



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Экономика региона

Пятница 30 октября 2020 №200

kommersant.ru



15 Приклеились к марке: как бизнес подстраивается под новые требования

16 Поставили рекорд: почему сделки на рынке складской недвижимости растут

18 В ожидании полета: когда начнется восстановление авиаперевозок

Экономические проблемы 2020 года не миновали и отрасль микрофинансирования — в Сибири оборот выданных микрозаймов во втором квартале снизился на 8,7% (до 20,5 млрд руб.). По оценке экспертов, рынок меняется, это отражается не только на расстановке сил игроков, но и на перспективах его развития, на которые влияют и сокращение спроса из-за карантинных мер, и падение доходов населения, и ранее анонсированные регуляторные меры Банка России.

Микрофинансы эпохи макрокризиса

— кредиты —

По информации Сибирского главного управления Банка России, во втором квартале текущего года объем предоставленных в масштабах всей страны микрозаймов снизился на 24% (до 77 млрд руб.) по сравнению с первым его кварталом. Проседание на 25% отмечается и по сравнению с выдачами второго квартала прошлого года. Суммарный портфель микрозаймов в течение второго квартала 2020 года снизился на 3% (до 213 млрд руб.).

Данные по России в целом являются фоном для оценки состояния микрофинансирования в Сибирском регионе. «У МФО макрорегиона Сибирь (включая Республику Бурятия и Забайкальский край) динамика в целом лучше общероссийской: оборот выданных микрозаймов во втором квартале снизился только на 8,7% по отношению к первому кварталу и составил 20,5 млрд руб.», — говорит заместитель начальника Сибирского ГУ Банка России Сергей Жаботинский. По его словам, такая региональная динамика объясняется в том числе тем, что на территории макрорегиона Сибирь сконцентрированы компании — отраслевые лидеры в сегменте онлайн-займов. На их долю приходится почти 45% выдач онлайн-займов по стране.

По информации генерального директора МФК «Займер» Романа Макарова, во втором квартале наблюдалось небольшое перетекание долей выдач микрозаймов в пользу регионов Севера, Дальнего Востока и Сибири за счет того, что карантинные ограничения позже всех сняли в Москве, Санкт-Петербурге и прочих крупных городах европейской части России.

Во втором квартале 2020-го в Сибири не только уменьшились — хотя и в меньшей степени, чем по всей стране, — показатели выдач и объемов микрокредитов, но и произошло некоторое сокращение клиентской базы МФО, отмечают эксперты. Директор саморегулируемой организации микрофинансовых организаций СРО «Мир» Елена Стратьева рассказывает о снижении почти на 11% количества заключенных договоров в Сибирском регионе по сравнению с первым кварталом текущего года. Она считает, что это, как и незначительное снижение портфеля действующих займов, находится в рамках общих тенденций по России.

Ограничения повлияли

2020 год стал проверкой на прочность для всех без исключения финансовых институтов. Для микрофинансовых организаций эта проверка стала особенно жесткой — к сокращению спроса из-за карантинных мер и падения доходов населения прибавились ранее анонсированные регуляторные меры Банка России.

«На мой взгляд, наиболее существенно на рынок повлияли несколько регуляторных новаций. Прежде всего, речь идет о коэффициентах, ограничивающих долговую нагрузку на заемщика в МФО, — так называемых «иксах». Также значительно повлияли ограничение дневной ставки процента по краткосрочным займам и обязанность кредитора рассчитывать показатель долговой нагрузки», — считает Сергей Жаботинский. А Елена Стратьева говорит о новациях регулятора, вступивших в действие с 1 июля, — повышении размера собственных средств МФО до 1 млн руб. и ужесточении требований к деловой репутации топ-менеджеров МФО. «Всего в списке требований к организациям 25 пунктов, в том числе отсутствие непогашенной судимости, банкротства, а также дохода, полученного преступным путем», — рассказывает директор СРО «Мир».

В этих условиях шанс стать лидерами рынка был лишь у игроков, обладающих не только современными технологиями, но и немалым запасом прочности. По мнению Романа Макарова, компания которого возглавила рейтинг МФО «Эксперт



На рынке микрозаймов набирают популярность займы под 0% — фактически бесплатные денежные ресурсы

РА» по объему выданных микрозаймов за первое полугодие 2020 года, лидеры микрофинансового бизнеса имеют преимущества за счет относительно широкой сети офисов продаж и одновременно возможности кредитовать население дистанционно, в режиме онлайн.

«Не хотелось бы кого-то как-либо ранжировать, но если ориентироваться на цифры, то в пятерку лидеров по объему действующего портфеля за первое полугодие 2020-го среди сибирских компаний входят МКК «Русинтерфинанс», МФК «Займер», МКК «Арифметика», МФК «Лайм-займ», МКК «Финмолл», — говорит Елена Стратьева.

Пандемия как стимул конкуренции

Высокая потенциальная доходность в купе с относительной простотой выхода на рынок на заре становления рынка МФО обусловила появление большого количества компаний по предоставлению микрозаймов. Впоследствии законы рынка и воля регулятора заметно уменьшили количество игроков этого финансового сегмента, а между оставшимися существенно обострилась конкуренция. Заметный вклад в развитие конкурентной борьбы на рынке МФО внес и 2020 год.

«Конкуренция усилилась, и на рынке наблюдается некоторая борьба за клиента», — говорит директор департамента по работе с клиентами ГК TWINGO Андрей Варначкин. По его словам, часть неэффективных компаний из тех, кто не смог адаптироваться к новым условиям, была вынуждена покинуть реестр ЦБ — это привело к укрупнению рынка, что выразилось в «перераспределении

клиентов ушедших компаний между лидерами рынка. По данным Сибирского ГУ Банка России, с начала года и до октября из Государственного реестра микрофинансовых организаций было исключено 58 МФО: 42 из них ушли с рынка добровольно на основании поданного заявления, 16 — по решению Банка России в связи с нарушением требований законодательства.

Схожую причину текущего роста конкуренции называет и директор региональной сети МКК «Ваш инвестор» Евгения Шайфигулина — уровень конкуренции в отрасли всегда был высоким, и в последнее время на фоне регуляторных мер Центробанка он только вырос. «Рынок микрокредитования в Сибири в этом плане ничем не отличается от ситуации по стране в целом», — считает госпожа Шайфигулина.

Генеральный директор финансовой онлайн-платформы Webbankir Андрей Пономарев, соглашаясь с тем, что конкуренция на рынке микрокредитования выросла как в Сибири, так и в целом по стране, указывает на еще одну причину такого роста. «Из-за пандемии и непростой экономической ситуации многие игроки сократили свои расходы, соответственно, уменьшилась их потребность в заемных средствах», — говорит господин Пономарев. Однако же, он отмечает, что на микрофинансовый рынок пришли некоторые заемщики, которые ранее пользовались только банковскими кредитами.

Адиректор регионального подразделения «Новосибирское» ООО «Миркредит» Наталия Бутакова наблюдает влияние внутреннего фактора на динамику конкурентной борьбы. По ее словам, все пытаются выйти на докризисный уровень продаж и при этом получить более качественную клиентскую базу, поэтому резко вы-

росла стоимость привлечения клиентов через партнерские сети.

В онлайн карантина нет

В кризисные годы зачастую преимущество получают компании, загодя оптимизировавшие свои расходы на текущую деятельность, в том числе за счет применения дистанционных технологий. По данным Сибирского ГУ Банка России, в абсолютном исчислении доля онлайн-займов в совокупном объеме выдачи составляет 13,9 млрд руб. (около 68% от совокупного объема выдач в первом и втором кварталах 2020 года). «Доля займов, выданных компаниями региона онлайн, на конец полугодия выросла на 3% по сравнению с первым кварталом», — констатирует Елена Стратьева. Тем не менее господин Жаботинский отмечает, что пандемия оказала коррекционное воздействие и на онлайн-сегмент микрофинансирования — квартальные темпы прироста выдач онлайн-займов в Сибири замедлились (–9,1% во втором квартале 2020 года по сравнению с первым).

Однако МФО используют дистанционные сервисы не только как удобный инструмент выдачи кредитов. По информации Елены Стратьевой, с недавнего времени МФО подключены к Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА) и Системе межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), что позволяет оперативно получать необходимые сведения о физических лицах. Заемщики, в свою очередь, могут также напрямую направить кредитору через Единый портал государственных услуг все необходимые данные: справку о доходах по форме 2-НДФЛ, выписку о состоянии индивидуального лицевого счета в ПФР, а также заявление на оформление «кредитных каникул».

«Мы находимся на пороге создания новой технологической среды — фиджител. Это возможность совершенно органически встроить преимущества диджитал в офлайн-среду», — говорит Наталия Бутакова. В качестве примера она ссылается на опыт работы компании в Дальневосточном регионе — ранее этот сегмент заемщиков рассматривался исключительно сквозь призму предоставления онлайн-услуг, однако теперь компания готова добавить фиджител-технологии в виде дистанционной опции выдачи займов через офисы продаж.

Бесценные займы

При всей эффективности современных технологий для МФО и привлекательности их для клиентов цена займа остается одним из основных критериев выбора для заемщика — если, конечно, у него такой выбор существует. «Уровень процентных ставок может быть определяющим для заемщика в зависимости от вида займов: если это сегмент PDL, то процентная ставка не будет главным решающим критерием, но если это займы installments — на срок от 30

до 180 дней и более, то клиент будет подходить к оценке ставки тщательнее», — считает Елена Стратьева.

При этом руководитель департамента аналитики компании «Лайм-займ» Дарья Грищенко отмечает, что клиенты наиболее чувствительны к размеру предложения — они чаще отказываются от займа, если их не устраивает сумма предложения, а не ставка. «Как показывает практика, клиент не очень чувствителен к текущему разбегу ставок: 0,3 или 0,8% не являются для него существенной разницей. Более того, заемщики, которым предложены низкие ставки, склонны возвращать деньги менее охотно. Это психологический момент: человеку кажется, что раз потери меньше, то и ответственность меньше», — говорит госпожа Грищенко.

Тем не менее на рынке микрозаймов набирают популярность займы под 0% — фактически бесплатные денежные ресурсы. По данным опроса СРО «Мир», такой продукт используют 21% МФО. «В ситуации с беспрецедентными займами компании в основном преследуют несколько целей: привлечение новых заемщиков, их проверка, улучшение имиджа и повышение своей узнаваемости на рынке. Для клиента такие условия, безусловно, являются выгодными, а для МФО интерес заключается в получении надежного клиента, который, возможно, будет пользоваться всеми продуктами компании в будущем», — объясняет Андрей Варначкин.

«Едиственный момент, на который клиенту необходимо обратить внимание, — это возникающие налоговые обязательства. Компания должна будет уведомить налоговую инспекцию об этом факте, а клиент — заплатить небольшой налог. Такой заем может расцениваться налоговой как необоснованное обогащение», — добавляет Наталия Бутакова.

Бежать вперед, чтобы остаться на месте

Если лето и начало осени давали повод для надежд на оптимистическое завершение года, то октябрь жестко редуцировал эти настроения. «Если не будет второго локдауна, мы ожидаем, что по итогам 2020 года рынок будет примерно на том же уровне, что и в 2019-м, или даже покажет умеренный рост», — полагает Андрей Пономарев. По его информации, в октябре объемы выдач уже вышли на докризисный уровень. А по прогнозу Романа Макарова, до конца года динамика развития рынка микрофинансирования будет обратно пропорциональна динамике развития ситуации с коронавирусом. «Если заболеваемость будет расти — введут очередные карантинные меры, и рост сибирского рынка микрозаймов замедлится. И напротив: при отсутствии таких мер рынок продолжит умеренный рост без явных всплесков», — рассуждает господин Макаров.

Возможно, что осенняя волна заболеваемости, только нарастающая в последние дни, все же пойдет по сценарию, отличному от весеннего локдауна. Тем не менее ограничения в той или иной форме вполне вероятны, так что игрокам рынка МФО еще предстоит приложить немало усилий, чтобы к концу этого года догнать год прошлый. Не исключено, что для ряда других секторов экономики такой результат будет недостижим.

Игорь Степанов

Категории займов	Среднерыночные значения стоимости потребительских кредитов (ПСК)	
	Значения ПСК с 1 апреля по 30 июня 2020 года, % годовых	Значения ПСК с 1 апреля по 30 июня 2019 года, % годовых
Потребительские микрозаймы без обеспечения на срок до 30 дней, сумма до 30 тыс. руб. (PDL)	348	506
Потребительские микрозаймы без обеспечения на срок от 2 до 6 месяцев, сумма от 30 тыс. до 100 тыс. руб.	306,3	295,1
Потребительские микрозаймы без обеспечения на срок свыше 365 дней, сумма более 100 тыс. руб.	29,6	35,2
POS-микрозаймы* на срок до 365 дней, сумма до 30 тыс. руб.	31,2	35,4
POS-микрозаймы* на срок до 365 дней, сумма от 30 тыс. до 100 тыс. руб.	27,7	31,4
POS-микрозаймы* на срок до 365 дней, сумма свыше 100 тыс. руб.	33	27,8
POS-микрозаймы* на срок свыше 365 дней	24,6	26,8

* целевой микрокредит, который предоставляется клиенту для оплаты конкретных товаров и услуг.
Источники: СибГУ Банка России