно-кассовое обслуживание. В этом случае компания сможет более оперативно перечислять средства с основного счета на карту и обратно. Также компания сможет рассчитывать на смежные банковские услуги — например, на овердрафт по таможенной карте.

Сегодня у платежной системы «Таможенная карта» установлено 500 терминалов на таможенных постах по всей России. Кроме того, сейчас можно установить платежный терминал непосредственно в офисе компании.

БАНКОВСКИЙ ОПЫТ Ольга Щербакова, первый заместитель председателя правления Энергомашбанка, говорит, что процесс оформления таможенной карты не отличается от оформления банковской карты частному лицу. «Необходимо открыть счет и написать заявление на выпуск карты. Северо-Западный регион является своеобразными воротами в Европу, на его тер-



БЛАГОДАРЯ ТАМОЖЕННОЙ КАРТЕ КОМПАНИЯ, ЗАНИМАЮЩАЯСЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, СМОЖЕТ СОКРАТИТЬ ВРЕМЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ТАМОЖЕННЫМИ ОРГАНАМИ В НЕСКОЛЬКО РАЗ

ритории находится большое количество таможенных пунктов, мы обладаем развитой портовой и железнодорожной инфраструктурой. Банков, предлагающих полный комплекс для участников ВЭД, достаточно много. Однако работающих с двумя видами таможенных карт, систем «Раунд» и «Таможенная карта, обе из которых мы предлагаем клиентам, — единицы», — рассказывает госпожа Щербакова.

Алексей Понкратьев, управляющий филиалом банка «Петрокоммерц» в Санкт-Петербурге, говорит, что банк осуществляет эмиссию банковских карт платежной системы «Таможенная карта» с 2002 года. «За последние полгода у продукта появились новые опции. В частности, возможность просмотра архива произведенных операций по карте в личном кабинете и возможность совершения удаленного платежа. В целом рынок за год вырос, и на данный момент более 20 процентов платежей по импорту совершается с помощью таможенных карт», — констатирует он.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ По словам госпожи Щербаковой, основное преимущество таможенных карт — осуществление всех видов таможенных платежей в момент де-

кларирования товаров. «Их владельцам нет необходимости осуществлять авансовые платежи и тем самым выводить из оборота денежные средства. У карты «Раунд», например, недавно появился сервис «Личный кабинет», который условно можно считать аналогом традиционного интернет-банкинга. Он позволяет оплачивать таможенные платежи удаленно — из собственного офиса или из дома. С учетом того, что участникам ВЭД стало доступно электронное декларирование, то необходимость присутствия на таможенном посту полностью отпадает — и подача декларации, и уплата пошлин могут осуществляться полностью в удаленном режиме. Несмотря на то, что рынку таможенных карт уже больше десяти лет, существенных минусов при работе с таможенными картами нет. Риски мошенничества сведены к нулю, так как воспользоваться картой можно только на таможенном посту, а перевести с нее деньги можно только на счета Федеральной таможенной службы в казначействе», — рассказывает она.

Господин Понкратьев говорит, что за платеж с помощью карты берется транзакционная комиссия, которая, однако, существенно меньше, чем финансовые

издержки компании при уплате таможенных платежей традиционным способом (банковским платежным поручением), поскольку не возникает авансирования и не снижаемых остатков на лицевых счетах в таможне. «К сложностям распространения таможенной карты можно отнести то, что продукт сложен для продажи и требует от банковского менеджера знания большого количества нюансов таможенной практики», — рассказывает он.

Роман Гринченко утверждает, что помимо удобств и плюсов, количество которых довольно значительно (начиная от удобства платежа и заканчивая возможностью овердрафта и упрощения ввоза подакцизных товаров), у этой системы есть и отрицательные моменты. «Основной проблемой является невозможность оплатить что-либо кроме платежей, связанных с таможней, в связи с этим деньги, находящиеся на карте, могут лежать на счете и не участвовать в обороте. Но эту проблему можно решить, если таможенная карта и расчетный счет зарегистрированы в одной организации, что позволяет достаточно оперативно совершать транзакции на карту и обратно», — говорит господин Гринченко. ■

ВЫНУЖДЕННОЕ ОХЛАЖДЕНИЕ

УЧАСТНИКИ БАНКОВСКОГО РЫНКА УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ЕЩЕ ДАЛЕК ОТ НАСЫЩЕНИЯ, ОДНАКО УЖЕ 81% РАБОТОСПОСОБНОГО НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ ВОВЛЕЧЕН В КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ТЕМПЫ РОСТА РОЗНИЦЫ ЗАМЕДЛИЛИСЬ, УРОВЕНЬ И ОБЪЕМ ПРОСРОЧКИ РАСТЕТ, А КАЧЕСТВО КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ БАНКОВ СНИЖАЕТСЯ. В СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ ЦЕНТРОБАНК ПЫТАЕТСЯ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬ РЫНОК НА КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ).

УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО



ЧРЕЗМЕРНАЯ ДОСТУПНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ И РОСТ ПРОСРОЧКИ ВЫНУДИЛИ ЦЕНТРОБАНК ПРОВОДИТЬ ПОЛИТИКУ ПО ЗАМЕДЛЕНИЮ ЭТОГО СЕКТОРА, ИЗ-ЗА ЧЕГО БАНКИ НАЧАЛИ ПЕРЕМЕЩАТЬ СВОЮ АКТИВНОСТЬ В ДРУГИЕ СЕКТОРЫ (КРЕДИТОВАНИЕ МСБ И ИПОТЕКУ)

Объем общей задолженности физических лиц по России по итогам восьми месяцев 2013 года составляет 9,24 трлн рублей, что на 19,8% больше, чем в начале года. В Петербурге аналогичный показатель составил 404,4 млрд рублей. По сравнению с началом года он увеличился на 18,5%. Просроченная задолженность за этот же период по России выросла на 30,6%, с 312,5 млрд до 408,2 млрд рублей. По Санкт-Петербургу цифры схожие: рост на 29,6%, с 11,5 млрд до 14,9 млрд рублей. Стоит отметить, что уровень просроченной задолженности в стране пока находится на достаточно комфортном уровне — около 4,4%. В Петербурге данный показатель еще ниже — 3,7%.

Антон Сороко, аналитик ИХ «Финам», говорит, что к концу года он ожидает увеличения кредитного портфеля банковских организаций на 24–26%, что будет значительно меньше, чем в 2012 году, но в то же время пока далеко от темпов роста этого показателя в развитых странах (не больше 10%).

«Банки постепенно ужесточают требования к заемщикам, в чем, собственно, им активно помогает регулятор. На протяжении полугода ЦБ принимает активные действия по охлаждению потребительского рынка кредитования и переориентации банков на сектор МСБ. По итогам текущего года мы ожидаем замедления темпов прироста кредитования в потребительском секторе и ужесточения банками практики работы по выдаче займов. Конечно, во многом расширение экономики РФ в последние несколько лет связано с высокими темпами роста банковского сектора как в розничном, так и в корпоративном секторе. Пока на данном рынке продолжается замедление, доля просроченной задолженности будет постепенно расти, а финансовые показатели кредитных учреждений ухудшаться из-за существенных отчислений по резервированию. Практически у всех банков существует система проверки кредитной истории заемщика, чтобы как раз отсекал таких недобросовестных заемщиков. И большую часть они отсекают. Многие граждане до конца не понимают всей серьезности финансовых отношений и пытаются получить „все и сразу“ за счет кредитов, не заботясь о дальнейшей судьбе этих денег. Это проблема финансовой грамотности населения, которая,

к счастью, в нашей стране постепенно растет», — радуется господин Сороко.

По итогам 2013 года аналитики ожидают умеренных темпов роста рынка кредитования малого и среднего бизнеса на уровне 12–15% (по России) и 15–20% (по Северо-Западу), на фоне некоторого снижения процентных ставок в рамках 0,5–1 п. п. Господдержка МСБ является тем драйвером, который может способствовать ускорению темпов роста данного сегмента. Для государства развитие МСБ — одно из приоритетных направлений. Соответственно, стоит ожидать, что при прочих равных условиях снижение ставок по кредитам МСБ будет происходить более высокими темпами.

Региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка Илья Злуницын говорит, что, по данным Национального бюро кредитных историй, в кредитные отношения вовлечен 81% трудоспособного населения России, при этом средний заемщик отдает в счет оплаты кредита 18% своего ежемесячного заработка.

«Главное опасение у регулятора вызывает рост просроченной задолженности. Дополнительную напряженность придают не столько количественные, сколько качественные показатели портфеля. Прирост происходит в основном за счет заемщиков с несколькими кредитами. Еще в начале года более 50 процентов из них уже имели два и более кредитов. Центробанк обоснованно предполагает, что новые кредиты берутся для погашения старых. Это особенно опасно в случае роста безработицы или падения доходов населения. Ужесточение подходов к оценке заемщиков со стороны самих банков произошло еще во втором квартале 2013 года. Банки делают ставку на самых надежных клиентов — зарплатных, тех, кто имеет положительную кредитную историю в банке, сотрудников устойчивых отраслей (напримеч, военных, бюджетников)», — поясняет господин Злуницын.

По его словам, что касается инициативы Центробанка по ограничению максимальных ставок по потребительскому кредитованию, то оценка этой меры будет зависеть от конкретной величины установленного потолка. Процентная ставка состоит из стоимости фондирования, маржи и резервов на потери. Чем более рискованно кредитование конкретного заемщика, тем более высокую ставку вы-

нужден устанавливать для него банк. Законодательное ограничение может сделать кредитование по более низким ставкам нерентабельным. Если ограничения окажутся ниже уровня рентабельности для банков, может произойти сворачивание кредитования отдельных клиентских сегментов.

Заместитель директора петербургского филиала Банка Москвы по розничному бизнесу Оксана Лихицкая считает, что попытки регулятора охладить рынок потребительского кредитования, скорее всего, приведут к нормализации на рынке и более взвешенной политике банков в этом сегменте.

«В данном случае нам кажется, что в первую очередь стоит ожидать увеличения объемов резервирования. Если говорить об опасности роста потребкредитования, то она состоит в существующей закрединности населения и, как следствие, в возможном увеличении просроченной задолженности», — говорит она.

Ольга Гончарова, директор региональных продаж филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка, считает, что люди не готовы отказываться от такого вида кредитов, поскольку это привычный и понятный способ совершения покупок. «Однако меняется культура пользования банковскими услугами, а повышение финансовой грамотности населения приводит к тому, что люди начинают сравнивать различные условия приобретения нужного товара. Понимая это, мы предлагаем нашим клиентам непосредственно в торговой точке несколько вариантов кредитования. В зависимости от конкретных запросов, это может быть целевой кредит на товар, кредитная карта с льготным периодом до 60 дней или кредит наличными. Фактически меняется модель взаимодействия „банк — клиент“, и для того чтобы воспользоваться банковской услугой, человеку не обязательно ехать в офис, банк рядом с клиентом в самых разных формах — это и банковский специалист в торговой точке и интернет-банк в смартфоне или планшете», — констатирует госпожа Гончарова.

Анна Чифинелли, директор Санкт-Петербургского филиала и дирекции «Северо-Запад» банка «Хоум кредит», указывает на то, что с конца 2012 года наблюдается постепенное снижение качества кредитного портфеля, связанное

с повышенной кредитной нагрузкой на некоторых клиентов, которые получили больше кредитов, чем могут обслуживать. «Будучи ответственными кредиторами, чтобы преодолеть этот тренд, банки начали повышать требования к заемщикам, установив более жесткие ограничения на число кредитов и частоту их получения. В связи с повышением требований к заемщикам, а также со вступлением в силу мер регулятора по повышению норм резервирования темпы роста кредитования значительно снизились. Мы поддерживаем инициативы Центробанка, направленные на повышение устойчивости рынка банковской розницы. Тем не менее мы считаем, что перед введением новых мер необходимо дождаться и проанализировать эффект от мер, принятых ранее. В противном случае это может привести к чрезмерному замедлению рынка. В случае ограничения процентной ставки банки будут отказывать тем клиентам, которые не проходят скоринг по рисковому критерию. Часть таких клиентов пойдет в микрофинансовые организации, где ставки выше, а регулирование пока более слабое, чем в банковском секторе», — предостерегает она.

Александр Конышков, директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзенбанк», указывает на то, что, несмотря на изменения в макроэкономической конъюнктуре, население страны по-прежнему продолжает брать потребительские кредиты на ремонт и обновление техники, путешествия и учебу детей. «Сегодня потребительское кредитование является драйвером роста банковской розницы. Потенциал рынка высок и далек от насыщения. Но по итогам года динамика роста сегмента будет ниже 2012 года. По нашим оценкам, рынок кредитов наличными вырастет на 30 процентов, а по кредитным картам — на 60–70 процентов. В монопродуктовых банках, специализирующихся на кредитных картах и экспресс-кредитах, отмечается резкое увеличение просрочки. В универсальных банках с диверсифицированным портфелем обеспеченных долгосрочных кредитов кризиса неплатежей пока не наблюдается. Ужесточение требований регулятора будет способствовать замедлению темпов роста потребительского кредитования и росту ставок», — заключает он. ■

«ЭЛЕКТРОННАЯ СРЕДА ОБЕСПЕЧИВАЕТ ПРАЙВАТ-БАНКИНГ ДЛЯ МАСС»

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА

«САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» ОКСАНА СИВОКОБИЛЬСКА РАССКАЗАЛА КОРРЕСПОНДЕНТУ BG ЮЛИИ ЧАЮН О ТОМ, ЧТО МЕШАЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГУ В РОССИИ, УЙДУТ ЛИ КОГДА-НИБУДЬ ФИЗИЧЕСКИЕ БАНКИ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО В ЭЛЕКТРОННУЮ СРЕДУ И КАКОЙ ФУНКЦИОНАЛ ВНЕДРЯЕТ БАНК ДЛЯ СВОИХ КЛИЕНТОВ.

BUSINESS GUIDE: Расскажите, пожалуйста, что такое удаленный банкинг?

ОКСАНА СИВОКОБИЛЬСКА: Как ни парадоксально, самый обычный клиент может рассказать о том, что он хотел бы получить в интернет-среде, даже больше, чем на данный момент в ней обеспечивается со стороны банков. Наши клиенты проводят сейчас в электронной среде настолько значимое количество времени, ими потребляется настолько большое количество продуктов, что банки — это уже та отрасль, которая, скажем так, догоняет тренды, которые более проявлены в других отраслях. Однако если мы рассмотрим долю клиентов, пользующихся интернет-банкингом, среди общего количества пользователей, то доля эта оставляет желать лучшего. В ближайшие три-пять лет она достигнет своих 70–80%, сейчас же она достаточно мала.

BG: А вы можете привести пример какой-нибудь клиентской просьбы, которую интернет-банк не способен выполнить?

О. С.: Скажем так — функционал у интернет-банков уже очень неплох. Мы сейчас должны катализировать, ускорять внедрение новых привычек, которые медленно, но прививаются. Старые привычки заключаются в том, что клиент, получив зарплату на карту, идет к банкомату и почему-то снимает деньги. А ведь спектр удаленных услуг очень велик. Те деньги, которые снимает клиент, он почему-то несет к электронному киоску и оплачивает там свои счета, а ведь можно было бы использовать интернет-банк. Весь функционал, который предлагают сети платежных терминалов, уже есть в интернет-банке. Присутствие налички в экономике — это главный вызов. Мы, банки, не конкурируем друг с другом, это конкуренция банков с наличными деньгами.

BG: Но ведь дело далеко не только в привычке. Ведь не везде принимаются к оплате карточки.

О. С.: Например?

BG: Допустим, в транспорте, в некоторых кинотеатрах, в аптеках.

О. С.: Для оплаты транспорта банк выпускает зарплатные карты с транспортным приложением «Подорожник», которое может использоваться в качестве проездного билета различных видов и электронного кошелька для оплаты проезда в пределах имеющейся на этом кошельке суммы. Причем пополнять приложение можно любым удобным способом — в интернет-банке, банкоматах или в офисах. Это хороший пример того, что даже активный пользователь интернет-банкинга по привычке снимает деньги, чтобы купить проездной только потому, что он «не переключился». Что касается тех компаний, которые не предоставляют возможность расплатиться карточкой, то я уверена, что если у них спросит каждый второй клиент, может ли он расплатиться карточкой, то они не устоят и введут у себя услугу эквайринга. Спрос рождает предложение. Наша цель — чтобы цикл получения и использования денег не требовал налички: вы получили деньги на счет, вам удобно пользоваться расчетной картой, банкоматом, платежным киоском и интернет-банком для оплаты покупок и услуг со своего счета. Вы даже можете в интернет-банке настроить регулярные платежи и экономить время — банк будет выполнять ваш регулярный платеж, а вы получите о нем смс-уведомление или посмотрите выписку в том же интернет-банке. Банк в электронной среде — это экономия времени клиента, максимальная доступность услуги круглосуточно и часто более выгодные для клиента условия продукта.

BG: Какой функционал предлагает интернет-банкинг?

О. С.: Первая ассоциация, связанная с интернет-банкингом, — это платежи, хотя на самом деле функционал разнообразен. Уже сейчас посредством удаленного банкинга можно размещать депозиты. Причем большинство банков для того, чтобы оптимизировать свои расходы, готовы предложить повысить ставку по депозитам в том случае, если вы для его оформления воспользуетесь удаленным каналом, а не поедете в офис. Наш опыт показывает, что за прошедшие год-полтора мы выстроили удобную настроенную функцию в интернет-



ЕВГЕНИЙ ПАРВЕНКО

банке и правильно организованное ценообразование, общий объем размещенных вкладов посредством интернета достиг 40% от общего числа депозитов.

BG: Как вы полагаете, этот показатель будет расти?

О. С.: Да, мы ставим перед собой задачу достигнуть 60% за три года. В принципе, не вижу никаких препятствий. Главное — просто умелое попадание в момент какой-либо потребности клиента с предложением функционала через электронный канал. У нас однозначно функционал наполнен всем тем, что обеспечивает клиенту удобную, быструю, на данный момент бесплатную возможность оплаты всех счетов, размещения депозитов с премией, получения беззалоговых кредитов. Что касается последнего, у нас в интернет-банке обеспечен функционал предрасчитанных лимитов, что позволяет получить кредит в один-два клика. Можно говорить о том, что развитие электронного канала позволяет обслуживать массовые сегменты с индивидуальным подходом. Получается, что электронная среда обеспечивает прайват-банкинг для масс. Почему всегда различали массовый и немассовый сегмент? Обслуживать индивидуально — это дорого, а электронная среда позволяет это делать эффективно с точки зрения экономики и так, что каждый конкретный клиент ощущает, что ему предложили именно тот продукт и тот функционал, который ему нужен. Речь, в том числе, и об умении управлять контекстным предложением: в нашем интернет-банке вендоры по оплате услуг автоматически приоритизируются для каждого клиента по частоте использования. Система может сама подстраиваться под ваши пользовательские предпочтения.

BG: Что подталкивает развитие электронных каналов оказания банковских услуг?

О. С.: Вы знаете, что интернет-банкинг развивается в северных странах активнее, чем в южных? Связано это с тем, что для того, чтобы выйти из своего дома, нужно одеться и выйти не на солнечную улицу, а иногда на мороз –20 градусов. В северных странах мы больше находимся в помещениях, в течение полугода у нас меньше мотивации выходить из дома за потреблением какой-то услуги. Мы с большей радостью делаем это в интернете. Поэтому я думаю, что для России электронные каналы будут очень важным и перспективным сегментом по темпам развития. Уже сейчас есть любопытные статистические данные. К примеру, Россия — страна номер

один среди других стран по количеству времени, проводимому в социальных сетях активными пользователями интернета.

BG: Кстати, насчет сетей. Вы активно представлены в социальных сетях — что это дает банку?

О. С.: Мы не ставим задачу привлекать дополнительных клиентов через социальные сети. Сети для нас — это канал общения, мы максимально оперативно делимся с сообществом актуальными для нас новостями. Для нас это очень ценно, так как клиенты в социальных сетях самые активные, значит, они имеют мнение, значит, у нас будет обратная связь. По сути, это бесплатная консультация, тестирование наших услуг, продуктов. Клиенты говорят, что нам можно улучшить. Благодаря социальным сетям мы можем быстро отреагировать на какие-то несовершенства в нашей работе. Когда мы запускали в прошлом году в ноябре новую версию интернет-банка, обратная связь была очень активная. В том числе нам нужны были нагрузочные тесты.

BG: Расскажите, пожалуйста, о том, что нового вы внедряете в своем интернет-банке?

О. С.: Когда банк развивает возможность оказания удаленных услуг, важен интегрированный подход системного развития всех взаимосвязанных IT-систем. Два года назад мы начали с базового, с фундамента — сменили свою IT-платформу, перейдя на промышленную — «ЦФТ Банк», которая обеспечила нам качественный фундамент для дальнейшего развития электронных каналов. Год назад мы внедрились совершенно новую платформу интернет-банкинга, написанную для нас под заказ. Он удобен для клиентов, наполнен всем тем функционалом, который востребован клиентами, и мы продолжаем внедрять новые услуги. На днях мы запустили новую версию мобильного приложения интернет-банка, адаптированного для iOS и Android. Что касается объема инвестиций, то примерно \$12 млн у нас ушло на разработку и внедрение всех перечисленных новшеств. Эти инвестиции позволяют нам сейчас идти в ногу со временем и обеспечивают нам лидирующие позиции в электронной среде, где мы однозначно собираемся закрепиться и быть навсегда. Хочу отметить, что, несмотря на бурное развитие удаленных каналов, физическое присутствие банка будет оставаться всегда, так как клиенты заинтересованы в персонализированном контакте с сотрудниками банка. ■

БАНКИ ОБЖИВАЮТ ИНТЕРНЕТ

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СЕРВИСОВ УДАЛЕННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ СТАЛО СТАНДАРТОМ НА БАНКОВСКОМ РЫНКЕ, ХОТЯ ЕЩЕ ПАРУ ЛЕТ НАЗАД КАЗАЛОСЬ ДЕЛОМ НЕБЛИЗКИХ ПЕРСПЕКТИВ. АНАЛИТИКИ ГОВОРЯТ, ЧТО К ПРЕПОНАМ НА ЭТОМ РЫНКЕ МОЖНО ОТНЕСТИ НЕРАЗВИТУЮ В РЕГИОНАХ ИНФРАСТРУКТУРУ, А ТАКЖЕ МЕНТАЛИТЕТ КЛИЕНТОВ.

ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

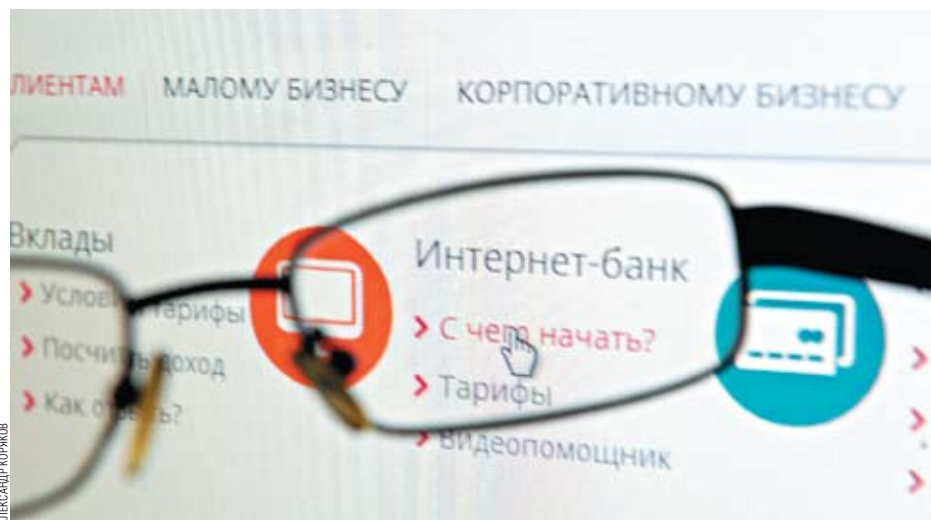
По словам Максима Клягина, аналитика УК «Финам Менеджмент», сегодня, в условиях динамичного расширения интернета, в том числе роста использования мобильного доступа (аудитория мобильного интернета оценивается более чем в 20 млн человек) сектор дистанционного банковского обслуживания и непосредственно сегмент мобильного банкинга развивается очень активно.

«Большинство крупных и средних банков предлагают клиентам достаточно широкий ассортимент онлайн-сервисов. Как правило, в пакет дистанционных сервисов входят такие услуги, как предоставление информации о состоянии счетов и транзакциях абонента, управление счетами — переводы средств, конвертация, размещение и администрирование депозитов, обслуживание кредитов, а также оплата товаров и услуг, в том числе счетов ЖКУ, услуг связи и других обязательных услуг. Также к числу распространенных сервисов можно отнести навигационные приложения, предоставляющие клиентам возможность в режиме онлайн проводить поиск отделений и банкоматов той или иной кредитной организации», — говорит господин Клягин.

Он отмечает, что пока несколько реже встречаются более сложные сервисы, например, брокерские инструменты — приложения, позволяющие клиентам банка или инвестиционной компании осуществлять операции на фондовой бирже. «Такие услуги в рамках именно мобильного обслуживания клиентов сейчас предоставляют только самые крупные финансовые компании. Пока не очень широко распространены и такие дополнительные сервисы, как использование мобильных платежей по технологии NFC, с использованием средств банковского счета или мобильного счета в качестве платежного, в том числе для оплаты транспортных услуг. Только начинают развиваться и такие технические новинки, как портативные POS-терминалы или приложения, выполняющие аналогичную функцию и работающие на базе смартфонов, что позволяет пользователю самостоятельно осуществлять прием безналичных платежей с использованием банковских карт. Но в ближайшее время, полагаю, такие решения, конечно, будут развиваться очень динамично», — говорит господин Клягин.

Заместитель директора петербургского филиала Банка Москвы по розничному бизнесу Оксана Лихицкая утверждает, что стоит ожидать новых услуг и продуктов в удаленном банкинге, поскольку эта ниша активно развивается, а банки стараются идти в ногу со временем, предоставляя все больший перечень дистанционных услуг для своих клиентов.

«Так, недавно Банк Москвы внедрил новый вид услуги — приложение для работы с банковскими картами для смартфонов с различными видами операционных



РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ УЖЕ ДОСТИГЛО ТАКОЙ СТАДИИ, ЧТО ПЕРЕДОВЫМ УДАЛЕННЫМ БАНКОВСКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ МЕШАЕТ ТОЛЬКО ЧРЕЗМЕРНАЯ ОСТОРОЖНОСТЬ САМИХ КЛИЕНТОВ

систем. Основным плюсом приложения является возможность работы с картами любых банков», — говорит она.

Юлия Пирогова, директор департамента разработки банковских продуктов и развития расчетного бизнеса Номос-банка, говорит, что в настоящее время весь банковский рынок стремится к получению безрискового дохода, а оказание услуг и развитие продаж банковских продуктов посредством каналов дистанционного банковского обслуживания является приоритетным направлением развития бизнеса. «В связи с этим Номос-банк постоянно совершенствует систему дистанционного банковского обслуживания, реализуя новые сервисы, продукты и услуги», — утверждает она.

Сергей Базанов, начальник управления комиссионного бизнеса филиала «Петровский» банка «Открытие», говорит, что более года назад филиал «Петровский» запустил автоматизированную систему приема платежей физических лиц. «В этом году мы значительно расширили возможности интернет-банка, предоставив жителям Петербурга возможность моментально оплачивать в интернет-банке в режиме online квитанции ГУП ВЦКП «Жилищное хозяйство», ЗАО «Петроэлектросбыт» и ОАО «Ростелеком». В следующем году наши клиенты смогут отслеживать свою задолженность по оплате коммунальных услуг непосредственно в своем личном кабинете», — рассказывает он.

СТАВКА НА ТИРАЖИРОВАНИЕ УСЛУГ

Ольга Щербакова, первый заместитель председателя правления Энергомашбанка, рассказывает, что сейчас функционал систем дистанционного банковского обслуживания наполнен внутрибанковскими сервисами: открытие счета, срочного вклада, совершение переводов, осуществление регулярных платежей. «Дальнейшее его развитие будет идти с точки зрения удовлетворения потреб-

ностей пользователей. Прежде всего это совершенствование представленных систем как с технологической стороны, так и с пользовательской. Во-вторых, это развитие и дополнение новыми сервисами, такими как учет личных финансов, бронирование гостиниц. То есть все те сервисы, которые необходимы пользователю в повседневной жизни. Банки вынуждены постоянно развивать и совершенствовать предоставляемый сервис дистанционного банковского обслуживания для удержания клиентов. Спрос на дистанционный банкинг в регионах на 20–30 процентов выше спроса в крупных городах. Жителям мегаполисов предоставлен широкий выбор среди многообразия предлагаемых систем интернет-банкинга. В регионах концентрация банков значительно ниже, поэтому и спрос держится на достаточно высоком уровне», — поясняет госпожа Щербакова.

Александр Конышков, директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзенбанк», говорит, что в силу развитости инфраструктуры и высокого уровня грамотности населения в городах-миллионниках интернет-банкинг развивается более динамично, чем за их пределами. «Однако тенденция повсеместного распространения дистанционного обслуживания явно прослеживается. Банкам выгодно активно развивать это направление бизнеса, потому что дистанционные каналы обслуживания клиентов позволяют оптимизировать расходы, клиенты получают возможность более рационально тратить свое время и деньги», — констатирует господин Конышков.

Заместитель руководителя Северо-Западного регионального центра ВТБ — вице-президент Руслан Еременко указывает на то, что сейчас развитие услуг дистанционного банкинга ведется в основном в направлении расширения перечня платформ для мобильного типа дистанционного обслуживания с учетом

опережающего роста рынка смартфонов и планшетных компьютеров. «Продуктовая линейка услуг клиентам в сфере управления финансами у российских банков уже имеет сложившийся вид. Сейчас скорее идет процесс тиражирования услуг, чем революционного совершенствования продукта», — заключает он.

По словам господина Клягина, как правило, сервисы удаленного банкинга стандартизированы, тем не менее многие опции действительно могут иметь индивидуальные настройки — например, активно используются шаблоны повторяющихся платежей, пополнения депозитов, обслуживания кредитов или других повторяющихся стандартных операций.

«Обычно у кредитных организаций выделено несколько тарифов для разных пакетов дистанционных услуг. Их стоимость в среднем варьируется в диапазоне \$10–30 в год. Пакеты с минимальным количеством опций самые дешевые, но и бесплатных сервисов в них минимальное количество. В более дорогих пакетах обычно присутствуют различные бесплатные дополнения, повышающие интерес к этим продуктам. Выбор того или иного тарифа зависит от персональных потребностей клиента», — поясняет Максим Клягин.

СИЛА ПРИВЫЧКИ

Оксана Лихицкая считает, что препятствий для развития удаленного банкинга как таковых нет, однако есть сложность использования таких услуг у части населения с невысокой компьютерной грамотностью. «К этой категории населения относятся люди пожилого возраста», — полагает она.

Госпожа Пирогова говорит, что единственным препятствием как для развития удаленного банкинга, так и для развития продуктов и услуг может являться только наличие какого-либо ограничения в законодательстве РФ. «На данный момент значительных ограничений не отмечено, что позволяет удаленному банкингу в России развиваться активно, постоянно расширяя перечень предоставляемых услуг», — констатирует госпожа Пирогова.

По словам Александра Конышкова, в регионах препятствиями для развития удаленного банкинга могут быть неразвитая инфраструктура и слабое проникновение интернета.

По мнению Руслана Еременко, определенным препятствием в представлении клиентов являются вопросы, связанные с защитой информации в системах дистанционного банковского обслуживания и противодействием мошенничеству, но в этом направлении банки в последние годы проводят большую работу по совершенствованию систем защиты своих дистанционных сервисов.

Аналитики говорят, что основными препятствиями для проникновения удаленных банковских услуг являются менталитет самих клиентов и сила привычки. ■

«НАМ ВАЖНО, ЧТОБЫ УСЛУГА РАБОТАЛА ОДИНАКОВО ХОРОШО»

АНДРЕЙ БАРИНОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ТАМОЖЕННАЯ КАРТА», РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ИГОРЮ ГЕРАСИМОВУ О ТОМ, ПОЧЕМУ ПРЕДЛАГАЕМАЯ ЕГО КОМПАНИЕЙ ЕДИНАЯ СИСТЕМА ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЯВЛЯЕТСЯ ПАНАЦЕЕЙ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С БАНКАМИ И О ДАЛЬНЕЙШЕМ РАЗВИТИИ УСЛУГИ.

BUSINESS GUIDE: Андрей Александрович, расскажите, пожалуйста, что предлагает ваша компания банкам и их клиентам?

АНДРЕЙ БАРИНОВ: «Таможенная карта» — это крупнейшая на сегодняшний день платежная система таможенных платежей. Основным продуктом платежной системы — таможенная карта, которая позволяет компаниям — участникам ВЭД (внешнеэкономической деятельности. — **BG**) осуществлять все виды таможенных платежей на территории России кругло-суточно. Сама таможенная карта представляет собой пластиковую карточку с микрочипом для терминалов на таможенных постах, которая позволяет в режиме реального времени оплатить все таможенные платежи и при необходимости скорректировать сумму сборов. Платеж таможенной картой займет не больше времени, чем оплата картой чашки кофе. В отличие от платежа таможенной картой традиционный способ уплаты таможенных платежей банковским переводом предполагает принцип авансирования. Компания уплачивает все таможенные сборы и платежи за 3–7 дней до растаможки груза. Более того, уплачивает с запасом, так как в случае корректировки суммы груз останется на таможне, пока недостающие средства не поступят на счет таможенных органов. Далее таможня не производит сверки в оперативном режиме, что приводит к формированию замороженных остатков на счетах таможенных органов. Таким образом, компания вынуждена отвлекать оборотный капитал, который, как мы с вами знаем, имеет для компании свою цену. Мы предлагаем участникам ВЭД решение этой проблемы — оплата таможенных платежей специальной банковской картой одновременно с подачей таможенной декларации. При этом таможенный инспектор сразу видит информацию о платеже, а клиент избегает системы авансирования.

BG: Заинтересованы ли вы в сотрудничестве с банками? И выгодно ли самим финансовым организациям сотрудничать с вами?

А. Б.: Да, мы приглашаем банки вступать в нашу платежную систему и становиться эмитентами таможенных карт. Почему эта услуга им интересна? Во-первых, для банка это возможность расширения клиентской базы за счет привлечения новых клиентов — экспортеров и импортеров. Как правило, это клиенты с большими оборотами. Во-вторых, система устроена таким образом, что банк получает процентный доход с каждого платежа клиента. Наконец, банк может получать дополнительные доходы, предлагая клиентам смежные услуги — расчетно-кассовое обслуживание,



НИКОЛАЙ ПОКРОВСКИЙ

овердрафт по карточному счету клиента. Мы не Visa и не MasterCard, объемы эмиссии у нас скромнее — около трех тысяч карт, зато по средней сумме транзакции мы сильно «впереди планеты всей», что делает наш продукт привлекательным для банков — участников платежной системы.

BG: Сколько банк вкладывает в выпуск и обслуживание карты?

А. Б.: Банк не несет практически никаких затрат. Вся деятельность по поддержанию работы системы, включая выпуск карт, процессинг по ним, установку POS-терминалов на местах приема карт, развитие сервисов для клиентов, мы берем на себя.

Нам важно, чтобы услуга работала одинаково хорошо во всех банках. Представьте себе, куда клиент пойдет, если вдруг карта не сработала и груз остался на таможне? Естественно, первый камень полетит в огород банка. Клиент не будет разбираться, по чьей вине не прошел платеж. Да и мы не хотим. Поэтому полностью отвечаем за исправность работы системы и сами занимаемся развитием сервиса «Таможенная карта». Для банка это означа-

ет, что при работе с нашей платежной системой мы гарантируем банку отсутствие репутационных рисков и дополнительных затрат.

BG: С какими банками вы сотрудничаете?

А. Б.: Сегодня платежная система «Таможенная карта» объединяет более ста банков-участников, в числе которых такие крупные игроки банковского рынка, как Ситибанк, Альфа-банк, Промсвязьбанк, банк «Уралсиб», Нордеа-банк, банк «Санкт-Петербург». Мы также уделяем особое внимание развитию партнерских отношений с региональными банками. Мы находимся в постоянном контакте со всеми банками — эмитентами таможенных карт. За последние пару месяцев к нам присоединились ЗАО «Банк оф Токио-Мицубиси ЮФДжей», Райффайзенбанк, Номос-банк. Отдельно хочется отметить наш опыт сотрудничества с Промсвязьбанком, который не только в числе первых представил клиентам новый сервис по онлайн-доступу к архиву платежей в личном кабинете, но и совместно с нашей компанией организовал обучающую конференцию для корпоративных клиентов по новым сервисам для проведения таможенных платежей.

BG: А как вы планируете развивать платежную систему «Таможенная карта», в чем вы видите перспективы развития?

А. Б.: Сегодня все технологии развиваются в сторону онлайн-услуг, будь то платежи, документооборот или другие бизнес-услуги. И мы не исключение. Сегодня платежная система «Таможенная карта» уже провела первый пилотный платеж через рабочее место декларанта. Проект реализован совместно с компанией «Альта-софт», разработчиком программы электронного декларирования. Для держателей карт это возможность одновременно с подачей электронной декларации удаленно оплатить таможенные сборы и платежи. Справедливости ради отмечу, что платить картой со своего рабочего места мы предлагали и ранее, но для этого требовалась установка терминала в офисе клиента.

BG: А как банку, который еще не является участником платежной системы «Таможенная карта», присоединиться к ней?

А. Б.: Очень просто. Надо заполнить несложную форму заявки на нашем сайте, и наш представитель свяжется с вашим банком уже сегодня. А завтра вы сможете предложить своим клиентам эту услугу. ■

СТАВКИ НЕ ПОРАДУЮТ

ПРИРОСТ ПО ВКЛАДАМ С НАЧАЛА 2013 ГОДА В ПЕТЕРБУРГЕ СОСТАВИЛ 13% У ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И 16% У ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ, НО ПРИ ЭТОМ АНАЛИТИКИ ПРОГНОЗИРУЮТ СНИЖЕНИЕ СТАВОК И БОЛЕЕ КОНСЕРВАТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КЛИЕНТОВ.

УЛЬЯНА ТЕРЕЦЕНКО

По данным Центробанка, на 1 сентября 2013 года совокупный портфель вкладов физических лиц в банках Санкт-Петербурга достиг 1,74 трлн рублей. На начало года этот показатель составлял 948 млрд рублей. Прирост составил 13%, или 126 млрд рублей.

Региональный директор Северо-Западного филиала Росбанка Илья Злуницын говорит, что на 1 сентября 2013 года депозитный портфель достиг 871 млрд рублей. «Рост с начала года составлял 4 процента, или 35 млрд рублей. Сравнение показателей 2012–2013 годов показывает, что, несмотря на ощутимое снижение процентных ставок, темпы прироста депозитов в текущем году увеличились. Негативные экономические ожидания в определенной степени влияют на готовность людей сохранить свои накопления. При этом из опыта предыдущих лет мы видим, что вторая половина года является активным периодом привлечения вкладов, поэтому при отсутствии внешних экономических шоков итоги года представляются оптимистичными», — прогнозирует он.

По словам Якова Новожилова, аналитика банка БФА, замедления темпов прироста до конца года он не ожидает. «Напротив, к концу года произойдет сезонный скачок объема депозитов ввиду повышения ставок по новогодним акциям. Однако стоит отметить, что ЦБ может повлиять на рост ставок по депозитам путем введения потолка возможной процентной ставки для конкретного банка», — рассуждает господин Новожилов.

Владимир Климов, директор регионального центра банка «Хоум Кредит» в Санкт-Петербурге, говорит, что если за первую половину 2013 года прирост составил 4,2 млрд рублей, то за период с июля по сентябрь прирост составил 1 млрд рублей, что почти на 50% меньше, чем за тот же период первого полугодия. «Данная тенденция связана с уменьшением ставок по депозитам, что влечет перевод инвестиционных денежных средств населения в более привлекательные по доходности направления или использование свободных средств для решения насущных проблем, таких как покупка недвижимости или машины», — заключает господин Климов.

Заместитель директора петербургского филиала Банка Москвы по розничному бизнесу Оксана Лихицкая рассказывает, что за третий квартал 2013 года в филиале банка объем привлечения средств физических лиц составил более 800 млн рублей, что в пять раз выше показателей прошлого года. Аналогичный показатель прошлого года в петербургском филиале Банка Москвы составил 154 млн рублей.

«Мы считаем, что стоит ожидать прироста по вкладам, поскольку конец года — традиционно период получения годовых бонусов на большинстве предприятий. Вторым прогнозируемым фактором для этого являются сезонные предложения банков по вкладам. Так, в Банке Москвы сейчас запущен продукт „Годовой бо-



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ВО ВКЛАДАХ КЛИЕНТЫ ТАКЖЕ ПРОДОЛЖАЮТ ДЕМОНИСТРИРОВАТЬ КОНСЕРВАТИЗМ: САМЫМИ ПОПУЛЯРНЫМИ ОСТАЮТСЯ СЕЗОННЫЕ ВКЛАДЫ НА СРОК ОТ ОДНОГО ГОДА ДО ТРЕХ ЛЕТ

нус» для клиентов — физических лиц, где премиальная ставка на первые сто дней составляет 10 процентов. Еще одним фактором становится психологическая напряженность на рынке, когда люди неохотно тратят деньги, находясь в ожидании перемен в экономике», — говорит она.

По данным Ольги Гончаровой, директора региональных продаж филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка, с начала года прирост средств на депозиты в филиале «Санкт-Петербургский» составил около 15%, что несколько меньше, чем за аналогичный период 2012 года. «Связано это в первую очередь с изменением структуры спроса со стороны клиентов и с изменением продуктовой политики Альфа-банка. Наши клиенты предпочитают использовать для сохранения и приумножения своих средств накопительные счета, которые имеют целый ряд преимуществ по сравнению с классическими депозитами. В частности, клиент может не только получать доход, не размещая средства на длительный срок, но и пополнять его в удобном для себя графике и не терять ранее полученный процентный доход при снятии средств со счета», — поясняет госпожа Гончарова.

Юлия Бересневич, начальник управления операционной поддержки филиала «Петровский» банка «Открытие», говорит, что с начала года объем вкладов филиала вырос на 14% и составил 36,5 млрд рублей. «На 1 октября 2012 года объем вкладов составил 32 млрд рублей, увеличившись на 7 процентов с начала года.

Полагаем, что рост рынка по вкладам до конца года составит около 20 процентов», — говорит она.

ПАДЕНИЕ СТАВОК По данным Оксаны Лихицкой, средневзвешенная ставка по вкладам в Петербурге колеблется в районе 8–9%. Госпожа Лихицкая отмечает, что, как правило, опытные вкладчики грамотно распределяют свои накопления по разным видам вкладов: часть идет на высокодоходные, а часть — на комфортные, предусматривающие возможность расходных операций. «Самым распространенным на сегодняшний день являются вклады в валюту. Самый популярный срок размещения — один год», — заключает она.

Ольга Щербакова, первый заместитель председателя правления Энергомашбанка, утверждает, что сейчас банки ориентированы на снижение процентных ставок по вкладам. «Существенного снижения темпов прироста ожидать не стоит. К новому году банки предложат традиционно сезонные вклады, и вкладчики будут пытаться зафиксировать ставки на длительные сроки. Средневзвешенная процентная ставка по вкладам со сроком размещения выше года составляет около 8,7 процента. К концу года она может незначительно вырасти за счет предложения банками сезонных вкладов. Самые популярные вклады — на суммы 700 тыс. — 1 млн рублей. В настоящее время наиболее популярными являются сроки от года до трех лет. Краткосрочные вклады пользуются меньшей

популярностью. Вкладчики стараются зафиксировать процент на более длительный срок в связи с тенденцией понижения процентных ставок по вкладам», — подтверждает тезисы коллег госпожа Щербакова.

Илья Злуницын говорит, что в целом по России средневзвешенная ставка по депозитам сроком до года, кроме депозитов до востребования, снизилась с начала года с 7,1 до 6,2% годовых. «Мы прогнозируем дальнейшее постепенное снижение ставок по вкладам. Поэтому рекомендуем населению, располагающему свободными средствами, оформить вклад в одном из банков, чтобы зафиксировать высокую доходность на длительный период. Необходимо отметить, что сохранить сбережения можно также, воспользовавшись сберегательными депозитами. Например, в Росбанке действует вклад „Эталон+“, по которому при сохранении на счете минимальной суммы размером 1000 рублей возможны пополнения и снятия средств без потери процентной ставки — 5,5 процента. Вклад действует три года, то есть можно зафиксировать выгодную ставку на длительный срок, даже если вы располагаете небольшой суммой. Из позитивных тенденций можно отметить то, что снижение ставок по депозитам, в свою очередь, приведет к постепенному снижению ставок в кредитовании. Во многих банках это уже происходит в виде проведения временных акций по снижению ставок, изменения условий по стандартным программам», — говорит он. → 31

ВЛАСТИ ПРОЕХАЛИСЬ ПО ПЕРЕВОЗЧИКАМ

РОССИЯ ВЫГЛЯДИТ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ПАРТНЕРОМ НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ НЕСТАБИЛЬНЫХ ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН, ПОЭТОМУ ЗАПАДНЫЕ СТРАНЫ ГОТОВЫ СУБСИДИРОВАТЬ СВОЙ ЭКСПОРТ, ПОЛАГАЮТ УЧАСТНИКИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА. ОБ ОЖИДАЕМЫХ И НЕОЖИДАННЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И ТАМОЖЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ, А ТАКЖЕ О НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ ИНСТРУМЕНТАХ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРИЛИ НА КРУГЛОМ СТОЛЕ «ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ВЭД», ПРОВЕДЕННОМ ИД «КОММЕРСАНТЬ» 25 СЕНТЯБРЯ. КРИСТИНА НАУМОВА



УЧАСТНИКИ КРУГЛОГО СТОЛА ВО ВРЕМЯ ОБСУЖДЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОПУСКА ЧЕРЕЗ ГРАНИЦУ ПРИШЛИ К НЕУТЕШИТЕЛЬНОМУ ВЫВОДУ: ЭТО ПРИНЕСЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЛОЖНОСТИ ДЛЯ ОТРАСЛИ

Грузовые автоперевозчики, а вместе с ними и компании, осуществляющие импорт и экспорт продукции, напряженно ждали 14 сентября. Именно тогда должна была измениться система пропуска грузовых автомобилей через границу. На смену привычным знакам TIR должно было появиться дополнительное дорогостоящее национальное обеспечение — банковские гарантии, поручительства, которые бы обеспечивали уплату таможенных пошлин в российский бюджет. TIR (Transports Internationaux Routiers, в переводе — «международные дорожные перевозки») является международной системой таможенного транзита. Такая система позволяет перевозить груз из страны отправления в страну назначения под таможенными печатями, которые действуют на протяжении всего маршрута. Впрочем, 14 сентября, в последний момент, глава Федеральной таможенной службы (ФТС) Андрей Бельянинов подписал письмо, в котором говорится о том, что новая процедура оформления транзита

будет применяться только в Сибирском и Дальневосточном таможенных управлениях. Остальные управления будут работать по прежней схеме, которая выглядит следующим образом. В соответствии с Таможенной конвенцией ООН 1975 года такую уплату гарантируют книжки МДП, которые перевозчикам продает Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП, представитель Международного союза автомобильного транспорта в РФ). В ФТС считают, что АСМАП задолжала бюджету около 20 млрд рублей. При этом в организации долги не признают.

Участники круглого стола полагают, что изменения для других субъектов, в том числе для Северо-Западного региона, еще впереди. С 1 декабря истекает соглашение таможни с ассоциацией автоперевозчиков, выдающей книжки МДП. Впрочем, о том, что конкретно планирует делать ФТС, информации нет.

Советник таможенной практики Ernst & Young Дмитрий Майоров полагает, что

с 1 декабря, вероятнее всего, МДП перестанет существовать в России. «При этом жить станет сложнее и дороже тем, кто занимается международными автоперевозками. Адекватной и удобной замены МДП пока не предложено. Скорее всего, все эти изменения принимаются в интересах поручителей, которые сейчас представлены на рынке», — рассуждает господин Майоров.

Коммерческий директор компании «Дизайн-Карго» Алексей Захаренко полагает, что ФТС следует предложить альтернативные методы прохождения границы, которые бы работали наряду с уже существующей системой. Тогда впоследствии можно было бы определить, какой механизм работает лучше.

Сопредседатель комитета по таможен и транспорту Американской торговой палаты в Петербурге Юрий Ковалев не исключает, что новая система прохождения границы отразится на торговле со странами Южной Европы. «Если машина идет

из Турции, то, соответственно, проходит Болгарию, Румынию, Молдавию, Украину. Если не будет МДП, то в каждой стране придется проходить национальную процедуру. В этом случае машина придет „золотая“ в Россию», — рассуждает господин Ковалев. Он уверен, что в целом на рынке нововведения отразятся негативно.

Участники круглого стола отмечают, что изменения в системе прохождения границы в большей степени отразятся на иностранных перевозчиках, которым гораздо сложнее будет получить гарантийное обеспечение. Если на российском рынке останутся только отечественные перевозчики, они поднимут стоимость рейсов, полагают эксперты.

Эксперт по правовым вопросам Гильдии профессиональных участников ВЭД Анастасия Чурсина отмечает, что последний год таможенное законодательство развивается вместе с дорожной картой «Совершенствование таможенного администрирования». В течение года доку-

мент получил новую редакцию, в которой были уточнены некоторые цели и задачи. Госпожа Чурсина отмечает, что работа над дорожной картой свидетельствует об интересе к бизнесу со стороны таможенных органов.

«Из-за введенной обязательной оценки регулирующего воздействия государственным органам сейчас приходится считаться с мнением бизнеса, пускай даже это выражено в такой централизованной форме. На официальном портале правительства и Минэкономразвития, где вывешиваются проекты нормативно-правовых актов, каждый может зарегистрироваться и оставить свое мнение. Впрочем, мы пока не понимаем, насколько это мнение учитывается», — говорит Анастасия Чурсина.

Для бизнеса все эти изменения действительно имеют положительное влияние: теперь нормативные акты практически не появляются внезапно. Впрочем, есть и исключения. Например, Анастасия Чурсина обратила внимание участников круглого стола на Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям», вступивший в силу 30 июня. «Закон прошел незаметно. Так бывает, когда министерство или ведомство считает, что закон приводится в соответствие. В этом случае закон приводился в соответствие с рекомендациями FATA, межправительственной организации разработки мировых стандартов в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма. Россия является членом этой организации, поэтому рекомендации носят обязательный характер», — рассказывает Анастасия Чурсина.

Закон ужесточает административную и уголовную ответственность за нарушение валютного законодательства. «Ужесточение валютного законодательства распространилось на укрупнение партий. Общая сумма невозврата теперь будет считаться по всем контрактам, которые есть у компании общим итогом за год. Недополучить по каждому контракту небольшую сумму теперь не получится — за это привлекут к ответственности», — предостерегает Анастасия Чурсина.

Кроме того, законом вводятся дополнительные риски по договорам с офшорными компаниями. Проведение финансовых операций с резидентами, зарегистрированными в офшорных законах, закрепляется как рискованная зона, подлежащая тщательному контролю в целях предотвращения нарушения таможенного законодательства.

ДОСТУП К ЗАРУБЕЖНЫМ ДЕНЬГАМ

Директор департамента международного бизнеса Уральского банка реконструкции и развития Сергей Сисошвили отмечает, что сегодня внешнеторговый оборот России составляет \$865 млрд, при этом на экспорт приходится 60%, на импорт — оставшиеся 40%. Мировой внешнеторговый оборот составляет около \$16 трлн, и только 10% финансируется с помощью инструментов торгового финансирования, остальное — через открытые счета.

Торговое финансирование представляет собой финансирование экспортно-импортных операций клиентов с использованием различных инструментов. Как правило, при этом привлекаются кредитные ресурсы на международных рынках.

К краткосрочным инструментам относят документарные аккредитивы, связанное финансирование импортных операций и предэкспортное финансирование, банковские гарантии. К средним и долгосрочным — целевые кредиты с использованием страхового покрытия экспортных кредитных агентств.

В России далеко не все хорошо осведомлены о возможных схемах торгового финансирования, констатирует господин Сисошвили. Около 30 банков в России работают с международным финансированием, в том числе и торговым. Основные инструменты, используемые российскими клиентами, — гарантия и аккредитив. Получение гарантии актуально, когда компании нужна отсрочка платежа. Поставщик предоставляет отсрочку, но при этом просит гарантию первоклассного банка. Гарантия российских банков, средних и крупных, тоже принимается, говорит Сергей Сисошвили. Российский банк в этом случае выступает посредником между российским клиентом и западным банком. «Западные банки готовы давать деньги российским контрагентам. Ситуация в России относительно других стран неплохая, несмотря на пессимистические прогнозы Минфина. На Западе кризис, и поэтому зарубежные партнеры готовы субсидировать свой экспорт. Российские банки этим пользуются и активно структурируют сделки с западными банками и российскими клиентами», — говорит Сергей Сисошвили.

В случае с гарантией российские банки не видят, как клиент платит по отсрочке, добавляет эксперт. Банк может увидеть неисполнение обязательств клиента только тогда, когда западный банк предъявит соответствующее требование.

Директор по развитию компании Nibur Trade Financing Ltd Дмитрий Романов отмечает, что компания организует импортные и экспортные гарантии и предоставляет сопутствующие услуги фирмам из России и стран СНГ, а также их зарубежным контрагентам. В основном деятельность компании направлена на организацию структурированных импортных гарантий. Для этого привлекаются экспортно-кредитные агентства и международные финансовые учреждения стран-экспортеров. Господин Романов рассказывает, что с 2010 года российско-китайский финансовый центр «Санкт-Петербург» осуществляет содействие развитию торговли между Россией и Китаем. Главной задачей центра является поддержка российских банков в получении лимитов китайских финансовых учреждений, а также организация финансирования крупных инвестиционных проектов, реализуемых на территории России с участием китайской стороны.

Второй распространенный инструмент торгового финансирования — аккредитив. «Некоторые клиенты боятся этого термина, потому что он связан с некоторыми внутренними бюрократическими процедурами в банке. Многие предпочитают брать обычный кредит под экспорт или импорт. Но в этом случае клиент не может обезопасить себя от риска поставки не того товара. Аккредитив же покрывает финансовые риски поставщика и покупателя», — рассуждает господин Сисошвили.

Эксперт отмечает, что перспективы торгового финансирования в России зависят от западного финансирования, и, следовательно, они прямо пропорциональны экономической ситуации на Западе. ■

29 → Антон Сороко, аналитик ИХ «Финам», говорит, что депозитный рынок в РФ продолжает расти достаточно высокими темпами, причем видно некоторое перемещение спроса в сторону длительных сроков и больших денежных сумм. «В целом это может быть связано с банковским кризисом на Кипре и законом о запрете чиновникам иметь зарубежные счета. Ставки по депозитам физических лиц действительно продолжают снижаться на фоне сдержанных инфляционных ожиданий, консервативной монетарной политики ЦБ РФ и существенного замедления экономики РФ, в связи с чем спрос на фондирование должен несколько снизиться. В течение осени тренд, скорее всего, сохранится, правда, падение ставок будет плавным и будет сглаживаться различными сезонными предложениями, вероятно, в большинстве своем неценовыми. По итогам 2013 года мы ожидаем снижения на 0,25–0,75 п. п. Возникновение у банков сложностей с ликвидностью пока не ожидается», — рассуждает он.

По данным господина Злуницына, лидером по объему привлеченных средств у частных вкладчиков являются срочные сезонные вклады, предлагающие максимально высокие процентные ставки. «Их отличают специальные возможности оформления с повышенными процентными ставками в течение определенного периода. Как правило, открытие вклада сопровождается дополнительными бонусами и приятными подарками клиентам. Сезонные вклады позволяют клиентам воспользоваться выгодными условиями и зафиксировать доходность своего депозита на длительный срок. В условиях общерыночной тенденции снижения ставок по вкладам это особенно важно. По состоянию на 1 октября в Северо-Западной дирекции Росбанка открыто свыше 15,5 тыс. срочных вкладов физических лиц, из которых большую часть составляют депозиты сроком до года. Большинство клиентов отдают предпочтение вкладам в рублях, доля которых в структуре депозитного портфеля составляет 70 процентов», — говорит он.

Госпожа Гончарова говорит, что в портфеле филиала их банка более 60% составляют депозиты со сроком от года до трех лет, 15,9% составляют депозиты со сроком от трех до шести месяцев и 15,7% составляют депозиты со сроком более трех лет. «При этом свыше 72 процентов средств — это рублевые депозиты, 15,6 процента — депозиты в долларах и 12,4 процента — депозиты в евро. В зависимости от суммы вклада, срока его размещения и условий его размещения ставка по рублевым депозитам колеблется от 5 процентов до 10,94 процента годовых, по долларовым депозитам ставка доходит до 3,91 процента, а по евро — до 3,68 процента годовых», — рассказывает она.

Владимир Климов говорит, что, по данным портала banki.ru, средневзвешенная ставка по депозитам в Петербурге составляет 8,67% с возможным прогнозом понижения к концу 2013 года — началу 2014 года до 8,4%. «Данный тренд связан с замедлением кредитования со стороны участников рынка и отражает тенденцию уменьшения зависимости банков от притока денежных средств со стороны физлиц. Если говорить о популярной структуре вкладов, то по-прежнему пользуются популярностью у населения вклады сроком размещения до полугода и возможностью

пополнения и/или снятия без потери процентного дохода, такие как наш вклад „Хорошие новости“. Такой депозит позволяет клиентам быть уверенными в сохранности своих денежных средств, их приросте и в то же время иметь возможность в любое время получить свои деньги назад», — рассказывает он.

Александр Конышков, директор Северо-Западного регионального центра ЗАО «Райффайзенбанк», говорит, что среди клиентов Райффайзенбанка особой популярностью пользуются сезонные депозиты с повышенной ставкой и фиксированным сроком размещения, как правило, от 181 до 365 дней. «Также интерес вызывают мультивалютные вклады, где в пределах одного депозита можно конвертировать одну валюту в другую по выгодному курсу без потери начисленных ранее процентов. Еще один популярный у наших клиентов продукт — вклад „Инвестиционный“. Он совмещает в себе депозит с высоким гарантированным доходом и ПИФ с неограниченным потенциалом доходности. Это сочетание преимуществ в одном предложении позволяет клиенту диверсифицировать риски и сбалансировать инвестиционный портфель», — констатирует господин Конышков.

ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА

Заместитель руководителя Северо-Западного регионального центра ВТБ вице-президент Руслан Еременко говорит, что, согласно данным Банка России, на 01.09.2013 прирост рынка депозитов юридических лиц в Санкт-Петербурге существенно увеличился по сравнению с природом, наблюдаемым в прошлом году. «По итогам восьми месяцев 2013 года объем размещенных депозитов в Санкт-Петербурге составил около 617 млрд рублей, что на 16 процентов больше, чем на начало года, и на 29 процентов больше, чем на 01.09.2012. При этом существенный рост емкости рынка объясняется во многом рядом разовых сделок по размещению средств», — говорит он.

Господин Еременко утверждает, что в целом по стране темпы роста рынка размещения временно свободных средств юридических лиц примерно сопоставимы с темпами роста на кредитном рынке. «Существенных колебаний объема размещения депозитов клиентов мы не ожидаем. В самом конце года спрос на данные банковские услуги традиционно возрастает. Стандартные ставки по рублевым депозитам в нашем банке варьируются в пределах 5,95–7,4 процента для популярных сроков от месяца до года и зависят от суммы и условий размещения. Средневзвешенная ставка по наиболее популярным срокам вкладов корпоративных клиентов на рынке составляет около 7,1 процента по вкладам на срок от 91 до 180 дней и около 7,4 процента годовых по вкладам со сроком привлечения от полугода до года. Динамика ставок определяется несколькими факторами, среди которых макроэкономическая ситуация, общее состояние ликвидности, доступ к альтернативным источникам фондирования, доступность банковских продуктов и потребности клиентов. Максимальные ставки на рынке предлагаются по простым депозитам со значительным объемом размещаемых средств, предусматривающим единовременную выплату процентов в конце срока», — заключает Руслан Еременко. ■

Комплексное
обслуживание
крупного
бизнеса



Индивидуальные банковские решения для корпоративных клиентов



- специальные программы кредитования
- размещение средств на выгодных условиях
- расчетно-кассовое обслуживание
- обслуживание ВЭД

bfa.ru

Реклама. ОАО «Банк БФА». Лицензия ЦБ РФ № 3038 от 13.06.2007.

(812) 458 54 54
(495) 662 63 63