

# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ / БАНК

ДОКАТИЛИСЬ ДО ДОЛГОВ / 16  
«МИР» ПОШЕЛ ПО РОССИИ / 24  
ШАТКИЙ ПОЗИТИВ / 25



Понедельник, 17 октября 2016 №192/П  
(№5942 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13–28  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года  
**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге

# BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



**Балтийский  
ЛИЗИНГ**

ООО «Балтийский лизинг»

Вместе  
достигая  
большого!



**ВТБ** Банк Москвы

Банк ВТБ (ПАО)

РЕКЛАМА



DESIGN by AEBEDEV\_ lebedev-studio.com

# caviar

BAR & RESTAURANT

---

## ИЗЫСКАННАЯ РУССКАЯ КУХНЯ

«Икорный бар» - единственный в Петербурге ресторан, где представлено 15 видов икры, включая золотую икру осетра-альбиноса, в сопровождении современной русской кухни и богатой карты напитков.



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

## ЛЕГКОЕ ПОТЕПЛЕНИЕ

Отечественный банковский рынок и смежные финансовые рынки в целом продолжают переживать не самый позитивный период в условиях кризиса, показывая чуть лучшие или чуть худшие результаты от направления к направлению.

Эксперты говорят, что в кредитовании наметился тренд на потепление, приводя в пример то, что доля кредитных автомобилей несколько месяцев подряд показывает стабильный рост: практически 45% всех автомобилей было продано с использованием кредитных средств. На аналогичный период прошлого года их доля была на уровне 40%, в 2014-м — 37%, пик доли кредитных машин был зафиксирован в 2013 году и составил 50%, в 2012 году — 45%, в 2011 году — 40%. Впрочем, аналитики говорят, что по объему кредитования и общему количеству выданных кредитов по-прежнему наблюдается отрицательная динамика, которая связана со сложной экономической ситуацией в стране.

На лизинговом рынке также отмечаются некоторые позитивные веяния. По итогам первого полугодия 2016 года объем нового лизингового бизнеса в РФ составил 275 млрд рублей и вырос к аналогичному периоду прошлого года на 13%. По прогнозу агентства RAEX («Эксперт РА»), объем нового бизнеса за 2016 год вырастет на 5% и составит около 570 млрд рублей. Основным драйвером рынка можно назвать автолизинг.

Что бы с рынками ни происходило, красной нитью сквозь новости проходит информация о продолжающейся чистке банковских рядов. Мегарегулятор выдерживает практически тот же темп, что и в 2015 году. По данным на начало октября 2016 года, Центробанк РФ отозвал лицензии на осуществление банковских операций у 75 банков. Последним из них стал черкесский банк «Развитие», который потерял лицензию десятого октября. Лицензии в 2016 году лишились петербургские банки — АО АКБ «Туробанк», АО АКБ «Банкирский дом», АО АКБ «Констанс-Банк», АО КБ «Тетраполис», всеволожское АО «Рускобанк» и Выборгское ПАО «Выборг-Банк». В 2015 году лицензии потеряли 93 отечественных банка, в том числе петербургские ОАО «Ганзакомбанк», ЗАО «Строительно-коммерческий банк», ООО КБ «Инвест-Экобанк» и всеволожское ООО «Леноблбанк».

# ДОВЕРИЕ ПОШЛО В РОСТ

ОБЪЕМ РЫНКА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ (ДУ) ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2016 ГОДА СОСТАВИЛ 5,3 ТРЛН РУБЛЕЙ, ПРИ ЭТОМ ОБЪЕМ СРЕДСТВ В УПРАВЛЕНИИ РАСТЕТ С ПРИМЕРНО ПОСТОЯННЫМ ТЕМПОМ УЖЕ ЧЕТЫРЕ КВАРТАЛА ПОДРЯД, НАЧИНАЯ С ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2015 ГОДА, ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ. ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, СУЩЕСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ ЭТОМУ РЫНКУ ОКАЗАЛИ ДЕОФШОРИЗАЦИЯ И РОСТ ДОЛИ РОЗНИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ ФАКТИЧЕСКИ ВО ВСЕХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА, КРОМЕ ГОСОБЛИГАЦИЙ. УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО

По оценкам RAEX («Эксперт РА»), по итогам 2016 года рынок ДУ и коллективных инвестиций составит 5,4 трлн рублей. Эта цифра без учета большей части ЗПИФов для квалифицированных инвесторов, информацию по которым УК не раскрывают. Прирост рынка в 2016 году составит в абсолютных цифрах 500–600 млрд рублей. Почти половину этого роста обеспечила переходная кампания 2015 года, давшая в первом полугодии приток средств пенсионных накоплений НПФ в 260 млрд рублей. Еще около 100 млрд даст военная ипотека, активы которой распределены среди ограниченного круга управляющих компаний, прошедших конкурс.

Александра Таранникова, директор по корпоративным рейтингам агентства RAEX («Эксперт РА»), говорит, что стабилизация ситуации на фондовом и валютных рынках создала благоприятные условия для бизнеса ДУ в 2016 году. «Знаковым стало оживление розничного сегмента на фоне снижения ставок по банковским депозитам, а также тренда на деофшоризацию. В таких условиях можно ожидать прирост по итогам года по 15–20 млрд рублей в резервах страховых компаний, ИДУ физических лиц и корпоративных клиентов. Сегмент ОПИФов при условии отсутствия существенных потрясений на российском финансовом рынке в четвертом квартале также покажет прирост около 15 млрд рублей. В этом сегменте наиболее востребованными становятся фонды облигаций, которые при сравнимой надежности позволяют получить более высокий фиксированный доход по сравнению с депозитами», — говорит госпожа Таранникова.

Доля фондов облигаций, по оценкам «Эксперт РА», может составить половину всего сегмента ОПИФов к концу 2016 года. Наибольшее преимущество сейчас получают УК, входящие в одну финансовую группу с банком. Банки на фоне снижения процентной выручки активно увеличивают комиссионные доходы, в том числе за счет продажи продуктов ДУ. На более длинном горизонте рост рынка ДУ ограничивают отмена обязательного пенсионного страхования, снижение реальных доходов населения, слабые налоговые стимулы к инвестированию и деловой климат.

Елизар Бубнов, начальник отдела доверительного управления компании «КИТ Финанс Брокер», говорит, что объем средств в управлении растет с примерно постоянным темпом уже четыре квартала подряд, начиная с третьего квартала 2015 года. «Если считать, что рынок продолжит расти со средним за эти четыре квартала темпом



ПРОБЛЕМОЙ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ КАК РАЗ КРИЗИС ДОВЕРИЯ НАСЕЛЕНИЯ К ФИНАНСОВЫМ ИНСТИТУТАМ

в 4,8%, то можно спрогнозировать, что к концу года объем средств в ДУ достигнет 5,8 трлн рублей, а в оптимистичном сценарии — впервые превысит отметку в 6 трлн рублей. Однако дальнейшие перспективы роста туманны в свете продления заморозки накопительной части пенсий: в течение 2016 года поступают последние пенсионные накопления, а это традиционно крупнейший сегмент, доля которого в общем объеме средств по итогам 2015 года составляла 36%», — высказывается он.

**ТЛЕТВОРНОЕ ДЫХАНИЕ КРИЗИСА** Что касается влияния кризиса, то, по словам господина Бубнова, он в целом слабо повлиял на развитие рынка ДУ — темпы прироста активов в управлении в 2014 году составляли менее 1% три квартала подряд, но уже во втором квартале 2015 года спрос на услуги управляющих компаний восстановился, когда объем средств в управлении показал рекордный рост в 17,9% по сравнению с предыдущим кварталом. «При этом удельная выручка управляющих компаний в 2014 году сохранилась на уровне докризисного 2013 года и составила 5,4 тыс. рублей на 1 млн рублей в управлении, а в сегменте розничного ДУ удельная выручка и вовсе показала рост на 41%, до 6,9 тыс. рублей. По итогам 2015 года объем рынка ДУ вырос на рекордные 26%, и, хотя основную массу средств принесли «размороженные» пенсионные средства, поступившие в течение года, нельзя не отметить значительный рост в секторе розничного ДУ на 180 млрд рублей. Такой рост розничного сектора об-

условлен высокими доходностями, которые демонстрировали УК на возросших ставках инструментов fixed income и рынке акций, стремительно росшем в первом полугодии», — констатирует господин Бубнов.

Константин Кирпичев, начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал», считает, что скорее, наоборот, кризис подтолкнул спрос инвесторов на инвестиции, потому что депозиты перестали отвечать всем потребностям клиентов — и прежде всего по доходности.

Даниил Егоров, руководитель управления торговых стратегий Dukascopy Bank SA, полагает, что кризисное время, как правило, характеризуется сниженным аппетитом к риску и высокой волатильностью большинства финансовых инструментов. «Все это накладывает определенные особенности на поведение компаний, занимающихся доверительным управлением: они больше инвестируют в продажи, меньше рискуют собственными деньгами и стараются составлять инвестиционные контракты так, чтобы максимально снизить свою комиссию за операции. При этом доля частных вложений в крупных инвестициях этих компаний возрастает. С одной стороны, модель развития таких компаний становится более рискованной — фиксирование убытков для них становится очень тяжелым ударом. С другой же стороны, они становятся более порядочными по отношению к клиентам — повышение рисков всегда четко обговаривается и случаи «заигравшихся трейдеров» происходят все реже», — высказывается он. → 16

15 → Зелимхан Мунаев, управляющий директор инвесткомпания QBF, указывает на то, что важно учитывать и то, что кризис — это не стихийное бедствие, а вполне закономерное явление, которое имеет и свои позитивные стороны. «Так, во время экономического спада с арены уходят неэффективные компании, а реально работающие выходят в топ. Снижение активности клиентов и влияние негативных внешних факторов могут быть своего рода толчком к тому, чтобы оптимизировать издержки производства, придумать новые продукты, научиться более оперативно реагировать, с одной стороны, на макроэкономические события, а с другой — на настроение и потребности клиентов. Например, в кризис выигрывают те инвестиционные компании, которые предложат потребителям застраховаться от рисков, связанных со скачками курса валют», — уверен господин Мунаев.

**ФИНАНСОВЫЙ ЛИКБЕЗ** ВГ попросил экспертов рассказать о том, как можно стимулировать спрос. Господин Мунаев считает, что вполне естественно, что в сложной экономической ситуации падает спрос, так как снижается платежеспособность клиентов. «При этом его вполне возможно стимулировать за счет создания новых, более сбалансированных продуктов и конкурентных идей. Чтобы предложения компании всегда оставались актуальными, необходимо постоянно вести работу со своей целевой аудиторией. Организации могут построить ее, например, в виде семинаров, на которых потенциальные клиенты узнают, какие возможности они получат от сотрудничества с инвестиционными компаниями. Сегодня на рынке наиболее востребованы те управляющие структуры, которые не просто предоставляют услуги, но и работают над тем, чтобы повышать уровень инвестиционной культуры своих клиентов», — уверяет он.

Константин Кирпичев указывает, что спрос клиентов нужно стимулировать продуктовым разнообразием. «Необходимо увеличивать предложение стратегий, —

как классического доверительного управления, так и с опциями „защиты капитала“, в разных валютах, на разные сроки и, конечно, с огромным разнообразием инвестиционных инструментов. Особенным спросом клиентов сейчас пользуются инструменты с иностранными базовыми активами (акции, облигации, товарные рынки)», — перечисляет господин Кирпичев.

Инвестиционный банкир М.В.Барклай Илья Емельянов говорит о том, что нужно предлагать новые услуги, которые не предлагают банки. «Сегодня традиционные банки готовятся уйти в прошлое. Но как будет выглядеть рынок — никто не представляет. Об этом говорят Фридман, Греф. А как банковский сектор будет выглядеть — все молчат. Увеличение спроса возможно одним путем — через предоставление защиты капитала отдельным гражданам, семей или компаний. Понять, что бизнес — это не только заводы и пароходы. Это еще и интернет-магазины, и нужно управлять их капиталом — скромным. Важно помнить, что ДУ — это не просто управление вкладами (человек вложил деньги, а управляющий проценты дает). ДУ — это управление и создание активов, пассивов — управление ими и управление капиталом. Схема „я даю деньги, а ты мне проценты несешь“ — отработанный материал и примитивный рудимент. Сегодня управлять нужно не для процентов, а для защиты капитала и создания состояния клиенту. То есть как работает целый банк на себя — то же нужно сделать и для отдельно взятого человека. Динамика, разработка новых продуктов, решающих проблемы и задачи только вот конкретно этого человека, — это будущее», — высказывается господин Емельянов.

Елизар Бубнов считает, что в дальнейшем стимулировать спрос на доверительное управление можно, например, реализуя данную услугу на индивидуальных инвестиционных счетах (ИИС), соответственно, снижая пороги входа. «Вместе со снижением порогов входа росту спроса, безусловно, поспособствовало бы решение вопроса страхования счетов ДУ на

ИИС, поднимавшегося пока лишь на уровне саморегулируемых организаций. Да и вообще вопрос защищенности денежных средств населения — это ключевой вопрос для наших сограждан. Решение вопросов эффективной защиты средств инвесторов (в особенности тех, кто не имеет квалификации) и снижения порогов входа для частных инвесторов может привести к дальнейшему оттоку средств физических лиц с банковских депозитов на счета ДУ», — констатирует господин Бубнов.

**КРИЗИС ДОВЕРИЯ** Проблемы развития рынка розничного ДУ — это как раз отсутствие доверия населения к финансовым институтам, высокие пороги входа у большинства компаний в купе с тем, что, по данным социологических опросов, лишь около трети россиян в принципе имеют сбережения, но наиболее существенной проблемой представляется низкая финансовая грамотность населения — отголосок советской командной экономики. «Еще одной проблемой является и относительно небольшое количество качественных инструментов на российском фондовом рынке по сравнению, например, с американскими или европейскими площадками. Впрочем, этот недостаток во многом связан с относительной молодостью нашего фондового рынка. Конкретной прикладной проблемой рынка ДУ в целом является вопрос сохранения темпов роста активов притом, что фактически исчезает основной источник этого притока — пенсионные средства НПФ. Конечно, заместить такой источник в полном объеме в ближайшей перспективе не представляется возможным, но в будущем наиболее вероятной видится ставка именно на частных лиц и развитие розничного ДУ», — рассказывает господин Бубнов.

Игорь Чесноков, аналитик ИК «Фридом Финанс», говорит, что Банк России в июне предложил новые критерии статуса квалифицированного инвестора, которые учитывают количество накоплений, опыт работы с финансами. «Некоторые игроки

рынка считают, что это может затруднить привлечение инвестиций в рискованные, но потенциально более прибыльные сделки. В то же время большинство управляющих компаний не считают возможное введение новых правил серьезной проблемой для бизнеса», — высказывается он.

Даниил Егоров считает, что главная причина ограниченного роста ДУ — в репутации компаний, этим занимающихся, а также в ограниченной прозрачности финансовых инструментов, используемых этими компаниями. «Кроме того, средства, находящиеся в доверительном управлении, ограничены в использовании — срочные требования по ним могут привести к финансовым потерям. Еще одним фактором является слабый уровень доверия инвесторов институту ДУ в России — разницы между обычными брокерами и компаниями доверительного управления многие просто не видят», — указывает господин Егоров.

Специалист доверительного управления компании «Инстант-Инвест» Рафаэль Аревян утверждает, что рынок доверительного управления сейчас переживает кризис, его подпортили как непрофессиональные игроки, так и мошенники. «Когда рынок бурно растет, заработать легко, но при низком росте необходим профессионализм управляющих, а профессионалов на этом рынке немного. Еще хуже ситуация со скандальным уходом с рынка брокеров, которые закрываются, оставляя клиентов без ценных бумаг. Выясняется, что брокер бумаги продал, но сделка сомнительная или вообще он не имел права ее совершать. На практике брокеру бумаги не принадлежат, но в итоге получается что ни денег, ни бумаг у организации нет. Хотя закон на стороне клиента. Необходимо еще упомянуть про конфликт интересов между брокерской деятельностью и управлением ценными бумагами. Например, в интересах клиента выгодно купить бумаги, но самому брокеру выгоднее совершить больше сделок, чтобы получить с каждой сделки комиссию», — поясняет господин Аревян. ■

## ДОКАТИЛИСЬ ДО ДОЛГОВ по данным на 1 сентября 2016 года около 45% новых автомобилей было продано в кредит, и это без учета нецелевых потребительских кредитов, которые также иногда оформляются для приобретения авто. В годовом соотношении количество оформленных автокредитов в 2016 году снизилось на 14% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, говорят эксперты, и до конца года особого позитива ожидать не стоит. Кроме того, по итогам года может быть достигнута рекордная просрочка по автокредитам — 87 млрд рублей. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

По оценке АО «Секвойя Кредит Консолидейшн», по состоянию на 1 сентября 2016 года банки выдали 150–160 тыс. автокредитов, таким образом, доля кредитных автомобилей несколько месяцев подряд показывает стабильный рост — практически 45% всех автомобилей было продано с использованием кредитных средств. На аналогичный период прошлого года их доля была на уровне 40%, в 2014-м — 37%, пик

доли кредитных машин был зафиксирован в 2013 году — 50%, в 2012 году — 45%, в 2011 году — 40%. Однако в абсолютных показателях (объем кредитования, общее количество выданных кредитов) по-прежнему наблюдается отрицательная динамика, которая связана со сложной экономической ситуацией в стране. По итогам восьми месяцев россияне потратили на покупку новых автомобилей более 1,1 трлн рублей.

Просроченная задолженность в сегменте автокредитования по итогам года может составить рекордные 87 млрд рублей. По словам президента компании «Секвойя Кредит Консолидейшн» Елены Докучаевой, рост доли просроченной задолженности в сегменте автокредитования обусловлен и тем, что на фоне снижения объемов рынка автокредитования происходит «вызревание» просроченной

задолженности по кредитам, выданным в 2012–2013 годах, когда банки следовали более либеральной политике выдачи кредитов: «Сейчас многие банки изменили стратегию выдачи, и качество портфеля „молодых кредитов“ заметно улучшилось, однако их количество сократилось. Также произошли изменения и в работе с просроченной задолженностью — в работу коллекторских агентств стали поступать

долги на более раннем сроке просрочки. Такие изменения дают возможность коллекторам работать не только на этапе взыскания полной суммы выданного кредита, но и возвращать заемщиков в график платежей, предотвращая дефолт и сохраняя клиента для банка».

Однако все же увеличение доли кредитных автомобилей свидетельствует о некотором восстановлении рынка кредитования, но и одновременно о сохранении непростой макроэкономической ситуации в стране, в результате чего увеличилось число россиян, которые не могут позволить себе крупную покупку без обращения в банк за заемными средствами. Кроме того, увеличению доли кредитных машин поспособствовал выход на российский рынок ряда новых моделей автомобилей, рассчитанных на средний класс (Lada Vesta, Lada X-Ray, Renault Kaptur, Hyundai Creta), а также необходимость поменять старое транспортное средство в силу его износа во время длительной эксплуатации. Таким образом, данный рост доли кредитных автомобилей можно объяснить некоторым «приспособлением» россиян к новым экономическим условиям.

Вероятнее всего, в ближайшие несколько месяцев доходы населения существенным образом не изменятся, банки, тем не менее, начнут более активно привлекать новых клиентов, поэтому можно ожидать, что доля кредитных автомобилей относительно показателей 2015 года будет постепенно расти. По итогам года, возможно, сохранится текущая пропорция: 45–50% транспортных средств будет продано в кредит, оценивает госпожа Докучаева.

Отметим, что по количеству выданных автокредитов традиционно лидируют города-миллионники: Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Казань, Ростов-на-Дону, Екатеринбург. Снижение объемов кредитования в абсолютном выражении связано с рядом факторов: высокая долговая нагрузка населения вызвала у кредиторов опасения и заставила их предъявлять более высокие требования к потенциальным заемщикам. Однако буквально в июле банки начали более активно привлекать новых клиентов, что ближе к концу года может отразиться положительным образом на общих показателях.

Еще один фактор, повлиявший на сокращение объемов автокредитования, — снижение спроса со стороны самих заемщиков из-за падения доходов (в среднем с начала года на 4,4%), а также выбор в пользу более дешевых марок и моделей.

**ЛИЧНЫЙ ОПЫТ** ВГ попросил дилеров и банкиров рассказать о том, как обстоят дела с продажами автомобилей в кредит и выдачей займов на них.

Александр Белов, заместитель руководителя отдела кредитования и страхования компании «Артекс», официального дилера Jaguar Land Rover, рассказывает, что показатели кредитования у различных брендов на рынке отличаются: «В случае официального дилера Jaguar Land Rover „Артекс“, представителя премиального сегмента, за первое полугодие 2016 года доля продаж авто в кредит от общего объема проданных автомобилей сократилась с 19 до 15%».

Алексей Крейтор, директор департамента кредитных продуктов банка «Восточный», говорит, что в банке «Восточный» кредитование покупки поддержанных



ДОЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ, КУПЛЕННЫХ В КРЕДИТ, РАСТЕТ, ЧТО ГОВОРИТ О НЕКОТОРОМ ВОССТАНОВЛЕНИИ РЫНКА ЗАИМСТВОВАНИЙ

автомобилей было запущено в августе 2016 года. «Мы видим растущий интерес со стороны клиентов, что неудивительно: отсутствуют требования каско, а ставки начинаются от 19%», — подчеркивает он.

Коммерческий директор региона «Санкт-Петербург Север», заместитель управляющего петербургским филиалом АО «ЮниКредит Банк» Антон Большаков рассказал о том, что объемы автокредитования филиала показывают положительную динамику с начала года по отношению к аналогичному периоду 2015 года: «На данный момент самыми результативными по объему продаж автокредитов стали июль, август и сентябрь 2016 года».

Михаил Иоффе, старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, рассказывает, что по итогам девяти месяцев 2016 года ВТБ24 в Санкт-Петербурге выдал свыше 3,7 тыс. автокредитов на общую сумму в 2,2 млрд рублей: «По итогам года мы планируем выдать около 5,8 тыс. автокредитов на сумму свыше 3,4 млрд рублей».

Значительную роль в поддержке отрасли играет госсубсидирование. По словам Антона Большакова, доля автокредитов, оформленных по программе государственного субсидирования, в АО «ЮниКредит Банк» составляет около 60%, а по объему выданных сумм — более 50%. «Поэтому, несомненно, поддержка продажам автокредитов, полученная по государственной программе субсидирования, оказала существенное влияние на многих игроков рынка автокредитования», — подчеркивает он.

**СТАВКА ПОЛЗЕТ ВНИЗ** По словам Екатерины Кирилловой, аналитика рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА»), сейчас ставки по автокредитам в рублях находятся в диапазоне 11–17% годовых. «Если посмотреть на месячную динамику средневзвешенной процентной ставки по автокредитам в 2016 году по данным Банка России, то можно заметить ее существенное снижение с начала года: средневзвешенная ставка для автокредитов в январе 2016 года, была на уровне 13,3%, для автокредитов выданных в июне, — 11,9%. Для сравнения: в 2015 году средневзвешенные ставки для автокредитов с аналогичными сроками были существен-

но выше (для автокредитов, выданных в январе 2015 года, — 20,7%, в июне 2015-го — 13,8%). В дальнейшем ставка по автокредитам будет зависеть от общего состояния экономики, динамики ключевой ставки ЦБ РФ, программ субсидирования ставок», — рассказывает она.

Господин Белов считает, что на фоне медленного снижения ключевой ставки ЦБ банки постоянно корректируют свои предложения в меньшую сторону.

Елена Медведева, начальник управления страхования и кредитования мультимарочной дилерской группы компаний «Авторысь», подчеркивает, что в течение 2016 года она не наблюдала изменения ставок от банков-партнеров. «Тем не менее заметно, что банки второго эшелона практикуют снижение ставок, чтобы остаться хотя бы в какой-то мере конкурентоспособными», — сказала она.

Вадим Тихонов, руководитель аналитического центра «Сравни.ру», говорит, что среднерыночная полная стоимость кредита (ПСК) на новые автомобили с начала года опустилась менее чем на 0,5% (до 16,6%), максимальная — на 0,6% (до 22,2%).

«При этом ПСК на авто с пробегом снизилась на 3,5 и 4,6% (до 24,3 и 32,4% соответственно). На конец сентября, по данным „Сравни.ру“, банки предлагают кредиты под 9–26% на новые авто и под 12,9–30,5% на поддержанные. Понятно, что наиболее низкие ставки — по кредитам с государственным субсидированием», — поясняет он.

Евгения Андреева, начальник управления розничного кредитования банка «Александровский», отмечает, что в настоящий момент происходит плавное снижение ставок по автокредитам за счет снижения базовых ставок по программам и различных скидок в рамках партнерских программ с автодилерами.

Михаил Иоффе утверждает, что в целом на рынке автокредитования наблюдается постепенное снижение процентных ставок. «Ключевой тенденцией на рынке является выход банков в сегмент подержанных автомобилей, которые частные лица покупают у других частных лиц. Так, ВТБ24 с начала октября запустил соответствующую программу, предложив потенциальным заемщикам ставки от 15,9% годовых. По оценкам наших экспертов,

ежемесячно в России продается примерно 450 тыс. поддержанных автомобилей. Как минимум 100 тыс. сделок финансируется с помощью заемных средств, поэтому потенциал у этого рынка достаточно высокий. До конца 2016 года ВТБ24 в рамках новой программы планирует выдать в России около 2 тыс. кредитов», — сообщил господин Иоффе.

Что касается тела кредита, то оно выросло. Николай Мясников, заместитель генерального директора Объединенного кредитного бюро, поясняет, что по сравнению с прошлым годом количество новых кредитов выросло на 5%, а объемы выдач на 21%. «За восемь месяцев 2015 года банки выдали 154,1 тыс. кредитов на 95,4 млрд рублей. Рост объемов кредитования происходит не за счет количества новых кредитов, а за счет значительного роста среднего чека, связанного прежде всего с ростом цен практически на все модели автомобилей. Средний чек по автокредиту за год вырос почти на 100 тыс.: с 619 до 716 тыс. рублей», — констатирует он.

**ХУЖЕ НЕ БУДЕТ** По мнению Александра Белова, ухудшения ситуации в 2017 году ожидать уже не стоит. «Мы прошли этап „заморозки“ спроса и предложения. Согласно экономическим закономерностям, после этого начинается „финансовый голод“, при котором каждому из участников рыночных отношений необходимо начинать активную деятельность, чтобы остаться на плаву. В качестве примера: когда мы хотим есть, мы идем и покупаем еду — это неизбежно. Таким образом, продавцы и поставщики услуг начнут делать более привлекательные предложения, а потенциальные покупатели, видя небывалое, начнут оживленно интересоваться», — высказывает о свою точку зрения.

Господин Крейтор считает, что пока не возобновился рост экономики и производительности труда, он не ожидает роста рынка продаж новых автомобилей. «Однако рынок поддержанных автомобилей выглядит вполне многообещающим», — добавляет он.

Марк Гойхман, аналитик ГК TeleTrade, предполагает, что падение авторынка и автокредитования в 2016 году пройдет «дно» и они покажут рост в 2017 году. «Очевидно, будет продолжена программа субсидирования ставок, которая и далее поддержит данный рынок. Равно как и ожидается снижение первоначального взноса до 44–45%. Ставки по автокредитованию будут несколько сокращаться — на два-три процентных пункта, вместе с уменьшением инфляции и ключевой ставки ЦБ. Но рост доли автокредитов в продажах машин может остановиться на отметке 54–55%», — высказывается он.

Екатерина Кириллова считает, что при сохранении программы субсидирования ставки в 2017 году и сохранении относительной стабильности основных макроэкономических показателей, в частности курса рубля, ухудшения ситуации удастся избежать. «В случае отмены программы субсидирования или изменения ее условий в неблагоприятную для потребителей или банков сторону возможен спад продаж автомобилей, ухудшение ситуации в автомобильной отрасли, в частности, снижение объемов и остановка некоторых производств, закрытие центров продаж автомобилей», — прогнозирует госпожа Кириллова. ■

# «В ЭТОМ ГОДУ ОПЯТЬ БУДЕМ ОДНИМ ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ БАНКОВ»

ВЛАДИМИР ВЕРХОШИНСКИЙ, ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ БАНКА ВТБ, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ДАРЬЕ СИМОНОВОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, УДАСТСЯ ЛИ РОЗНИЧНОМУ БИЗНЕСУ ВТБ СОХРАНИТЬ В 2016 ГОДУ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ В РОССИИ, О РАЗЛИЧИЯХ МЕЖДУ СТРАТЕГИЕЙ РОСТА И СТРАТЕГИЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ, А ТАКЖЕ ОБ ИНТЕГРАЦИИ БАНКА МОСКВЫ В СОСТАВ ВТБ.



ЕВГЕНИЙ ГАВРИЛЕНКО

**BUSINESS GUIDE:** Расскажите о текущих показателях банка, что происходит с рынком в целом?

**ВЛАДИМИР ВЕРХОШИНСКИЙ:** В этом году удалось стабилизация рынка, спрос населения на кредиты восстанавливается. Мы растем практически во всех сегментах. По итогам года планируем выдать 90 млрд рублей по потребкредитам и 140 тыс. кредитных карт.

Кредитный портфель физлиц у нас уже превысил 300 млрд рублей, а с учетом малого бизнеса к концу года он составит 330–340 млрд. За год рост портфеля ожидаем около 12%, это в три-четыре раза выше общерыночных показателей. Думаю, что в этом году мы опять будем одним из самых быстрорастущих банков России.

Отдельно отмечу хорошие темпы роста нашего розничного бизнеса в Санкт-Петербурге. Совокупный кредитный портфель физических лиц здесь с начала года вырос на 22% и на 1 сентября составил 15,5 млрд рублей. С начала года филиал выдал около 4,3 тыс. кредитов наличными и почти 3 тыс. кредитных карт.

**BG:** А кредитная нагрузка на население растет?

**В. В.:** Наоборот, в этом году кредитная нагрузка на одного человека в среднем по стране сократилась. Очень большую роль играет тот факт, что население в последние два года активно погашало свои кредиты. Доходы с учетом этого фактора растут, именно поэтому мы видим оживление потребительской активности клиентов. Люди стали более уверенными в своем финансовом положении, в том числе — с учетом долгосрочной перспективы.

**BG:** Статистика по привлечению средств настолько же позитивна?

**В. В.:** По привлеченным средствам населения динамика у нас тоже хорошая. В этом сегменте мы продемонстрировали рост на 8% с начала года, и портфель впервые

преодолеет отметку в полтриллиона рублей. В Петербурге портфель депозитов физических лиц банка ВТБ с начала года вырос на 24% и составил около 6,5 млрд рублей. Прогноз по пассивам — если даже мы не будем первым банком в РФ по темпам прироста, то точно войдем в пятерку по объему привлеченных средств.

**BG:** Что можете сказать про ипотечное кредитование, наблюдаете ли рост в связи с продлением программы господдержки?

**В. В.:** Этот год является для нас рекордным по ипотеке. ВТБ за восемь месяцев выдал объем ипотечных кредитов на сумму 25 млрд рублей, из них в Петербурге — 1,3 млрд рублей. Всего по итогам года планируем 40–45 млрд рублей. Убежден, что продление программы государственного субсидирования ипотеки поддержало развитие рынка в этом году. И сегодня каждый второй кредит, выданный в нашем банке, — по программе господдержки. Но на 2017 год эта программа, по нашим прогнозам, не будет продлеваться. Думаю, это нормально — уровень рыночных ставок к началу следующего года будет вполне приемлемым.

**BG:** Что происходит с кредитованием малого бизнеса?

**В. В.:** Этот сегмент восстанавливается немного медленнее, чем кредитование физлиц. При этом мы видим, что растет интерес клиентов к транзакционным продуктам: расчетно-кассовому обслуживанию, дистанционным сервисам, эквайрингу. Сами предприниматели активно открывают у нас счета — ежемесячно к нам переходит более 2 тыс. новых клиентов. Показатель по сравнению с прошлым годом практически удвоился.

**BG:** Какие прогнозы по прибыли на этот год?

**В. В.:** За восемь месяцев этого года мы заработали более 5 млрд рублей. Это хорошая динамика, и по итогам года мы ожидаем 9–10 млрд рублей прибыли, против

8 млрд, которые мы заработали в 2015 году.

**BG:** У группы ВТБ теперь несколько розничных направлений — розница в рамках ВТБ, ВТБ24, Почта-банк. Зачем группе несколько розничных блоков, как это направление будет развиваться в дальнейшем?

**В. В.:** Классика стратегии — если ты хочешь увеличить долю рынка, тебе нужно создать разные точки роста. Вместе они завоюют рынок быстрее, а здоровая конкуренция приносит всегда больший результат. Когда твой бизнес вырос, ты делаешь второй шаг — объединяешь. Тем самым достигаешь эффективности. Для роста надо раздать полномочия, а для эффективности — их снова централизовать.

**BG:** Есть ли между розничным бизнесом ВТБ и ВТБ24 какие-то договоренности по работе с клиентами, чтобы каждый не тянул одеяло на себя?

**В. В.:** Мы работаем по принципу эффективной координации. С одной стороны, есть розница ВТБ и ВТБ24, у каждого из них своя клиентская база, свой бизнес-план, рынок. С другой стороны, мы не устраиваем «ценовых войн», не перетягиваем существующих клиентов друг у друга, не работаем с зарплатными и VIP-клиентами друг друга, мы синхронизируем подходы к рискам. Мы создали две команды, которые вместе дают больший результат.

**BG:** Расскажите о присоединении Банка Москвы к ВТБ, что было самым трудным в этом процессе?

**В. В.:** Для меня присоединение делится на две части: до даты присоединения 10 мая и после. Одно дело — технически банк присоединить, а другое — встроить его в жизнь более крупного банка. На первом этапе самым сложным была технологическая интеграция, но наши IT-специалисты прекрасно отработали, не было ни единого сбоя. Я помню, как специально на всякий случай оставил себе неделю без

встреч, чтобы решать возникшие проблемы, и всю эту неделю ждал, когда же эти проблемы случатся, но так и не дождался. Было всего 20 звонков в колл-центр с вопросом о присоединении. Это притом, что ежедневно к нам поступают тысячи звонков в день. На первом этапе была проведена колоссальная работа с коллективом, большую часть мы сохранили, ключевых сотрудников удержали. Это заслуга всех руководителей, участвовавших в процессе.

Представьте, что ВТБ — это одновременно холдинговая структура, которая владеет всеми «дочками», и корпоративная банковская структура, обслуживающая крупный бизнес. И теперь в рамках этой корпоративной структуры появился розничный бизнес, который по размеру входит в пятерку крупнейших банковских розниц страны.

**BG:** Ранее вы говорили, что банк вышел из некоторых регионов присутствия. Что сегодня происходит с сетью?

**В. В.:** В рамках программы по повышению эффективности бизнеса, группа ВТБ тщательно проанализировала сеть отделений всех банков группы. Закрытие офисов Банка Москвы произошло именно в тех регионах, где при небольшом объеме бизнеса Банка Москвы хорошо развита сеть ВТБ24. Выход Банка Москвы в данном случае позволил достичь существенной экономии расходов группы. На данный момент мы присутствуем в 19 крупнейших регионах России. Для нас это оптимально. И в этих регионах мы свою сеть собираемся наращивать. В ближайшие два-три года откроем несколько десятков новых отделений по стране, в том числе в Северо-Западном регионе. При этом мы не только добавим новые офисы, но и продолжим программу релокации неэффективных. Там, где это возможно, переводим людей в другие регионы, дочерние компании группы — командой мы дорожим. ■

# ЧУВСТВО СОБСТВЕННОСТИ

**В РОССИИ В РАМКАХ ОПЕРАТИВНОГО ЛИЗИНГА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ОКОЛО СОТНИ СДЕЛОК В ГОД, ПОТОМУ ЧТО ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ ЛИЗИНГА ТОЛЬКО ФОРМИРУЕТСЯ В СТРАНЕ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ РОЛЬ ТУТ ИГРАЕТ МЕНТАЛЬНОСТЬ: В РОССИИ СОХРАНЯЕТСЯ КУЛЬТУРА ВЛАДЕНИЯ АКТИВОМ, ТОГДА КАК В МИРЕ РАЗВИВАЕТСЯ КУЛЬТУРА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВА.** ДАРЬЯ СИМОНОВА

Операционный лизинг — это один из финансовых инструментов, в рамках которого лизинговое имущество передается лизингополучателю не на весь срок его полезного использования, а на более короткий промежуток времени. По данным компании «Райффайзен-Лизинг», общий объем рынка оперативного лизинга оценивается примерно в 15% от всего рынка лизинга России. Лидером операционного лизинга является авиализинг, который занимает почти две трети всего сегмента.

Генеральный директор ООО «ЛенТранслизинг» Дмитрий Виноградов говорит, что оперативный лизинг в РФ пока абсолютно неразвит, это связано с нежеланием продавцов по истечении срока гарантированно выкупить предмет лизинга по заранее определенной стоимости. «Такое нежелание продавца связано с возникающей в связи этим необходимостью найти рынок сбыта для выкупаемых предметов. В случае если дополнительный рынок сбыта будет найден, продавцы предпочтут заполнить его новым товаром, а не перепродавать бывший в употреблении. Эффективно оперативный лизинг может развиваться усилиями кэптивных лизинговых компаний, компаний при производителях, при условии, что само производство будет также располагаться на территории РФ. Кроме того, те же кэптивные компании могут предоставлять и услугу оперативного лизинга для физических лиц, так как вопрос финансирования в этом случае стоит не столь остро», — высказывается господин Виноградов.

Дмитрий Зотов, генеральный директор лизинговой компании «ТрансФин-М», подтверждает, что в России по сравнению с Европой или США оперативный лизинг пока развит достаточно слабо. «Основных препятствий несколько. Во-первых, для развития оперативной лизинговой компании, в классическом понимании, необходима значительно более высокая капитализация, чем для компании финансового лизинга. В идеа-



ОСНОВНЫМ ПРЕДМЕТОМ ОПЕРАТИВНОГО ЛИЗИНГА В РОССИИ ЯВЛЯЕТСЯ АВТОТРАНСПОРТ

ле достаточность капитала должна быть на уровне 30–40%. Поскольку такие компании покупают актив для себя, а не для клиента, то разницу между стоимостью имущества и банковским дисконтом им приходится компенсировать за счет собственных средств, без использования аванса клиента, как в финансовом лизинге. Также препятствуют развитию оперативного лизинга недостаточный развитый вторичный рынок актива и нехватка компетенций. Лизингодатель

должен качественно оценивать риски, точно прогнозировать стоимость актива в любой момент времени и возможность его реализации. Поскольку в случае неверного прогнозирования рынка убытки по простому активу или реализации ниже плановой стоимости будет нести именно лизинговая компания, а не клиент», — рассказывает господин Зотов.

Борис Пивовар, старший преподаватель факультета экономических и социальных наук Российской академии

народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, отмечает, что лизинг в целом, и оперативный лизинг в частности, в России, безусловно, — востребованная услуга, но, как и многие сферы финансовой деятельности, переживает не лучшие времена. «Это связано с падением располагаемых доходов граждан, которые, в свою очередь, снижают свои потребительские расходы, которые, в свою очередь, уменьшают доходы бизнеса. → 20

## ЛенТранслизинг

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

10 лет на рынке

### Искусство правильного лизинга

ЛенТранслизинг  
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Адрес: 195112, Санкт-Петербург,  
площадь Карла Фаберже, д. 8, лит. В, офис 517

Наши контакты:  
Телефон отдела продаж:  
(812) 329-44-33, (812) 363-09-19  
e-mail: Info@lts-spb.ru  
www.lts-spb.ru



Автомобили



Спецтехника



Оборудование



Вагоны

РЕКЛАМА. ООО «ЛенТранслизинг»

19 → Это приводит к тому, что вопрос обновления основных фондов отходит на второй, а то и на третий план, поэтому кредитование и лизинг замедляются. В целом можно смотреть разные источники экономической статистики, и видно, что с 2013 по 2015 год лизинг сокращался и только сейчас потихоньку падение замедляется. А вследствие стабилизации и роста розничного сектора даже показывает рост. Касаемо оперативного лизинга можно сказать, что динамика наблюдалась противоположная, и на фоне падения лизинга оперативный лизинг даже подрастал. И в этом году он только балансирует на нулевых значениях», — считает он.

В пресс-службе ВТБ добавили, что оперативный лизинг развивается и как самостоятельный продукт, и как вторичное использование имущества долгого срока жизни, изъятого при дефолте лизингополучателя. «Оперативный лизинг предполагает определенные технические компетенции лизингодателя и управление остаточным ресурсом имущества. Мы считаем, что у этого рынка есть неплохая перспектива, так как востребованность продукта довольно высока. Наша компания использует оперативный лизинг для самолетов, вагонов, бурового оборудования, колесного транспорта», — сообщили в ВТБ.

**ВСЕ ЧТО ДВИЖЕТСЯ** Зачастую предметом оперативного лизинга становится транспорт. Андрей Донченко, руководитель региональных филиалов ООО «Райффайзен-Лизинг», отмечает, что в этом сегменте лизингового рынка доминируют три направления, причем каждое из них развивается по собственным трендам: авиализинг, оперативный лизинг подвижного железнодорожного состава, оперативный лизинг автотранспорта. «Основными лизинговыми операторами является ограниченный круг крупнейших лизинговых компаний с государственным участием. Эта отрасль стратегическая и поддерживается государством. Несмотря на непростую ситуацию на рынке авиаперевозок, наши коллеги наращивают объемы лизинга и накапливают необходимые компетенции для дальнейшего развития.

В сегменте операционного лизинга вагонов ситуация постепенно стабилизируется после многолетнего снижения. Этот сегмент составляет около четверти общего объема операционного лизинга и имеет хорошие перспективы роста, но, наверное, в среднесрочной и долгосрочной перспективе», — говорит он.

Оперативный лизинг автомобилей, отмечает господин Донченко, более массовый продукт, так как, в отличие от узких сегментов операционного лизинга самолетов и вагонов, на него существует большой потенциальный спрос практически во всех отраслях экономики. Доля этого сегмента сейчас не превышает 10%, хотя потенциальная емкость рынка намного выше. Одним из основных сдерживающих факторов является ментальность российского бизнеса, который не готов платить несколько лет лизинговые платежи и в итоге не желает получать автомобиль в собственность. Вот почему основными лизингополучателями в данном сегменте являются крупные международные компании, которые серьезно занимают-

ся вопросами управления корпоративными автопарками.

Дмитрий Зотов говорит, что за рубежом наиболее популярными активами для оперативного лизинга являются автотранспорт, воздушные суда, железнодорожный состав. «В России на сегодняшний день сохраняется культура владения активом, тогда как в мире все больше развивается культура использования актива. Так, во многих западных корпорациях автопарки находятся в операционном лизинге, в данном случае лизинговая компания обслуживает парк, предоставляет подмену в случае ремонта, даже предоставляет водителя, у нас пока ситуация обратная: компании покупают авто в собственность. Если говорить про оперативный лизинг воздушных судов, то нашим лизингодателям пока не хватает компетенций, кроме того, этот рынок глобальный и доминируют на нем транснациональные лизинговые компании. Лишь в последние пару лет, благодаря государственному программам поддержки, начинают развиваться оперативный лизинг самолетов Сухого „Суперджет“», — рассказывает господин Зотов.

**ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ** По просьбе ВГ эксперты перечислили выгоды этого вида лизинга для клиентов. Андрей Донченко отмечает, что оперативный лизинг позволяет бизнесу, использующему лизинговое имущество, существенно снизить объемы лизинговых платежей. «Этот вид лизинга актуален для компаний в случае, когда, например, техника требуется для обслуживания недлительных подрядных контрактов. Кроме того, оперативный лизинг позволяет компаниям постоянно иметь в своем распоряжении новую, более высокопроизводительную технику, оперативно избавляясь от старой. Это актуально для тех случаев, когда существует быстрый физический или моральный износ имущества», — подчеркивает он.

Это же подтверждают и другие эксперты. По словам господина Зотова, оперативный лизинг выгоден в случае, если актив нужен клиенту на достаточно короткий срок, допустим, для работ по контракту или клиент хотел бы всегда пользоваться активом последней модели. «Оперативный лизинг дает возможность более гибко реагировать на колебания рынка. Например, прогнозируется снижение рынка, в этом случае актив в собственности будет простаивать, а актив в оперативной аренде можно вернуть лизингодателю», — поясняет господин Зотов.

Иван Спицкий, начальник отдела продаж малотоннажных автомобилей «Панавто» (официальный дилер «Мерседес-Бенц»), утверждает, что оперативный лизинг выгоднее финансового, если организации нужно создать большой автопарк. «Лизинговые компании предлагают готовые бизнес-решения и предоставляют полный пакет услуг, начиная от самих автомобилей и техобслуживания и заканчивая хранением резины, услугами мойки и предоставлением водителей. Также оперативный вариант удобен в случае уникальных и технически сложных предметов лизинга — например, воздушных и морских судов, потому что проще заплатить профессионалу, не занимаясь решением вопросов обслужи-

вания и реализации. Несмотря на то, что ставка по оперативному лизингу выше, чем по финансовому, этот вариант выгоден для лизингополучателей в случае краткосрочной аренды. Например, оперативный лизинг оборудования удобнее, чем его покупка, потому что доход от использования, как правило, не покрывает его стоимость», — уверяет господин Спицкий.

**ПОДВОДНЫЕ КАМНИ** Впрочем, помимо выгод, лизингодатель и лизингополучатель несут определенные риски. По словам господина Спицкого, основными возможными рисками лизингополучателя являются искусственно навязанные услуги и низкое качество технических партнеров лизингодателя, обеспечивающих выполнение обязательств по обслуживанию. «При оперативном лизинге физическое лицо не защищено законом, а имущественные споры сводятся к содержанию конкретного договора лизинга и качеству исполнения обязательств по нему обеими сторонами. Риск лизингодателя состоит в том, что платежи не покрывают полной стоимости имущества и компания вынуждена сдавать его во временное пользование несколько раз. Возрастает риск отсутствия возмещения остаточной стоимости объекта лизинга при снижении спроса», — подчеркивает он.

По словам независимого юриста Ирины Гриценко, по данному виду договора у арендодателя есть риск после окончания срока аренды не найти быстро нового арендатора имущества, в связи с чем лизинговые платежи по данному договору более высоки, так как включают в себя предупреждение рисков арендодателя. «Предполагается, что этот вид лизинга не получает в должной мере широкой огласки. А ввиду высоких арендных платежей (что делает невыгодным для лизингополучателя заключение сделки) спрос на данный вид сделки очень низкий», — говорит она.

Борис Пивовар считает, что у лизингодателя главная проблема состоит в оценке текущего положения рынка оборудования, чтобы минимизировать потери, в случае если оборудование станет никому не нужным. «В случае с лизингодателями, если опустить различного рода юридические тонкости, при лизинге основной страх — получить оборудование, которое ранее непонятно каким образом использовалось предыдущим лизингополучателем. Из-за этого получается, что многие предпочитают втроедорога покупать оборудование, нежели брать его в оперативный лизинг», — высказывается господин Пивовар.

**ОПЫТ С КОЛЕС** ВГ попросил рассказать крупнейшую автолизинговую компанию в России о ее опыте работы с оперативным лизингом.

Несмотря на то, что операционный лизинг автомобилей как таковой появился на российском рынке еще в 1999 году, а «Европлан» начал предлагать его в 2004 году, широкого распространения эта услуга не получила, поэтому ее до сих пор можно считать новшеством для российского бизнеса, отмечает Александр Михайлов, генеральный директор ПАО «Европлан». «Операционный автолизинг по-прежнему находится на этапе становления. Его доля в покупках авто-

транспорта остается приблизительно на одном уровне уже несколько лет, показывая рост только в количестве новых сделок и увеличении парка автотранспорта, находящегося в обслуживании у лизинговых компаний. Операционный лизинг автомобилей сегодня понятен и привычен крупным иностранным компаниям, головные офисы которых активно используют этот продукт в своих странах. Так как ранее эта услуга не была массово представлена и востребована (о ней просто не знали) на российском рынке, крупные отечественные компании организовали собственные подразделения по управлению автопарком, то есть уже понесли определенные расходы. В случае выбора операционного лизинга им пришлось бы сокращать или переуплотнить такие подразделения, так как все работы по поиску подрядчиков, организации закупок и обслуживанию проводит лизинговая компания. Те компании, которые правильно считают свои расходы (от трудозатрат бухгалтера по учету транспорта до расхода ГСМ на один служебный автомобиль) и готовы на такие изменения в обмен на повышение эффективности своего бизнеса, начинают все больше интересоваться операционным лизингом», — говорит господин Михайлов.

В ближайшие два-три года не стоит ожидать взрывного роста рынка в сегменте операционного лизинга автомобилей, считает он. «Он продолжит развиваться, но следуя по определенным этапам. Мы ожидаем, что в 2017–2018 годах вырастет спрос на услуги со стороны крупных международных компаний, в 2018–2020 годах — со стороны крупных российских компаний, а только потом операционным лизингом заинтересуется сегмент малого и среднего бизнеса. По такому сценарию эволюционировал этот продукт на Западе, и мы постепенно будем сокращать свое отставание. Сейчас основной тренд в западных странах — это повышение эффективности использования автопарка, причем неважно — в масштабах отдельного бизнеса или всего города. Для этого лизинговые компании предлагают решения Mobility (комплекс услуг от немедленного предоставления эвакуатора и техпомощи до подменных автомобилей), появляется все больше каршеринговых компаний, активно развивается карпулинг — все это находится у нас на стадии зарождения. И распространение операционного лизинга — неотъемлемая часть в процессе эволюции нашей автотранспортной и автофинансовой культуры», — рассказывает господин Михайлов.

По данным «Европлана», в России в операционный лизинг передается около 15 тыс. автомобилей в год, совокупный лизинговый портфель составляет 35–40 тыс. автомобилей. Это чуть более 1% от продаж новых автомобилей. По миру степень развития операционного лизинга существенно отличается. В странах с развитым рынком операционного лизинга его доля в продажах авто составляет 25–60% (Голландия, США, Германия); в государствах с развивающимся рынком эта доля составляет от 5% (страны Восточной Европы); в странах с формирующимся рынком, таких как Россия, Индия, Китай, эта доля менее 5%. Есть страны, в которых операционного лизинга вообще не существует. ■

# МИКРОЗАЙМЫ УКРЕПЛЯЮТ ПОЗИЦИИ

НА КОНЕЦ СЕНТЯБРЯ 2016 ГОДА В РЕЕСТРЕ БАНКА РОССИИ СОСТОЯЛО 3,2 ТЫС. МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МФО). ПО ДАННЫМ ЦБ РФ, В ПРОШЛОМ ГОДУ БЫЛО ЗАКЛЮЧЕНО БОЛЕЕ 11 МЛН ДОГОВОРОВ МИКРОЗАЙМОВ НА СУММУ 139,9 МЛРД РУБЛЕЙ. ЗА ДВА КВАРТАЛА 2016 ГОДА СУММА ЗАЙМОВ ПРЕВЫСИЛА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2015 ГОДА НА 46,4% (ДО 78,7 МЛРД РУБЛЕЙ), ЧТО ДАЕТ ОСНОВАНИЕ ПОЛАГАТЬ, ЧТО В 2016 ГОДУ РЫНОК ПРОДЕМОНСТРИРУЕТ РОСТ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРОШЛЫМ. ДАРЬЯ СИМОНОВА



В МФО ГОВОРЯТ, ЧТО МНОГИЕ ЗАЕМЩИКИ, НАТОЛКНУВШИЕСЯ НА ОТКАЗ В КРЕДИТЕ В БАНКАХ, ИДУТ ЗА МИКРОЗАЙМАМИ

По данным RAEX («Эксперт РА»), за 2015 год было заключено 11,32 млн договоров микрозайма. С учетом того, что некоторые заемщики МФО брали микрозаймы неоднократно, все равно клиентская база насчитывает несколько миллионов человек. Средняя сумма микрозайма физическому лицу за 2015 год составила 10,4 тыс. рублей. «В силу различных причин она нестабильна от квартала к кварталу, но в целом серьезных сдвигов мы не ожидаем ни в одну из сторон», — говорит аналитик рейтингового агентства RAEX («Эксперт РА») Иван Уклеин.

В целом эксперты рынка солидарны с этой оценкой, но у некоторых участников она довольно значительно отличается.

К примеру, по оценке генерального директора группы компаний «Быстроденьги» Юрия Провкина, средняя сумма займа на рынке краткосрочных займов сегодня составляет 6,6 тыс. рублей. «Она уменьшилась на 25,8% по сравнению с 2015 годом. В ГК «Быстроденьги» данный показатель ниже и составляет 3,8 тыс. рублей для новых клиентов и 6 тыс. рублей при повторных обращениях. В 2016 году сохраняются тенденции прошлого года: продолжится снижение суммы и срока пользования займом, ставки значительных изменений не претерпят», — говорит он.

На данный момент в реестре ЦБ РФ чуть более 3 тыс. МФО, из них в Санкт-Петербурге зарегистрировано 120 компаний. Как показывает практика, только несколько сотен компаний, которые зарегистрированы в реестре регулятора, активно осуществляют свою деятельность.

По данным Феликса Хачатряна, генерального директора сервиса Ubank, в первом квартале 2016 года МФО выдали микрозаймов на сумму 44 млрд рублей, что на 20,8% больше, чем в аналогичном периоде предыдущего года. «Во втором квартале объем выданных микрозаймов вырос на 57,4% по сравнению с аналогичными периодом 2015 года и составил 45,5 млрд рублей. Таким образом, к концу 2016 года ожидаемый объем выдачи может достигнуть 200 млрд рублей», — прогнозирует он.

По словам старшего аналитика Национального рейтингового агентства Дарьи Юдаевой, в банковском секторе ужесточаются требования к заемщикам, что способствует, в том числе, перетоку клиентской базы из банков в МФО. «Основными потребителями услуг МФО остаются физические лица, причем в сегменте МФО наблюдается дальнейшее увеличение спроса на займы «до зарплаты». Сумма

займов, выданных физическим лицам, по итогам второго квартала 2016 года выросла по сравнению с показателями аналогичного периода прошлого года на 46,4% (до 78,7 млрд рублей). Количество договоров, заключенных с физическими лицами, увеличилось на 41% (до 8,3 млн договоров). Таким образом, можно предположить, что во втором полугодии 2016 года данная тенденция продолжится и результаты 2016 года превысят результаты 2015 года», — подтверждает оценку господина Хачатряна госпожа Юдаева.

Андрей Петков, директор глобального бизнеса онлайн-сервиса микрокредитования «Честное слово» (МФО «Честное слово»), указывает на то, что в 2015 году банки ужесточили свои требования к клиентам, по этой причине для многих россиян банковские кредиты стали недоступными. «Многие заемщики, которые услышали «нет» в банках, стали клиентами МФО. По данным Центробанка, в 2015 году МФО выдали на 30,5% больше займов до зарплаты, чем годом ранее. При этом общий объем оформленных микрокредитов вырос на 11,7%. Поскольку в 2016 году банки не смягчили своих риск-политик, тенденция оттока клиентов в МФО продолжается, хотя и в меньших масштабах. Основная масса россиян, которым отказали в банках, переключилась на микрозаймы еще в 2015 году, поэтому в 2016-м рост рынка МФО не настолько ощутим», — рассказывает господин Петков.

**РУКА МЕГАРЕГУЛЯТОРА** Рынок МФО претерпел существенные изменения в 2014–2015 годах. По словам господина Уклеина, из-за возросших требований регулятора рынок покидает много мелких компаний, но благодаря усилиям ЦБ РФ, СРО и крупных участников рынка повышается доверие инвесторов и заемщиков к микрофинансовым институтам. «Хотя это будет происходить постепенно, рынок пока остается непрозрачным. Надзор за большинством МФО с апреля 2017 года переходит к саморегулируемым организациям. Формирование отраслевых стандартов позитивно скажется на участниках, ускорит развитие рынка и его лидеров. Наиболее ощутимый эффект от усиления регулирования — явный тренд консолидации рынка, но чрезмерной концентрации, как у банков, или ослабления конкуренции пока не наблюдается», — говорит Иван Уклеин.

По словам финансового аналитика международной брокерской компании

GEB Invest Андрея Веденского, безусловный надзор стал много жестче, но к этому все и вело. «Да, были негативные предпосылки со стороны МФО, перебарщивающих с накруткой процентов вплоть до ростовщичества. Этому способствовало и отсутствие уверенной нормативной базы, включая сюда и коллекторскую деятельность; и просто внезапно наступивший в России капитализм, начавшийся с капитализма дикого. Однако, закручивая гайки, российский регулятор — теперь единый — часто не знает меры, проводя зачистку сектора. Будем откровенны: именно банковская система является основой функционирования финансов, и именно на нее ЦБ ориентируется, с ней сравнивает и от нее отталкивается в расчетах. А банки надежнее, более открыты и взвешеннее оценивают заемщика, хоть их итоговые проценты по потребкредитам вполне сравнимы с микрофинансовыми займами, а заемщики зачастую перегружены кредитами, в итоге процент плохих долгов бывает выше, чем у МФО. От такой избирательности в надзоре весьма непростое пока будет избавиться», — полагает он.

Борис Батин, генеральный директор сервиса онлайн-кредитования MoneyMap, уверяет, что 2016 год стал революционным для всего рынка. «Вступил в силу очень важный закон о микрофинансовых компаниях и другие поправки. Уже сегодня ограничен предельный размер штрафов и пеней за просрочку займов, установлены ограничения полной стоимости ссуд, значение предельной ставки снижается от квартала к кварталу, ограничено начисление процентов по займам, выданным на срок до года четырехкратным размером суммы займа, а с 1 января 2017 году будет трехкратное ограничение», — говорит он.

Также планируется ввести ограничение выдачи займов «в одни руки». «Прежде чем говорить о том, как данная новация повлияет на рынок, надо разработать механизм работы ограничения. Этим, как и определением деталей ограничения (сколько именно займов и за какой период можно выдавать одному клиенту), занимаются СРО совместно с ЦБ. Это сложный момент. На мой взгляд, ограничения выдачи займов «в одни руки» противоречит интересам заемщика. Во-первых, мы исходим из того, что при обращении к кредитору человек действует осознанно, оценивая свои интересы и риски. Во-вторых, если заемщик исправно платит по займам, его финансовая дисциплина на высоком уровне, то это говорит скорее о финансо-

вой грамотности. Возможно, он исправляет свою кредитную историю, в надежде в будущем воспользоваться банковскими кредитными продуктами. Зачастую обращение в МФО является сегодня одним из немногих инструментов исправления кредитной истории заемщика. В-третьих, заемщику выгодно обращаться за займом в одну компанию многократно, так как большинство организаций развивают программы лояльности. С помощью таких программ компании удешевляют пользование займом для постоянных клиентов, а также различными другими способами материально поощряют лояльного заемщика. В случае введения ограничений на количество займов на одного клиента МФО он будет вынужден обращаться к нелегальным игрокам, объявления которых можно встретить на каждом столбе. На сегодняшний день я не вижу необходимости в новых ограничениях для рынка микрофинансирования», — заключает господин Батин.

Впрочем, несмотря на контроль ЦБ, банкиры продолжают довольно прохладно относиться к МФО. В частности, Михаил Иоффе, старший вице-президент, управляющий филиалом ВТБ24 в Санкт-Петербурге, подчеркивает, что рынок микрокредитования до сих пор является крайне непрозрачным, что не позволяет делать сколь бы то ни было точных оценок его развития. «Несмотря на это МФО являются участниками рынка розничного кредитования. У них, разумеется, совершенно иная целевая аудитория по сравнению с банками. Пересечение клиентского сегмента МФО и банков небольшое. Однако своими сомнительными действиями большинство из них подрывают саму идею кредитования, поскольку в общественном сознании причисляются к банковским структурам. Как правило, МФО привлекают клиентов не простотой технологии, а доступностью денег. Значимая доля клиентов МФО никогда не получит кредит в банке, так как у многих испорчена кредитная история, отсутствует постоянный источник дохода. Кроме того, деньги иногда приносятся прямо домой силами сотрудников МФО, которые впоследствии выполняют и роль коллекторов, собирающих просроченные платежи», — говорит господин Иоффе. Требования к клиентам у МФО несколько более либеральные, чем у банков, но цена такого «либерализма» высока: процентные ставки по этим займам, с учетом различных комиссий и штрафов, достигают нескольких сотен процентов в год, добавляет он. → 22

21 → «Впрочем, если клиент качественно обслуживает заем, то вполне может рассчитывать на банковский кредит, которым может погасить текущую задолженность в микрофинансовой организации. И такой кредит с финансовой точки зрения будет уж точно существенно более привлекательным», — считает господин Иоффе.

**ПОЛЬЗА ЧИСТКИ** Как в конце сентября писал „Ъ“, Банк России завершил мониторинг исполнения МФО требования о вступлении их в саморегулируемые организации (СРО) и в результате решил исключить из реестра 620 нарушителей. Еще 326 нарушителей получили от ЦБ до 90 дней для исправления выявленных нарушений. Если они этого не сделают, то совокпно рынок МФО может покинуть почти треть его игроков.

Господин Уклеин говорит, что большинство тех, кто не подал заявки, — компании,

которые по различным причинам в 2016 году и так уже фактически не осуществляли микрофинансовую деятельность в значимых объемах. «Для большинства это осознанное решение, но принято оно было еще до обязательного вступления в СРО. По нашим данным, лишь несколько государственных и муниципальных фондов поддержки предпринимательства пропустили срок по причине слабых бизнес-процессов в части мониторинга законодательства. Все они вступили в СРО с опозданием на несколько недель, и регулятивных санкций не последует. За девять месяцев 2016 года из реестра уже была исключена 1061 компания. На рынке в целом удаление еще 600 МФО из реестра никак не скажется», — высказался господин Уклеин.

Павел Сигал, первый вице-президент организации «Опора России», подчеркивает, что МФО — это достаточно конкурент-

ный рынок, а ЦБ действует для того, чтобы обеспечить максимальную прозрачность. «Контроль за такими организациями необходим очень тщательный, так что никакой речи о слишком жестких действиях не идет. При этом эффективность контроля необходимо повышать, так как большое число организаций работает нелегально, огромное количество находится в тени, и это негативно влияет на всю финансовую систему. Решение ЦБ об исключении такого количества МФО никак не повлияет на рынок, так как половина этих кредиторов не вела активной деятельности. Кроме того, их исключение вызвано несоблюдением требований, так что это ожидаемая и необходимая чистка сектора. Эта тенденция продолжится», — уверен господин Сигал.

Эдуард Арутюнян, директор саморегулируемой организации «Микрофинан-

сирование и развитие» (СРО «МиР»), подтверждает, что большая часть компаний, которые Банк России готовится исключить из реестра, фактически уже не ведут микрофинансовую деятельность: «По нашим оценкам, данное действие не окажет существенного влияния на рынок и доступность финансовых ресурсов для населения».

По словам директора Центра экономических исследований университета «Синергия» Андрея Коптелова, Банк России своим решением показывает серьезность намерений по наведению порядка на рынке МФО: либо компания будет работать по правилам, либо ей придется закрываться и уходить в тень. «Такая расчистка рынка пойдет на пользу крупным игрокам, которые получают клиентскую базу компаний ушедших с рынка», — заключает он. ■

## КУРС НА ОТЗЫВ ЦЕНТРОБАНК ПРОДОЛЖАЕТ ОЗДОРОВЛЕНИЕ БАНКОВСКОГО РЫНКА РОССИИ, ЧТО ПРИВОДИТ К РОСТУ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ. С ЯНВАРЯ ПО ОКТЯБРЬ 2016 ГОДА МЕГАРЕГУЛЯТОР ОТОЗВАЛ ЛИЦЕНЗИИ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ У 75 КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ, В ПЕТЕРБУРГЕ ЛИЦЕНЗИИ ЛИШИЛИСЬ ЧЕТЫРЕ БАНКА, А В ЛЕНОБЛАСТИ — ДВА. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

Как ранее комментировал „Ъ“ президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян, каждую неделю происходят отзывы лицензий. «Это планомерная работа независимо от статуса и масштаба банка по очищению системы от тех, кто не в состоянии выполнять свои обязательства. У Агентства по страхованию вкладов (АСВ) практически бесконечный ресурс в силу того, что у него есть право на получение и кредита у Центрального банка, причем беспроцентного, и в самом крайнем случае — поддержка бюджета. Но, конечно, это нагрузка. Это нагрузка на всех нас, потому что в конечном итоге это делается из кармана всех членов нашего общества», — заявлял он.

По данным на начало октября 2016 года, Центробанк РФ отозвал лицензии на осуществление банковских операций у 75 банков, работающих на территории России. Последним из них стал черкесский банк «Развитие», который потерял лицензию десятого октября. В 2016 году лицензии лишились четыре петербургские кредитные организации — АО АКБ «Турбобанк», АО АКБ «Банкирский дом», АО АКБ «Констанс-Банк», АО КБ «Тетраполис», всеволожское АО «Рускобанк» и Выборгское ПАО «Выборг-Банк». В 2015 году лицензии потеряли 93 отечественных банка, из них три петербургских — ОАО «Ганзакомбанк», ЗАО «Строительно-коммерческий банк», ООО КБ «Инвест-Экобанк» и одно всеволожское кредитное учреждение — ООО «Леноблбанк».

Как ранее писал РБК со ссылкой на исследование Fitch, российские власти в 2013–2015 годах потратили 3,36 трлн рублей, или около 4% ВВП за 2015 год, на поддержку и чистку банковского сектора. По их мнению, нынешние механизмы спасения банков несовершенны. Примерно половина этой суммы была затрачена на рекапитализацию работающих банков, вторая половина — на спасение обанкротившихся банков и выплаты их вкладчикам.

Власти сами осознают несовершенство механизмов спасения банков, поэтому в конце августа на совещании у первого вице-преьера Игоря Шувалова обсуждались вопросы радикального изменения подхода к санации банков и передачи ее от АСВ под полный контроль ЦБ.

Как ранее писал „Ъ“, на повестке было два пункта: создание фонда консолидации банковского сектора (идея ЦБ — взять санацию полностью под собственный контроль через учреждение специального фонда под управлением УК, учреждаемой ЦБ, без участия АСВ) и внедрение в России процедуры bail-in (спасение банков, в том числе, за счет их кредиторов). Касательно bail-in, у ЦБ и Минфина два подхода. ЦБ предлагал конвертировать в акции или субординированные кредиты обязательства проблемных банков перед акционерами, субординированными кредиторами, топ-менеджерами и сторонними клиентами — юрлицами, но только крупными, которым банк должен более 100 млн рублей, причем конвертировать их требования к банку в части, превышающей эти 100 млн рублей. Минфин предлагает ввести страхование вкладов юрлиц на 1,4 млн рублей (с переоформлением банковских лицензий и дополнительной проверкой банков, привлекающих только средства юрлиц для вступления их в систему нового тотального страхования) и применять bail-in к кредиторам банка на сумму сверх этой планки, причем в порядке обратной очередности. Всего законопроектом предлагается ввести девять очередей кредиторов: в «хвосте» — субординированные кредиторы, работники банка — получатели завышенных выплат, кредиторы, исполнение обязательств перед которыми ранее было оспорено. Таким образом, хотя проект упорядочивает ситуацию с очередностью кредиторов, он допускает, что дело может дойти до участия в bail-in и физлиц (на суммы свыше 1,4 млн рублей). ■

### РЕЙТИНГ ПЕТЕРБУРГСКИХ БАНКОВ ПО ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

№	Банк	Чистая прибыль, тыс. рублей		
		Сентябрь 2016 года	Сентябрь 2015 года	%
1	ВТБ Банк Москвы	42 340 524	44 413 651	-4,67
2	Балтинвестбанк	2 923 759	329 294	787,89
3	«Россия»	2 780 524	1 827 731	52,13
4	«Санкт-Петербург»	1 572 421	2 472 441	-36,40
5	Балтийский банк	886 009	-954 461	—
6	Банк БФА	771 290	-1 423 081	—
7	Данске Банк	337 727	216 452	56,03
8	«Объединенный капитал»	306 801	199 456	53,82
9	Петербургский социальный коммерческий банк	283 077	532 457	-46,84
10	СЭБ Банк	270 288	321 415	-15,91
11	Сити Инвест Банк	121 458	-253 320	—
12	«Креди Агриколь КИБ»	109 116	842 643	-87,05
13	Горбанк	103 210	91 845	12,37
14	Невский банк	49 745	627	7833,81
15	Экси-Банк	44 601	62 238	-28,34
16	«Прайм Финанс»	39 843	111 500	-64,27
17	«Викинг»	31 399	23 100	35,93
18	Заубер Банк	21 096	-38 766	—
19	«Тетраполис»	20 683	4 699	340,16
20	СМБ-Банк	15 615	-212	—
21	Санкт-Петербургский банк инвестиций	14 436	-228 334	—
22	Витабанк	12 669	6 665	90,08
23	Северо-Западный 1 Альянс Банк	9 661	-6 788	—
24	СИАБ	9 278	212	4276,42
25	«Невастройинвест»	8 610	10 254	-16,03
26	«Оранжевый»	3 526	-113 197	—
27	Энергомашбанк	3 201	142 149	-97,75
28	«Петербургский расчетный центр»	1 011	500	102,20
29	«21 Век»	661	446	48,21
30	«Берейт»	-464	16 761	—
31	«Расчетный финансовый дом»	-840	51	—
32	Севзапинвестпромбанк	-20 395	2 197	—
33	«Финансовый капитал»	-62 902	-42 736	-47,19
34	Международный банк Санкт-Петербурга (МБСП)	-66 196	34 336	—
35	«Александровский»	-135 965	38 956	—
36	Выборг-банк	-244 997	25 604	—
37	«Таврический»	-289 918	522 774	—
38	«Советский»	-1 536 914	-392 915	-291,16

Источник: banki.ru

# ЛИЗИНГ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ И ГОСУДАРСТВА ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ «КОТОМ В МЕШКЕ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ КОМПАНИЙ «БАЛТИЙСКИЙ ЛИЗИНГ» ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВG ДАРЬЕ СИМОНОВОЙ РАССКАЗАЛ О ТОМ, ПОЧЕМУ БАНКИ ПЕРЕСТАНУТ БЫТЬ ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ ФОНДИРОВАНИЯ ДЛЯ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ, ЗА СЧЕТ ЧЕГО ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА РЫНОК ПРОДЕМОНСТРИРУЕТ ЛУЧШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ, ЧЕМ В 2015 ГОДУ, А ТАКЖЕ О ТОМ, ПОЧЕМУ ЭФФЕКТИВНЕЕ РАЗВИВАТЬ БИЗНЕС ЕСТЕСТВЕННЫМ ПУТЕМ, НЕЖЕЛИ ПРИОБРЕТАТЬ ДРУГИХ ИГРОКОВ ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА.

**BUSINESS GUIDE:** По оценке RAEX, по итогам 2015 года объем нового бизнеса у лизинговых компаний в России сократился на 20%. Как это сказалось на компании?

**ДМИТРИЙ КОРЧАГОВ:** Мы практически не почувствовали общерыночный тренд на себе, коррекция портфеля составила всего один процент, благодаря выбранной модели бизнеса нам удалось создать достаточно диверсифицированный отраслевой портфель. Падение объемов продаж, хоть и затронуло практически все сегменты, было неравномерным: в каких-то сегментах более существенным, в каких-то — менее. Одновременно с этим, в отсутствие других источников финансирования, лизинг стал превалирующим каналом продаж новой техники. Грамотное использование этих тенденций в совокупности с устойчивым источником фондирования обеспечило относительную стабильность нашего портфеля. Мы никогда, даже в самые тяжелые времена, не обрывали связи с нашими крупными клиентами, одновременно предлагая предприятиям малого и среднего бизнеса эффективные финансовые решения в союзе с поставщиками оборудования, автомобилей и специальной техники. Наши розничные продукты остались востребованными даже при падающем спросе, а развитая филиальная сеть оказалась с этими продуктами в нужном месте в нужное время. Не секрет, что на региональных рынках местные лизинговые компании и банки столкнулись с недостатком ликвидности, что обеспечило нам требуемое конкурентное преимущество.

**BG:** А что будет с рынком по итогам года?

**Д. К.:** Судя по обзору агентства «Эксперт РА», по итогам первого полугодия 2016 года рынок вырос на 13%. Наш пророст объемов нового бизнеса был более значительным и превысил 30% к аналогичному периоду 2015 года. Многие игроки показали значительно большую динамику, что, безусловно, является отрядным фактом. Однако говорить о том, что рынок «оттолкнулся от дна» и начал подъем, я бы пока поостерегся. Рынок ожил и, скорее всего, падать не будет, это мой прогноз до конца года.

**BG:** Почему он не упадет? Экономика же не оправилась.

**Д. К.:** Понятно, что глобально ситуация быстро не изменится. Однако есть отложенный спрос и связанное с ним некоторое оживление. Одновременно благодаря активной и профессиональной поддержке государства, благодаря запуску ряда эффективных госпрограмм поддержки



отечественных производителей и промышленности этот спрос начал удовлетворяться. Государство наконец оценило значимость лизинга как инструмента финансирования сбыта и эффективно-го, прозрачного и надежного способа доведения государственных инвестиций до конечного потребителя, включив лизинг в целый ряд своих программ. Лизинг для инвесторов и государства перестает быть «котом в мешке». Факт того, что объем средств, выделенных правительством, был ограничен, стал для клиентов, сомневавшихся «покупать или не покупать технику сейчас», стимулом принять быстрое решение. Кроме того, тренд Центрального банка на снижение ключевой ставки стимулировал коммерческие банки приступить наконец к финансированию реального сектора. Все это вместе оказало и оказывает благоприятное стимулирующее воздействие на рынок в целом.

**BG:** Какие показатели будут у вас по итогам года?

**Д. К.:** По результатам первого полугодия объем нового бизнеса, то есть стоимость имущества, которое мы купили для передачи в лизинг (без НДС), составил 10,7 млрд рублей, что, как я уже говорил, на 30% больше первого полугодия 2015 года. Ожидая, что по итогам года мы выйдем на объем более 20 млрд рублей. Рост, таким образом, составит более 20%. При этом объем крупных проектов не является доминирующим в нашем портфеле. На долю десяти самых крупных лизингополучателей придется менее 10% совокупного портфеля компании. Средний чек (средняя стоимость лизингового контракта) в портфеле нового бизнеса немногим превысит 3 млн рублей. Количество заключенных за год сделок подойдет к показателю 7,5–8 тыс. Доля розничных продуктов в новом бизнесе будет более 55%, отраслевая концентрация портфеля не превысит 15%. Капи-

тал вырастет на 20–25%. Мы наблюдаем интересную тенденцию: объем нового бизнеса в сегменте сельхозтехники за полугодие у нас увеличился двукратно и составил 1,5 млрд рублей. По этому показателю мы стали одним из крупных игроков на рынке лизинга сельхозтехники. Наиболее ликвидное имущество и, в частности, легковой автотранспорт у нас уже сейчас занимает около 35% совокупного портфеля.

**BG:** Что происходит с просрочкой?

**Д. К.:** По просрочке у нас ситуация стабильная. Это результаты нашей работы в предыдущий кризис. Тогда были выработаны механизмы взаимодействия подразделений как внутри компании, так и с клиентами, определена четкая последовательность шагов в случае просрочки различного качества. Показатель текущей просроченной задолженности к концу 2016 года ожидаемо не будет более 1,5% от величины портфеля. На последнем съезде лизинговой ассоциации Центральный банк, который принимал в ней участие, отметил, что качество активов лизинговых компаний выше, чем у банков. Для нас это норма. За динамикой просроченной задолженности мы следим особенно тщательно, поскольку этот показатель — важнейший в определении эффективности и достаточности процедур оценки рисков в компании.

**BG:** В каких направлениях компания будет развиваться в дальнейшем?

**Д. К.:** Мы видим серьезную перспективу развития операционного лизинга, который пока мало развит в России. На весь рынок в год заключается около сотни сделок. В нашей стране в оперативном лизинге доминирует авиатранспорт. Доля транспорта составляет всего 1,5–3%. Наблюдая за динамикой оперативного лизинга автотранспорта в Европе, мы стараемся заложить в компании необходимые основы для развития этого вида лизинга. Тенденции рынка таковы, что он смещается в сторону оказания клиенту целого спектра дополнительных услуг помимо тех, которые стандартно обеспечивает чисто финансовый лизинг. У нас в портфеле есть уже первые сделки. Они были заключены с клиентами, которые привыкли к полносервисному лизингу в Европе. В целом ценовое предложение в банках и в лизинговых компаниях практически одинаково. Именно успех в работе по наполнению сервисами наших финансовых услуг позволит конкурировать за клиента в долгосрочной перспективе. Наши западные коллеги давно и успешно конкурируют с банками за клиента. С годами на западном рынке сложилась новая клиентская ментальность. Это ментальность потребителя услуги, а не собственника актива. → 24

23 → Если говорить о сегменте автотранспорта, то важное преимущество оперативного лизинга в том, что клиент соглашается на аутсорсинг большинства проблем, связанных с управлением автопарком. При этом готов за услугу платить. Очень важно, чтобы это была действительно качественная услуга, причем оказанная в любой точке страны по единому стандарту. С этим у нас пока большие проблемы. Этим мы сейчас и занимаемся. Мы верим в успех: дорогу осилит идущий.

**ВГ:** Что может быть предметом оперативного лизинга?

**Д. К.:** Мы по целому ряду причин, главная из которых — отсутствие соответствующих компетенций, исключили для себя работу с авиатехникой. В качестве фокусной стратегии на ближайшие годы выбран продукт fleet leasing, то есть управление автопарками. В этом случае лизинговая компания, заключая договор, прогнозирует затраты на сервисное обслуживание, замену расходных материалов и запасных частей, а клиент платит лишь ежемесячный платеж, в который включены все затраты лизингодателя. И если мы ошиблись в оценке затрат, то за это заплатим мы. Если затраты с легковыми автомобилями просчитать не так сложно, то, допустим, со спецтехникой это сделать намного тяжелее. Тем не менее в будущем наверняка спецтехника также будет представлена в качестве предмета договора оперативного лизинга.

**ВГ:** А какие условия?

**Д. К.:** Договор заключается сроком на три-пять лет. Что касается размера платежей, то тут все зависит от набора услуг. Платеж может быть равным платежу в финансовом лизинге, но в оперативном в платеж включаются все эксплуатационные расходы, оставляя определенную договором часть стоимости в последнем платеже, который может быть исполнен возвратом техники лизингодателю.

**ВГ:** Чем это выгодно для компании и клиента?

**Д. К.:** Выгода в экономии на масштабе. В перспективе лизинговая компания будет иметь преимущество за счет покупки значительного количества техники, большого объема услуг и материалов. У нас уже есть скидки от автопроизводителей. Теперь нужно выстроить партнерские отношения с сервисными центрами и научиться получать скидки там. Этими скидками мы, конечно, поделимся с клиентами. То есть выгоду получают все.

**ВГ:** Как вы будете развиваться в регионах?

**Д. К.:** У нас уже 64 представительства в 61 регионе России. В 2012 году мы увеличили сеть до 60 точек присутствия, открыв 30 дополнительных офисов в «облегченном» формате: в них представлены преимущественно продающие подразделения. Дальнейшая региональная экспансия предполагается, но будет постепенной, то есть удваивать сеть за год мы больше не намерены. Куда конкретно мы планируем выходить, я сейчас не скажу, так как процесс планирования на ближайшие два года у нас не завершен.

**ВГ:** Вы заинтересованы в покупке чужого бизнеса?

**Д. К.:** За свою историю мы перепробовали все возможные способы роста и пришли к выводу, что самое эффективное — это развивать собственную сеть продаж и в едином формате наращивать объем нового бизнеса. Покупка лизингового портфеля может быть полна неожиданностей. Что ты купишь в итоге, просчитать на старте мож-

но, но очень трудоемко. Трудозатраты по интеграции портфеля гораздо больше, чем на создание собственного нового бизнеса сопоставимого объема. Это упражнение, вероятнее всего, проделывают от безысходности или отсутствия альтернативы.

**ВГ:** Значительно ли изменились условия работы с банками как источниками фондирования для лизингодателей, после того как из-за санкций для них закрылись внешние рынки заимствования?

**Д. К.:** Мы этого практически не почувствовали, потому что мы всегда отслеживали рыночную ситуацию и старались максимально диверсифицировать источники фондирования, отдавая предпочтение крупным и устойчивым финансовым структурам. Важным аспектом этой политики было сотрудничество с банками с иностранным капиталом. Достаточность собственного капитала и грамотное управление ликвидностью помогли продержаться нам без снижения объемов новых заключений в самый сложный с точки зрения фондирования период — в начале 2015 года. Даже изменение условий кредитования у одного из банков-партнеров не оказалось для нас критичным. Сейчас достаточно активно развивается инструмент облигационных займов. Лизинговые компании путем размещения облигаций привлекают средства собственных материнских структур, а также проводят удачные рыночные заимствования. У этого инструмента есть ряд преимуществ перед банковским кредитованием. Особенно для тех компаний, которые имеют международный кредитный рейтинг. Наши бумаги обладают достаточно высоким рейтингом, что позволило внести их в ломбардный список Центробанка. Это, в свою очередь, помогает нашим банкам-кредиторам получать в ЦБ РФ финансирование. Мы видим, насколько успешно сейчас облигации замещают банковское кредитование, и активно используем этот инструмент ввиду его удобства и гибкости. На днях мы зарегистрировали на ММВБ программу выпуска биржевых облигаций объемом 100 млрд рублей.

**ВГ:** Достаточно ли лизинговой отрасли тех шагов, которые предпринимает государство для поддержки?

**Д. К.:** Мы положительно оцениваем те целевые меры поддержки разных отраслей, которые осуществляет государство в лице Минпромторга России, так как выгоду от этой поддержки получили в том числе и мы. К примеру, по экспертным оценкам, программа субсидирования аванса на легковые автомобили оказала значительное влияние на спрос. Без этой программы покупки спрос, как минимум, был бы в два раза меньше. Благодаря ей лизинговые компании получили до 50 млрд рублей дополнительного объема нового бизнеса, а наши клиенты — на сопоставимую сумму новую технику со значительной скидкой. Что же касается более глобального влияния со стороны государства на рынок лизинга, то нельзя не сказать об усилиях Центрального банка, который готовит систему норм регулирования и контроля рынка. Если будет соблюден разумный баланс интересов государства и участников рынка, то на деятельности лизинговых компаний это не скажется негативно. Я полагаю, что регулирование будет нести рынок и плюсы в виде однородности оценки рисков при анализе финансовой отчетности лизингодателя и большего доверия со стороны инвесторов. ■

# «МИР» ПОШЕЛ ПО РОССИИ

ПО ДАННЫМ АО «НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ» (НСПК), ВСЕГО БЫЛО ЭМИТИРОВАНО БОЛЕЕ 600 ТЫС. КАРТ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ «МИР». НА 9 ОКТЯБРЯ К СИСТЕМЕ ПРИСОЕДИНИЛОСЬ 144 БАНКА, 27 ИЗ НИХ КАРТЫ ЭМИТИРУЮТ. ОБКАТАВШИЕ РОССИЙСКУЮ ПЛАТЕЖНУЮ СИСТЕМУ БАНКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО РАБОТАЕТ ОНА БЕЗ ОСОБЫХ СБОЕВ, НО СЕГУЮТ НА ТО, ЧТО КАРТОЙ ПОКА НЕВОЗМОЖНО РАСПЛАЧИВАТЬСЯ В ИНТЕРНЕТЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЗАЩИЩЕННОГО РЕЖИМА. ДАРЬЯ СИМОНОВА

Согласно данным оператора, около 600 тыс. карт эмитировано, из 144 присоединившихся банков 66 приступили к развертыванию эквайринговой сети.

Георгий Ващенко, начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс», говорит, что все эквайреры, по прогнозам НСПК, будут на 100% готовы к обслуживанию карт к первому апрелю 2017 года. «К Новому году — около 85%. Сейчас — около половины готовы или обслуживают. Пока мало карт эмитировано, мало статистики реального использования. Реально процесс, скорее всего, затянется. Банки и их клиенты должны будут обновить программное обеспечение и оборудование, и, по-видимому, полностью 100% точек будут принимать «Мир» только в 2018 году. Банкоматная сеть будет готова раньше, чем торгово-сервисная, все или почти все банкоматы могут быть включены в обслуживание карт в течение полугода», — высказывается он.

В будущем, говорят банкиры, карту получат все бюджетники, более 55 млн человек, подчеркивают в банках. Ранее председатель ЦБ Эльвира Набиуллина сказала, что зарплата бюджетникам должна перечисляться не на карты международных платежных систем, а на карты «Мир». Впрочем, в октябре в Минэкономике России заявили, что требований по безусловному переходу на национальные карты «Мир» законодательством не предусмотрено. «В соответствии с требованиями ЦБ России все расчеты, в том числе по средствам министерства, ПАО «Сбербанк» производит через НСПК, предложений от Сбербанка в адрес Минэкономки не поступало», — уверял представитель Минэкономки.

Елена Биндусова, директор департамента платежных систем СМП-банка, отмечает, что во второй половине года интерес к национальным картам существенно вырос. «Это объясняется прежде всего тем, что карты «Мир» уже принимаются в значительном количестве торговых точек, в том числе расплатиться за покупки можно практически во всех крупнейших сетевых супермаркетах, ресторанах и торговых сетях. Другой

фактор — это поставленный срок, до которого банки должны снабдить сотрудников бюджетных организаций картами «Мир» для зачисления заработной платы. Но стоит отметить, что со стороны коммерческих организаций также наблюдается интерес и сейчас у нас достаточно много заявок о переводе зарплатного проекта на карты платежной системы «Мир», — рассказывает она.

Как ранее писал «Ъ», тема разработки собственной платежной системы в вялотекущем режиме обсуждалась уже около десяти лет, но реальный импульс к действиям российских властей дала известная история с Visa и MasterCard в 2014 году. Эти мировые лидеры платежных систем отключили от обслуживания ряд российских банков, включая СМП-банк братьев Ротенбергов и банк «Россия» Юрия Ковальчука, попавших под санкции США из-за ситуации на Украине и в Крыму. В конце декабря международные платежные системы снова были вынуждены принять меры из-за нового пакета санкций США — уже в отношении Крыма. Они запретили российским банкам проводить операции по своим картам в Крыму. В итоге в России было принято окончательное решение создавать свою собственную платежную систему.

**ОБКАТАТЬ БЕЗ ПРОИСШЕСТВИЙ** ВГ попросил банкиров рассказать об их опыте тестирования новой отечественной платежной системы. Галина Ваганова, директор управления розничного бизнеса банка «Александровский», подчеркивает, что в настоящее время уже можно говорить не о тестировании, а о рабочей эмиссии банками-участниками. «С точки зрения технологического процесса система работает достаточно устойчиво. Но, конечно, над тарифной и маркетинговой политикой еще предстоит поработать. В целом карта «Мир» соответствует международным стандартам безопасности и защищена не хуже любой карты международной платежной системы. Из минусов текущей работы с картой можно отметить невозможность оплаты операций в интернете с использованием

защищенного режима. По информации от НСПК, для совершения платежей в интернете российская платежная система смотрит уже на технологии 3D-Secure версии 2.0», — рассказывает она.

Елена Биндусова рассказывает, что к массовой эмиссии карт СМП-банк приступил в начале 2016 года. Основная проблема в 2016 году заключалась в том, что необходимо было подготовить инфраструктуру к приему карт национальной платежной системы.

Для реализации приема карт «Мир» в банкоматных сетях банков необходимо было изменить настройки процессинговых центров, осуществить доработки ПО банкоматов, пройти сертификацию, далее обновить сценарии на банкоматах, что в большинстве случаев возможно сделать удаленно с хоста банка. Что касается торговых сетей, то во многих случаях требуется выезд на точку, поэтому работы в данном направлении до сих пор осуществляются в оперативном режиме. В настоящее время банк успешно завершил с НСПК пилотный проект по программе лояльности, которая начнет работать с декабря 2016 и по планам НСПК выйдет в массовое использование в первой половине 2017 года. Также банк успешно завершил тесты по работе с бесконтактными картами «Мир», — сообщила госпожа Биндусова.

Руководитель департамента розничных продуктов банка «Уралсиб» Ирина Баранова поведала, что в августе 2016 года банк «Уралсиб» успешно завершил все процедуры по настройке и тестированию выпуска нового продукта на базе карты «Мир» и приступил к продаже продукта своим клиентам. «На данный момент клиентам выдано уже более 3 тыс. карт «Мир», и в дальнейшем предполагается наращивание объемов эмиссии за счет выпуска данного продукта в рамках зарплатных проектов банка. На данный момент банк «Уралсиб» полностью поддерживает проект на базе карты «Мир» как в части эквайринга, так и в части эмиссии. Все устройства интегрированной сети банка (на 1 сентября 2016 года — 1,6 тыс. банкоматов, 530 платежных терминалов и около 23,86 тыс. POS-терминалов) принимают карты «Мир». Также в настоящее время ведется подключение к приему карт «Мир» банкоматных сетей банков-партнеров», — добавила она.

Банки группы ВТБ — ВТБ, ВТБ24, Почта-банк — являются участниками платежной системы «Мир» и станут одними из первых



**НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ПОКА ОХВАТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ НЕВЕЛИК, В БУДУЩЕМ КАРТУ «МИР» СМОГУТ ПРИНИМАТЬ ПО ВСЕЙ РОССИИ**

российских банков, которые в четвертом квартале 2016 года приступят к эмиссии национальных карт.

«В рамках договора эквайринга, заключенного с ГУП «Московский метрополитен», все билетные кассы и автоматы по продаже билетов (более 1,9 тыс. устройств) оснащены терминалами банка, которые с августа текущего года обеспечивают прием банковских карт «Мир». Картами «Мир» также можно будет оплачивать проезд на станциях Московском центральном кольце в Москве. На сегодняшний день совместные проекты в рамках торгового эквайринга реализованы с такими крупными розничными сетями, как «Магнит», «Ашан», «Глобус», а также ряд проектов по интернет-эквайрингу. До конца года банки группы планируют завершить внедрение эквайринга по приему карт «Мир», — рассказали в пресс-службе ВТБ.

Алексей Крейтор, директор департамента кредитных продуктов банка «Восточный», утверждает, что в банке уже запущен эквайринг карт во всех банкоматах и терминалах. «Сейчас активно ведется работа по запуску эмиссии, первые карты выпустим уже в ноябре этого года. Каких-либо недочетов не выявлено. Все работает на уровне альтернативных международных платежных систем», — уверяет он.

Андрей Люшин, заместитель председателя правления Локо-банка, также подтвер-

дил, что о каких-либо существенных сложностях в результате тестирования говорить не приходится, возникали небольшие проблемы с адаптацией программного обеспечения, однако при вводе нового продукта этого не избежать.

Мария Горячева, директор по продуктам PayOnline, рассказала, что в июле этого года система электронных платежей PayOnline стала одним из первых платежных сервис-провайдеров, предоставившим предприятиям электронной коммерции интернет-эквайринг по картам «Мир». «Другими словами, картами «Мир» стало возможно расплачиваться в интернете. В тот момент еще не все банки-партнеры завершили свою интеграцию с НСПК, в результате чего возникали сложности с проведением платежных операций — банки отклоняли платежи. На сегодняшний день основные банки-партнеры PayOnline (ВТБ 24, Абсолют-банк, Райффайзенбанк и банк «Раунд») завершили интеграцию, так что прием платежей теперь идет в штатном режиме. В целом процедура обработки платежей по картам «Мир» для нас полностью аналогична работе с картами Visa и MasterCard. Наш колл-центр также не отмечает повышенной нагрузки по запросам плательщиков, совершающих платежи картами «Мир». Тем не менее объективную статистику по реальному пользовательскому опыту мы сможем дать только тогда, когда

доля платежей по национальным картам «Мир» станет сопоставима с долями Visa и MasterCard в Рунете. По нашим предварительным оценкам, это может произойти уже в 2018–2019 годах», — подчеркивает она.

**ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ** Дмитрий Агапитов, основатель платежного агрегатора SimplePay, говорит, что общая тенденция такова, что большое количество банков уже готовы предложить эквайринг карт «Мир», в то время как эмиссию карт пока предлагает существенно меньшее количество участников (по последним данным — всего 27). «Это связано с тем, что процесс внедрения новой платежной системы, который предполагает наличие подводной камней, — это затратная история. Как с точки зрения финансов, так и с точки зрения других ресурсов. Также важно отметить, что развитие платежной системы, скорее всего, будет обеспечено за счет принудительного выпуска карт «Мир» для бюджетников — доверие же розничного российского клиента системе еще предстоит завоевать. Поэтому банки, обслуживающие в основном коммерческих клиентов, с низкой долей бюджетников или вообще без них, распределяют свои ресурсы таким образом, чтобы обеспечить в первую очередь эквайринг карт — и только потом эмиссию», — высказывается господин Агапитов.

Что касается развития за рубежом, то пока развиваться планируется за счет кобейджинговых карт. По данным Вадима Тихонова, руководителя аналитического центра «Сравни.ру», в сентябре подписано соглашение о сотрудничестве НСПК с UnionPay, в июле — соглашение о выпуске карт «Мир-AmEx». Кобейджинговые карты «Мир-JCB» будет выпускать Газпромбанк, «Мир-Maestro» — ГПБ и МТС-банк. В настоящее время НСПК ведет переговоры с системой Visa.

Но, по мнению господина Агапитова, начать нужно со стратегически полноценного развития внутри страны, чтобы к сотрудничеству с нашими зарубежными партнерами подойти с более сильной переговорной позицией. «У нас большая страна с населением свыше 140 млн человек — этого достаточно для полноценного развития и коммерческого успеха системы. Если она сможет завоевать доверие внутри страны, в чем я лично не сомневаюсь, наши иностранные коллеги сами будут проявлять заинтересованность в развитии системы за рубежом», — считает он. ■

## ШАТКИЙ ПОЗИТИВ

**ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2016 ГОДА ОБЪЕМ НОВОГО ЛИЗИНГОВОГО БИЗНЕСА В РФ СОСТАВИЛ 275 МЛРД РУБЛЕЙ И ВЫРОС К АНАЛОГИЧНОМУ ПЕРИОДУ ПРОШЛОГО ГОДА НА 13%. ПО БАЗОВОМУ ПРОГНОЗУ АГЕНТСТВА RAEX («ЭКСПЕРТ РА»), ОБЪЕМ НОВОГО БИЗНЕСА ЗА 2016 ГОД ВЫРАСТЕТ НА 5% И СОСТАВИТ ОКОЛО 570 МЛРД РУБЛЕЙ. ЭКСПЕРТЫ, ВПРОЧЕМ, СЧИТАЮТ, ЧТО ГОВОРИТЬ ОБ УСТОЙЧИВОМ ПОЗИТИВНОМ ТРЕНДЕ РАНО.** УЛЬЯНА ТЕРЕЩЕНКО

По данным RAEX, от относительно спокойного для лизингового рынка первого полугодия 2014 года объем нового бизнеса за январь — июнь 2016 года отстает на 20%, но по сравнению с первым полугодием 2015 года объем вырос на 13%.

Заместитель генерального директора компании Cascade Юрий Еремин считает, что позитивное влияние на рынок оказали снижение ставок кредитования и общая стабилизация экономики: «Уместно констатировать тенденцию к восстановлению».

Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов говорит, что в 2016 году несколько стабилизировался курс национальной валюты, для производителей это стало сигналом к обновлению производственных фон-

дов. «Производители стали обновлять парк оборудования западного производства. Именно сделки с оборудованием стали для ООО «Лентранслизинг» ключевыми в 2016 году», — рассказал он. → 26

25 → Роман Романовский, старший аналитик Национального рейтингового агентства, отмечает, что рынок лизинга продолжает оставаться под негативным влиянием динамики крупнейших сегментов — железнодорожного и авиализинга. «Сегменты лизинга легкового и грузового транспорта при этом показывают восстановительный рост. Прочие сегменты рынка не оказывают ключевого влияния на его объемы, но в целом демонстрируют позитивную динамику. Подобная ситуация, вероятнее всего, сохранится и до конца 2016 года. В дальнейшем рост объемов сделок можно ожидать в сегментах автолизинга (в связи с анонсированием планов правительства по продолжению программы поддержки автопрома) и технологического оборудования, в частности, в связи с программой поддержки от Фонда развития промышленности», — отмечает господин Романовский.

Руслан Коршунов, младший директор по банковским рейтингам агентства RAEX («Эксперт РА»), отмечает, что среди крупнейших лизинговых сегментов сокращение показали железнодорожный транспорт и авиатехника — на 22 и 10% соответственно. «Автолизинг (грузовые и легковые автомобили), напротив, вырос на 31%. Мы ожидаем, что по итогам 2016 года железнодорожный сегмент сократится на 25%. Эффект от перераспределения самолетов „Трансаэро“ будет снижаться, что приведет к сжатию авиализинга на 10%. Автолизинг покажет рост на 15% из-за увеличения его доли в автопродажах и частичной реализации отложенного спроса. Прочие сегменты рынка продолжат динамику первого полугодия и вырастут за год на 25%», — прогнозирует он.

Что касается задолженности, то после рекордного объема изъятой техники в прошлом году (более 55 млрд рублей) ввиду роста проблемных активов на протяжении 2014–2015 годов сейчас на рынке отмечается стабилизация просроченной задолженности на уровне 10% в лизинговом портфеле.

«Если говорить о взаимодействии с кредитными организациями, то банковские кредиты по-прежнему занимают большую часть в финансировании лизинговых сделок. Так, доля банковских кредитов в профинансированных средствах лизинговых компаний составила 59% за первое полугодие 2016 года (54% годом ранее). Однако нехватка заемных ресурсов с длительными сроками и высокие ставки по кредитам не позволяют лизинговым компаниям сегодня существенно наращивать банковское финансирование», — высказывается господин Коршунов.

## РЫНОК НА АВТОМОБИЛЬНОЙ ТЯГЕ

Дмитрий Зотов, генеральный директор лизинговой компании «ТрансФин-М», говорит, что ставки по кредитам нормализуются, растет спрос на облигации. «Рынок лизинга оживает. Думаю, что по итогам 2016 года новый бизнес превысит 600 млрд рублей, что выше показателей 2015 года. Основной вклад в прирост рынка по итогам полугодия сделали сегменты легкового и грузового автотранспорта и спецтехники. Доля сегмента лизинга железнодорожного состава, напротив, снизилась с 22% за шесть месяцев 2015 года до 13,3% за шесть месяцев 2016 года. Полагаю, что тенденция по росту сегмента автотранспорта сохранится и во втором полугодии», — высказывается он.



АВИАСЕГМЕНТ НА ЛИЗИНГОВОМ РЫНКЕ В ЭТОМ ГОДУ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ДЕСЯТИПРОЦЕНТНОЕ ПАДЕНИЕ

Юрий Еремин говорит о том, что по итогам первого полугодия приоритетный для Cascade сегмент автолизинга в стоимостном выражении вырос на 31% к аналогичному периоду прошлого года, что связано с частичной реализацией отложенного спроса и общим повышением привлекательности лизинга как способа приобретения автомобилей для бизнеса. «Помимо роста нового бизнеса в автолизинге, отмечу и увеличение доли лизинга в покупках автотранспорта. На сегодня в лизинг приобретается до 5% всех легковых автомобилей (в 2015 году — 4,2%) и около 60% грузовиков (годом ранее — 56%). По итогам года автолизинг будет среди сегментов-лидеров по росту нового бизнеса. Положительную динамику, вероятно, также продемонстрируют такие сегменты, как лизинг дорожно-строительной техники, сельхозтехники, оборудования для различных отраслей промышленности. Новый бизнес в авиализинге и лизинге железнодорожного оборудования, скорее всего, покажет отрицательную динамику», — говорит он.

Александр Михайлов, генеральный директор ПАО «Европлан», подчеркивает, что драйвером рынка вновь выступил автолизинг, который в 2015 году прошел свой минимум и в 2016 году продемонстрировал прирост в 31%. «Здесь нет ничего удивительного. По данным аналитического агентства „Автостат“, за восемь месяцев 2016 года корпоративные продажи легковых автомобилей в России выросли, в то время как приобретение автомобилей физическими лицами снижается. Согласно результатам исследования, объем сегмента легковых автомобилей для корпоративных клиентов (юридических лиц) в России составил 102,3 тыс. единиц, что на 2,2% больше, чем за аналогичный период прошлого года (100,1 тыс. штук). Таким образом, несмотря на общую отрицательную динамику продаж легковых автомобилей по данным Ассоциации европейского бизнеса, сегмент корпоративных продаж демонстрирует стабильный рост и занимает значительную долю всего рынка», — говорит он.

Позитивная динамика сегмента свидетельствует об устойчивости российского бизнеса в условиях кризиса и его способности обновлять автопарк активнее, чем это делают домохозяйства, располагаемые доходы которых снизились.

«А приобретать транспортные средства юридическим лицам традиционно помогает лизинг — наиболее реальный в условиях кризиса и роста цен способ получить необходимые для бизнеса автомобили с

минимальной финансовой нагрузкой. Потенциал российского рынка автолизинга огромный. Однако нам, как я уже не раз говорил, далеко до европейских показателей популярности лизинга как способа покупки автомобилей и техники. Такое колоссальное количество машин на улицах требует обновления, что автолизинг будет востребован в России десятки лет», — высказывается господин Михайлов.

## В ОЖИДАНИИ ГОСРЕГУЛИРОВАНИЯ

Что касается взаимодействия отрасли и государства, эксперты отмечают, что самым важным и ожидаемым для отрасли процессом является перспектива введения регулирования государством лизинговой отрасли. «Этот проект на сегодня реализуется ЦБ РФ. Несмотря на то, что регулирование во многом подразумевает введение ограничений, подавляющая часть участников рынка с оптимизмом интегрируется в данный процесс. Отрасль ожидает, что данное регулирование сможет придать российскому лизингу большую инвестиционную привлекательность, а также унифицировать работу лизинговых компаний, придав системность и стройность нормативной базе лизинговой деятельности», — говорит Андрей Донченко, руководитель региональных филиалов ООО «Райффайзен-Лизинг».

По словам Юрия Еремина, в нынешних условиях государство рассматривает лизинг в качестве эффективного механизма поддержки реального сектора экономики. «За счет бюджетных средств в рамках различных госпрограмм сделки лизинга прямо или косвенно субсидируются, а лизинг становится еще более привлекательным финансовым инструментом для российского бизнеса. Конечными бенефициарами госпрограмм являются производители предметов лизинга, расширившие возможности для сбыта продукции, и лизингополучатели (предприниматели и юрлица), которые могут обновлять основные фонды с меньшими затратами. Непосредственно о поддержке лизинга в рамках госпрограмм речь не идет, хотя лизинговые компании и получают дополнительное количество договоров за счет госпрограмм субсидирования. Отдельно отмечу действовавшую в 2015–2016 годах программу льготного автолизинга, на условиях которой компания Cascade передала своим клиентам более 2,3 тыс. единиц автомобилей отечественной сборки, обеспечив им экономию около 300 млн рублей за счет скидок. За период действия программы по всей стране лизингополучатели приобрели 50 тыс. единиц

автотранспорта на условиях льготного лизинга», — описывает он.

Существующая инфраструктура поддержки различных отраслей экономики с помощью субсидируемого лизинга в целом достаточно эффективна, считает господин Еремин. «Действующие программы стимулирования различных отраслей экономики с использованием лизинговых инструментов носят антикризисный характер и при нормализации экономической ситуации, скорее всего, будут пересмотрены в сторону сокращения объемов бюджетного финансирования. В контексте взаимодействия государства и лизингового рынка, необходимо отдельно сказать об инициативах ЦБ и Министерства финансов по внедрению элементов системы отраслевого регулирования, созданию универсальных стандартов оценки лизинговых компаний и „диджитализации“ лизинга», — подчеркивает господин Еремин.

По словам господина Виноградова, до 2016 года в Петербурге успешно действовала программа субсидирования авансов по лизинговым сделкам, а также лизингового процента, что существенно повышало привлекательность лизинга как механизма обновления фондов.

«С другой стороны, программа субсидирования приобретения коммерческого транспорта производства РФ лизинговыми компаниями с ограничением перечня компаний, претендующих на субсидию, привела к усилению дифференциации лизинговых компаний и искусственно ограничила конкуренцию. ООО „Лентранслизинг“ считает, что действенной мерой со стороны государства была бы разработка механизма гарантий, которые бы предоставлялись специализированными институтами за лизингополучателей и безусловно принимались бы финансирующими банками, делая кредитование лизинговой сделки наличием такой гарантии безусловно обеспеченным. Такой механизм помог бы с получением лизинговой услуги объектам малого и среднего бизнеса с одной стороны, а с другой стороны — во многом решил бы проблему кредитования лизингодателей», — высказывается господин Виноградов.

В пресс-службе ВТБ говорят, что неопределенность для лизинговых компаний вносится некоторыми нововведениями в регулирование отрасли. «К примеру, ведение реестров и новых требований не учитывает специфику лизинговых сделок и увеличивает расходную часть, что может быть болезненным для небольших лизинговых компаний. Другой сложностью является практика применения судами сальдо расчета взаимных требований лизингополучателя и лизингодателя при досрочном расторжении договора, не принимая во внимание экономическую природу сделки. Имеются случаи решений, не защищающих интересы кредитора, и даже ситуации злоупотребления лизингополучателями своими правами в данном вопросе. Еще одной проблемой для лизинговой сферы явилась практика применения судами позиции, направленной на необходимость расчета сальдо встречных обязательств лизингополучателя и лизингодателя при досрочном расторжении договора. Данный подход влечет возможность злоупотреблений со стороны лизингополучателей. Совершенствование законодательной базы по лизингу, включая защиту прав лизингодателя при банкротстве лизингополучателя, представляется важной задачей для развития рынка», — подчеркивают в ВТБ. ■

# МАЛЕНЬКИЙ ПРОЦЕНТ ДЛЯ БОЛЬШОГО ПОТЕНЦИАЛА

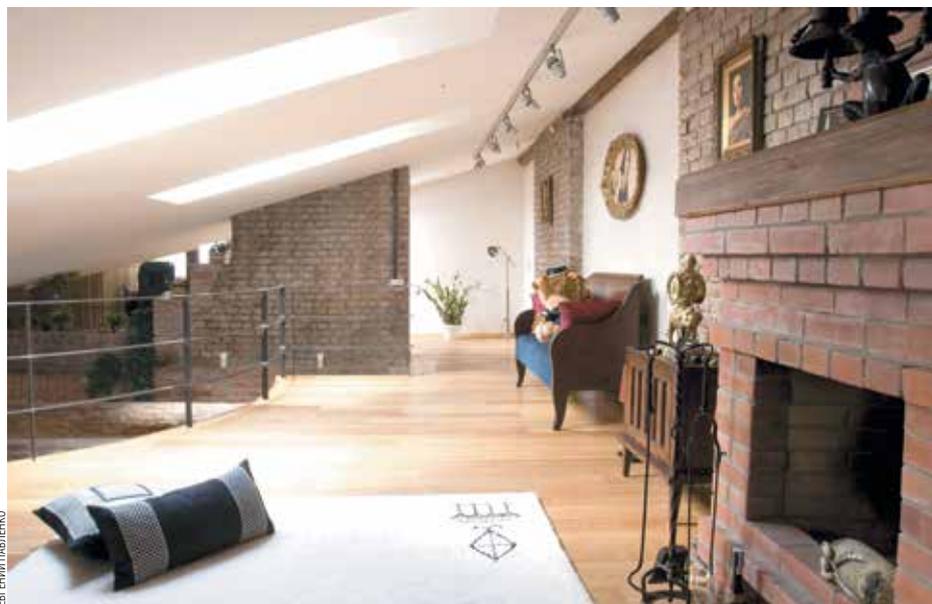
В РОССИИ РЫНОК ЛИЗИНГА ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 1% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЛИЗИНГОВОГО РЫНКА. ОСНОВНЫМ ПРЕДМЕТОМ ВЫСТУПАЮТ ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ. ПРИЧИНАМИ СТОЛЬ НИЗКОГО УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРОДУКТА ЯВЛЯЮТСЯ МОЛОДОСТЬ ОТРАСЛИ (ЛИЗИНГОДАТЕЛИ ПОЛУЧИЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАКЛЮЧАТЬ ТАКИЕ СДЕЛКИ С 2011 ГОДА), ОТЕЧЕСТВЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ВЫСОКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ СОБСТВЕННОСТИ У ГРАЖДАН. ИГОРЬ ГЕРАСИМОВ

Постепенно доля лизингополучателей физических лиц растет, но пока ее размер в России ничтожно мал по сравнению с мировыми и европейскими странами. Сейчас эта доля составляет около 1% от общего объема рынка лизинга, в то время как, по различным оценкам, в отдельных европейских странах подобный уровень достигает 20%. Это объясняется прежде всего тем, что в нашей стране лизинг как финансовый продукт появился почти на 60 лет позднее, чем в Европе и Америке.

По словам директора филиала «ВТБ24 Лизинг» в Санкт-Петербурге Юлии Бачище, можно выделить три наиболее явных барьера, тормозящих развитие лизинга физическим лицам. «Первый — это молодость самого рынка: в нашей стране оформлять лизинг с физическими лицами стало юридически возможно только в 2011 году (при этом реальное развитие автолизинг получил лишь в 2014 году, когда крупнейшими лизинговыми компаниями было сформировано качественное предложение. — **BG**). До этого времени лизинговые компании могли работать только с юридическими лицами или предпринимателями. Второй — это наша система налогообложения, при которой стоимость лизинга для покупателя возрастает на величину НДС. Лизинговая компания включает его в платежи, так как сама является плательщиком этого налога как юридическое лицо. Третий: в России для большинства людей собственность очень значима, им важно иметь документ, который удостоверяет владение тем или иным активом. В лизинговой сделке собственником является лизинговая компания и предоставляется актив в пользование», — рассказывает она.

**СОМНИТЕЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ** Генеральный директор ООО «Лентранслизинг» Дмитрий Виноградов считает, что лизинг для физических лиц в РФ — скорее техническая возможность, данная федеральным законом о лизинге, чем отдельная отрасль. «Причин слабого распространения лизинга физических лиц две: нежелание банков финансировать сделки с лизингополучателями-физлицами и дороговизна лизинга в сравнении с кредитом в связи с НДС», — поясняет господин Виноградов.

Иван Спицкий, начальник отдела продаж малотоннажных автомобилей «Панавто» (официальный дилер «Мерседес-Бенц»), добавляет, что препонами являются отсутствие юридической базы, отсутствие явных конкурентных преимуществ лизинга для физлиц в сравнении с автокредитованием. «Кроме того, на Западе распространена схема, при которой лизинговая компания фиксирует остаточную стоимость автомобиля, например, через три года. Ежемесячные платежи лизингополучателя рас-



НА РЫНКЕ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ КАЖДАЯ ДЕСЯТАЯ СДЕЛКА В НОВОСТРОЙКАХ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ ПО СХЕМЕ ЛИЗИНГА

считываются исходя из суммы автомобиля за вычетом этой остаточной стоимости. По истечении срока договора лизинговая компания забирает автомобиль, а лизингополучатель «арендует» другой автомобиль таким же образом. При этой схеме аванс по договору лизинга выступает обеспечением сделки в случае наступления форс-мажора и не требует повторного внесения. В таком виде лизинг для физических лиц мог бы создать конкуренцию автомобильному кредитованию. Однако эта схема не работает в нашей стране, потому что на момент заключения договора лизинга сложно корректно оценить остаточную стоимость автомобиля с учетом высокого риска ее изменения. Вкупе с высокой стоимостью заемных средств этот фактор делает предложение по лизингу для физических лиц неконкурентоспособным. К тому же большинство лизинговых компаний не обладают ресурсами для успешной реализации таких автомобилей», — рассказывает он.

Андрей Донченко, руководитель региональных филиалов ООО «Райффайзен-Лизинг», считает, что в числе причин, тормозящих развитие этого рынка, недостаточная развитость рынка лизинга в целом, которая не позволяет лизинговым компаниям выйти на более высокий уровень и создать действительно массовый продукт для физических лиц на уровне банковских потребительских и целевых кредитов. «Здесь мы как раз надеемся, что введение регулирования со стороны государства в лице ЦБ РФ может создать очень хорошие предпосылки для стратегического развития лизинговых компаний, повышения уровня их узнаваемости и росту доверия со стороны физических лиц», — поясняет он.

**УЗКИЙ ПРЕДМЕТ** В России в качестве предмета лизинга для физлиц фактически преобладает автомобиль. Александр Михайлов, генеральный директор ПАО «Европлан», говорит, что это связано с тем, что лизинг автомобилей — это конкурентоспособный продукт. «Рыночные условия для его развития хоть и не так хороши, как на Западе, но все же лучше, нежели, например, для лизинга недвижимости. С недвижимостью у нас хорошо справляются банки, которые имеют более «длинные» ресурсы для финансирования таких сделок, а также преференции от государства в части субсидирования ставки. Лизинг недвижимости представлен у нас, но в очень ограниченном размере и больше похож на рассрочку. В то же время для приобретения автомобилей операционный лизинг для физлиц в ряде случаев подходит идеально. Он оптимален для тех, кто хочет платить только за пользование автомобилем и не терзаться мыслями о том, сколько он будет стоить по объявлениям через три года, как бы его побыстрее выкупить, как самому продать. Выбирая лизинг, владелец получает автомобиль в зарегистрированном в ГИБДД, с номерами и не несет риска остаточной стоимости. Лизинговая компания застрахует его по самым низким тарифам, а в процессе использования автомобиля доступны автопомощь на дорогах и техобслуживание от партнеров лизинговой компании. Наконец, уплату транспортного налога также готова взять на себя лизинговая компания», — описывает преимущества господин Михайлов.

При этом также в России есть лизинговые сделки с недвижимостью. По оценке

Екатерины Румянцевой, председателя совета директоров агентства элитной недвижимости Kalinka Group, на рынке элитного жилья каждая десятая сделка в новостройке заключается по схеме лизинга, при этом на вторичном рынке сделки по такой схеме — большая редкость. «Такая схема продаж инициируется застройщиками и активно развивается последние три-четыре года. На спрос откликаются и финансово-кредитные организации: количество лизинговых компаний, предлагающих приобретение недвижимости на условиях финансовой аренды, увеличивается. Условия лизингодателей варьируются в части суммы сделки, размера первоначального взноса, сроков погашения лизинговых платежей, процента удорожания, возможности досрочного погашения или расторжения договора. Однако схемы покупки жилья в лизинг схожи: лизингодатель заключает договор купли-продажи с собственником недвижимости (застройщиком или частным лицом), а также заключает кредитный договор с кредитной организацией (как правило — с банком, дочерней структурой которого и является лизингодатель). Затем лизингодатель заключает договор лизинга с лизингополучателем и передает ему недвижимость во владение. Право собственности переходит лизингополучателю после оплаты последнего транша», — рассказывает госпожа Румянцева.

Она добавляет, что процедура оформления такого лизингового договора достаточно проста, впрочем, сам инструмент имеет свои недостатки. Факт того, что право собственности переходит только после оплаты последнего транша, несет за собой дополнительные риски лизингополучателя. «До того момента, пока он полностью не погасит все платежи, он является лишь арендатором квартиры. Именно поэтому мы рекомендуем приобретать по схеме финансовой аренды только такие объекты, где лизингодателем выступают дочерние структуры известных и стабильных банков. Принцип выбора прост: риски несостоятельности крупных банков менее вероятны», — подчеркивает госпожа Румянцева.

Дмитрий Москалюк, вице-президент инвестиционной компании QBF, добавляет, что в то же время институт долгосрочного найма жилья развит довольно слабо, и хотя такие услуги предлагаются, спрос на них ограничен. «Это связано с тем, что в последнее время рынок недвижимости отличается неустойчивостью, а это рождает определенные риски для потенциального лизингодателя. Наконец, в России активно развивается и поддерживается государством такой инструмент, как ипотека, который составляет серьезную конкуренцию лизингу жилья», — указывает он. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ

**Коммерсантъ**

# ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ПРОЕКТ ИЗ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ  
ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ  
BUSINESS GUIDE



10 НОЯБРЯ  
2016

ФОРМАТ — А3.  
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ  
(812) 325 85 96, e-mail: [reklama@spb.kommersant.ru](mailto:reklama@spb.kommersant.ru)