

33 → Доверием стали пользоваться более крупные коммерческие банки, такие как «СБС-Агро», который обслуживал, в том числе, органы власти. Отделение «СБС-Агро» располагалось, например, в Госдуме. Вкладчиков у этого банка было настолько много, что после кризиса 1998 года пришлось спешно создавать Агентство по реструктуризации кредитных организаций (АРКО, предшественник АСВ), занимавшееся в основном клиентами «СБС-Агро».

Страхования вкладов в тот период не существовало (были только госгарантии по вкладам в Сбербанке). «Законодательство о страховании вкладов и сама система существовали уже в 2003–2005 годах, позволив подойти к кризису 2008 года с более подготовленной банковской системой», — рассказывает госпожа Плешанова.

Впрочем, пирамиды строила не только МММ, государство со своими ГКО было не менее активно. Председатель правления Международного банка Санкт-Петербурга Сергей Бажанов говорит: «В 1998 году я работал председателем правления Балтонэксим-банка, и уже с начала года высокие ставки по ГКО начали вызывать опасения в устойчивости государственных финансов. Узким кругом внутри банка мы приняли решение постепенно выходить из данного проекта, планомерно сокращая объемы и срочность ГКО, таким образом, в момент дефолта оборот по ГКО практически был нулевым. Руководствуясь девизом „Сохранить средства в твердой валюте — значит умножить в дальнейшем“, я принял решение сделать значительное вложение в трастовые операции крупного швейцарского банка. Таким образом, когда произошел дефолт и государство отказалось исполнять ряд своих обязательств (включая ГКО, международные обязательства), когда произошла девальвация национальной валюты от 6 до 30 рублей, у Балтонэксим-банка значительная доля средств была размещена в доверительном управлении в швейцарском банке в твердой валюте. Кстати, впоследствии, когда все деньги были возвращены в банк по новому курсу, чистая доходность составила 11,4% в долларах».

Правильное решение, принятое своевременно, сказалось на судьбе банка. В тот



В 1990-Е БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС РАЗВИВАЛСЯ СВОБОДНО, БЫЛ СВЕРХДОХОДЕН И НЕ БЫЛ СИЛЬНО ЗАРЕГУЛИРОВАН. ПОЭТОМУ КАЖДЫЙ БАНК МОГ ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ЛЮБЫМ ДОСТУПНЫМ СПОСОБОМ

момент в Петербурге осталось небольшое количество банков, проводивших платежи клиентам, среди них был Балтонэксим-банк. Всю свою историю он работал преимущественно с корпоративными клиентами, но планировались изменения: в середине 1998 года банк готовился к слиянию с крупнейшим на тот момент ритейловым банком — «Петровским». Планировалось создание универсального учреждения, оно носило рабочее название Объединенный банк Санкт-Петербурга. К слиянию были разработаны программы для частных и корпоративных клиентов, были сформированы рабочие группы, но дефолт отодвинул эти планы, и каждый из банков вынужден был переживать этот кризис по-своему. Подготовленный просторный зал для обслуживания частных клиентов был переоборудован под центр открытия счетов корпоративных клиентов: в сентябре 1998 года за один рабочий день в банке открывалось от 60 до 80 счетов корпораций. «В результате мы вдвое увеличили докризисный баланс, который достиг 5 млрд рублей, банк окончил 1998 год успешно», — рассказал господин Бажанов.

ВКЛАДЧИКИ В ОЧЕРЕДИ «В Инкомбанке, где я работала с 1996 по 1998 год с частными клиентами, ставки по валютным вкладам составляли в разные периоды 17–23% годовых. В период акций, когда предлагались повышенные ставки, был огромный ажиотаж,

выстраивались очереди, люди записывали на руке порядковые номерки, были даже случаи драк перед отделением. Я помню, как в конце декабря 1997 года, когда проводилась ежегодная акция, вклад „Рождественский“, клиенты заблокировали операционистов в офисе, требуя продолжать оформлять вклады», — поделилась госпожа Яшева.

Хранить сбережения в банках было выгодно, но тут подстерегала другая опасность: страхование вкладов отсутствовало, и деньги вкладчиков были утрачены вместе с банкротством Инкомбанка. После череды банкротств и возмущений вкладчиков государство начало усиливать регулирование банковского сегмента, сначала процесс был достаточно мягким, но постепенно мы пришли к жестким стандартам банковского регулирования.

Но если вклады в том или ином виде существовали, получить кредиты в банках физлицам было практически невозможно. Госпожа Плешанова вспоминает, что в 1990-е годы кредиты «в открытом доступе» не практиковались, банки выдавали их на индивидуальных условиях близким к ним заемщикам, нередко связанным с ОПГ. «Были случаи, когда выдачу кредита согласовывал непосредственно владелец банка с неформальным условием выплаты части процентов лично ему. В ряде случаев финансовые разногласия приводили к „стрелкам“ и заказным убийствам», — говорит госпожа Плешанова.

Первая реклама потребительских кредитов появилась уже после кризиса 1998 года (примерно в 2000–2001 годах). Тогда в метро красовались плакаты «Телевизор за 8 рублей в день». Процентные ставки почти не раскрывались: если даже указывалась какая-то номинальная ставка по кредиту, то она была ниже эффективной (реальной) процентной ставки в два и даже три раза. Это стало причиной длительной борьбы, в том числе на законодательном уровне, за раскрытие банками эффективных процентных ставок по потребкредитам.

Кредитование в период инфляции и гиперинфляции было крайне затруднено, потребительское кредитование было фактически не развито. В 1990-е население было озабочено или выживанием (на свои деньги), или сбережением накопленного. Массовое розничное кредитование начало зарождаться в начале 2000-х, кредиты предоставлялись в основном в валюте, ставка в долларах составляла 15–25% годовых, плюс кредит обрастал значительным количеством дополнительных расходов: комиссия за выдачу кредита, страхование жизни, допслуги. Средняя сумма беззалогового кредита составляла до 10 тыс. долларов или евро. Первыми на этот рынок пришли иностранные банки, имевшие развитые скоринговые технологии и технологии оперативного принятия решений. Российским банкам пришлось ускоренно «подтягиваться» до этого уровня.

«В середине 2000-х моей основной специализацией стало кредитование, я работала в банке „Сосьете Женераль Восток“. Тот период отличался на банковском рынке повышенной доходностью от розничного кредитования, люди впервые столкнулись с возможностью получать желаемые товары „здесь и сейчас“, без периода накопления, что вызвало бум кредитования. Потом этот рынок также „перегрелся“, как и рынок вкладов в 1990-е годы, попал под более жесткий контроль и регулирование государства. И сейчас мы имеем жестко зарегулированный рынок как вкладов, так и кредитов, что соответствует стандартам, принятым во всем мире», — рассказала госпожа Яшева. ■

СОХРАНЕНИЕ СТРУКТУРЫ

ЛИЗИНГОВЫЕ КОМПАНИИ

В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ ТЕКУЩЕГО ГОДА НЕ ЗАФИКСИРОВАЛИ СЕРЬЕЗНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В СТРУКТУРЕ СВОЕГО БИЗНЕСА И ПРОДОЛЖАЮТ ПРИДЕРЖИВАТЬСЯ РАНЕЕ ОБОЗНАЧЕННЫХ ПРОГНОЗОВ ПО РОСТУ РЫНКА НА 2018 ГОД. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ КОЛЕБАНИЯ ВАЛЮТНОГО КУРСА И СИТУАЦИЯ НА ТОПЛИВНОМ РЫНКЕ ОКАЗЫВАЮТ ОПРЕДЕЛЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА ПРИНЯТИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯМИ РЕШЕНИЙ О ТЕХ ИЛИ ИНЫХ СДЕЛКАХ В ЧАСТИ ОБОРУДОВАНИЯ И ТРАНСПОРТА.

ДМИТРИЙ МАТВЕЕВ

По мнению участников рынка, с ростом локализации производства влияние валютного фактора будет снижаться, а рост стоимости топлива можно будет частично нивелировать с помощью специальных сервисных программ.

СЕЗОННЫЙ ФАКТОР Руководитель дирекции продуктового развития и взаимоотношений с партнерами «Балтийского лизинга» Андрей Волков отмечает, что тра-

диционно в бизнесе компании присутствует сезонность, напрямую связанная с сезонностью в работе ее клиентов, однако объемы нового бизнеса второго и третьего кварталов примерно сопоставимы с небольшим преобладанием объемов третьего.

Радикальных изменений в структуре бизнеса компания также не наблюдает: в числе сегментов-лидеров остаются транспортные средства, доля которых в объеме нового бизнеса составляет более 62%,

строительная и дорожно-строительная техника — около 17%, сельскохозяйственная техника — около 5%, отмечает господин Волков. Оставшаяся же доля приходится на различное оборудование, в частности, деревообрабатывающее, металлургическое, складское, торговое.

Коммерческий директор компании «Интерлизинг» Сергей Жарков также обращает внимание на сезонность бизнеса: в третьем квартале фиксируются акценты

на сельскохозяйственную технику: в начале квартала вырос спрос на комбайны перед уборкой урожая, в конце — спрос на тракторы для подготовки пахотных земель к следующему сезону.

Рост лизингового портфеля продолжился и в третьем квартале 2018 года, говорит он, но уже меньшими темпами, чем за второй и первый квартал текущего года. Эксперт связывает это с нестабильностью курса рубля, традиционным периодом отпусков и