

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНК

ЗАЧИСТКА БАНКОВСКОГО
СЕКТОРА / 15
ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОТРАСЛИ / 18
ИНВЕСТИЦИИ В ИСО / 20
САНАЦИЯ СТРАХОВЩИКОВ / 25

NO

Четверг, 7 июня 2018 №98
(№6336 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

 **Промсвязьбанк**
ПАО «Промсвязьбанк»

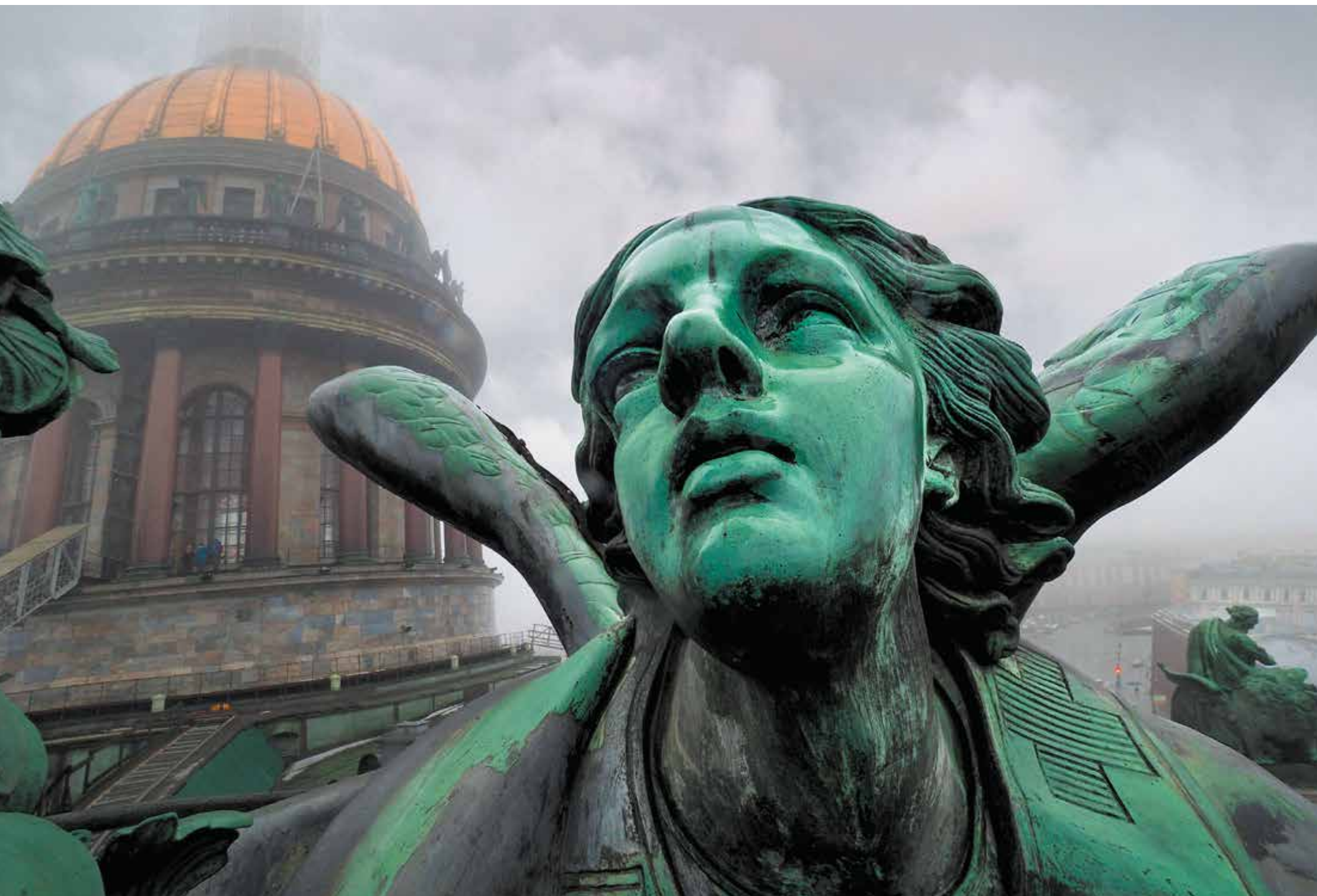
ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА

 **УРАЛСИБ** | БАНК
ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Реклама

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

с «Коммерсантом» **spb.kommersant.ru**



SPB.KOMMERSANT.RU

ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ,
КОМПЕТЕНТНОСТЬ И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ
И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

РЕКЛАМА, «16+»

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ КАНАЛЫ
TELEGRAM И FACEBOOK



Коммерсантъ.ru[®]
в Санкт-Петербурге



КОНСТАНТИН КУРКИН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «БАНК»

КРЕДИТ НЕДОВЕРИЯ

Ситуация на банковском секторе развивается по всем канонам лучших образцов голливудского кино, в котором нарастающее напряжение соседствует с полной непредсказуемостью сюжета. Крупные банки, которые еще недавно казались слишком большими, чтобы упасть, терпят крах, и к ним выстраиваются очереди из вкладчиков, а владельцы топовых банков сами просят регулятора о санации.

Атмосфера тревожного ожидания, царящая на рынке, подрывает и без того не слишком высокий уровень доверия к банковской системе в целом и частным игрокам в частности. Теперь среднестатистический россиянин дважды подумает, прежде чем доверить деньги коммерческой кредитной организации. Гораздо надежнее будет отнести свои накопления в государственные банки, которые на этом фоне выглядят оплотом стабильности. Правда, не столько из-за своей эффективности, сколько из-за того, что государство наперекор всем обстоятельствам всегда придет им на помощь. Госбанки охотно эксплуатируют эти настроения, не упуская возможности лишний раз подчеркнуть, кто является их собственником. Недавно на это обратила внимание Федеральная антимонопольная служба, предложившая запретить банкам использовать в рекламе информацию об участии государства в капитале.

Борьба за руку и сердце клиента частным бизнесом фактически проиграна. Выдерживать лобовую конкуренцию с государственными игроками по цене им становится все сложнее, а выход в новые ниши сулит не только новые возможности, но и таит серьезные риски. Те, у кого получится это сделать, вероятно, смогут удержаться на плаву, а на место их менее удачливых коллег по цеху, скорее всего, придет государство. Де-факто этот процесс уже запущен, свидетельством чего является прошлогодний переход под крыло Центробанка в рамках санации сразу трех топовых кредитных организаций (банка «Открытие», Промсвязьбанка, Бинбанка). В теории сразу после оздоровления банки будут проданы частным инвесторам, но найдется ли кто-либо, кроме связанных с государством игроков, чтобы их купить, — большой вопрос.

ПОД ГОСУДАРСТВЕННЫМ ОКОМ

ЗАЧИСТКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА, ИНИЦИИРОВАННАЯ ЦЕНТРОБАНКОМ, НЕ ТОЛЬКО ПРИВЕЛА К ИЗБАВЛЕНИЮ РЫНКА ОТ БОЛЬШОГО ЧИСЛА НЕУСТОЙЧИВЫХ ИГРОКОВ, НО И ЗАПУСТИЛА ПРОЦЕСС ОГОСУДАРСТВЛЕНИЯ ОТРАСЛИ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ОЖИДАЮТ, ЧТО КОНСОЛИДАЦИЯ СЕКТОРА В РУКАХ ГОСУДАРСТВА ПРОДОЛЖИТСЯ, А ВЛАДЕЛЬЦЫ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ВСЕ ЧАЩЕ БУДУТ ЗАДУМЫВАТЬСЯ О ВЫХОДЕ ИЗ БИЗНЕСА.

КОНСТАНТИН КУРКИН

В результате политики Центробанка (ЦБ) по оздоровлению рынка банковский сектор значительно поредел: впервые за долгое время в России насчитывается менее 500 кредитных организаций. Последний раз схожее количество кредитных организаций было зафиксировано еще в 1990 году. Курс на зачистку банковского сектора был взят мегарегулятором в 2013 году, когда Эльвира Набиуллина сменила в кресле председателя ЦБ Сергея Игнатьева. В отличие от своего предшественника, которого за нерешительность в расчистке отрасли публично раскритиковал президент России Владимир Путин, Эльвира Набиуллина активно приступила к решению этой задачи. Сначала мишенью регулятора стали небольшие и средние банки, которых массово лишали лицензий. Наиболее урожайным с точки зрения числа жертв выдался 2016 год, когда рынок недосчитался почти 100 банков. Со временем количество отзываемых лицензий пошло на спад, но при этом наступила очередь более заметных игроков. Самым крупным пострадавшим от курса ЦБ стал банк «Югра», входивший в топ-30 по размеру активов. Решение ЦБ лишить банк лицензии для многих стало неожиданностью: до этого кредитные организации такого размера эта участь обходила стороной.

Дополнительную нервность на рынке создала прошлогодняя санация сразу трех кредитных организаций из топ-15 — банка «Открытие», Промсвязьбанка и Бинбанка. На них сейчас тестируют новую модель финансового оздоровления, при которой за спасение проблемных кредитных организаций отвечает Фонд консолидации банковского сектора при ЦБ. Участники рынка увидели в этом тревожный сигнал: фактически регулятор и надзорщик по совместительству стал еще и весомым игроком на банковском рынке.

Принятие решения об отзыве лицензии или санации далеко не всегда является прозрачным для участников рынка, замечает младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Людмила Кожекина. Например, были случаи, когда объем необходимых вливаний в санируемый банк со стороны санатора превышал потенциальные расходы на выплаты вкладчикам в рамках системы страхования вкладов, отмечает эксперт.

ЛИЦЕНЗИЯ НА УБИЙСТВО В феврале госпожа Набиуллина объявила о завершении основной работы по оздоровлению банковской системы. Однако эксперты считают, что о стабилизации рыночной



ОТЗЫВ ЛИЦЕНЗИИ У БАНКА «ЮГРА» СТАЛ КРУПНЕЙШИМ СТРАХОВЫМ СЛУЧАЕМ В ИСТОРИИ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

ситуации пока говорить не приходится. «Оздоровление банковского сектора считать завершенным еще преждевременно, поскольку с 2013 года доля убыточных банков с неэффективной бизнес-моделью выросла с 10 до 25%. В связи с этим в 2018 году мы ожидаем ускорения темпа отзыва лицензий», — сказано в докладе рейтингового агентства «Эксперт РА». По мнению аналитиков агентства, в текущем году рынок могут покинуть не менее 60 кредитных организаций, включая пять банков из топ-50. Уменьшения числа игроков на банковском рынке ожидают и в рейтинговом агентстве Fitch. В прошлом году специалисты агентства прогнозировали, что в ближайшие четыре года количество кредитных организаций упадет вдвое — с 600 до 300.

Процесс переконцентрации клиентских и кредитных портфелей не закончился и вряд ли закончится в ближайшее время, уверен источник ВГ на рынке. «В теории в любом банке может достаточно динамично увеличиться количество плохих долгов и сократиться база прибыльности, комиссия дохода», — предупреждает он.

Людмила Кожекина считает, что в зоне риска могут оказаться банки, ведущие рискованную кредитную политику с неадекватным уровнем резервирования и экзотичные банки со слабым корпоративным управлением. Также с проблемами могут столкнуться кредитные организации с повышенной зависимостью бизнеса от одного источника дохода, узкой группы клиентов либо экономической конъюнкту-

ры отдельного региона или отрасли, говорит эксперт.

Тем временем доцент факультета финансов и банковского дела РАНХиГС Юрий Твердохлеб полагает, что в зоне риска находятся системные банки. По его словам, несмотря на то, что они демонстрируют стабильную динамику, информация, позволяющая оценить их положение, зачастую отсутствует. Кроме того, выросли риски для средних банков, которые кредитуют пострадавшие от санкций отрасли экономики, замечает он.

Если введут какую-то весомую ответственность за соблюдение антироссийских санкций, то в зоне риска с точки зрения невозможности существования в таких условиях окажутся «дочки» западных банков, добавляет аналитик портала banki.ru Вадим Тихонов.

НАДЗОРНАЯ ВЕРТИКАЛЬ Долгое время курс Центробанка обходил стороной банковский сектор Петербурга — лицензии в основном отзывались у небольших региональных кредитных организаций за пределами топ-300. Единственным исключением из правила оказался разве что банк «Фининвест», который перед прекращением работы входил в число 200 крупнейших кредитных организаций. В отношении более крупных игроков мегарегулятор так же, как и на федеральном уровне, следовал стратегии санации. За последние несколько лет такая участь постигла Балтийский банк, Балтинвестбанк, а также банки «Таврический» и «Советский». → 16

15 → Между тем петербургские банкиры предполагают, что волна отзыва лицензий скоро докатится и до Санкт-Петербурга. Помимо общих причин, связанных с неэффективной бизнес-моделью, участники рынка ожидают ужесточения подхода регулятора к местным банкам. Дело в том, что в апреле надзор за кредитными организациями Северо-Запада был передан от Северо-Западного главного управления ЦБ к службе текущего банковского надзора. Эти изменения стали частью реформы Банка России по созданию надзорной вертикали, в ходе которой эти функции от территориальных управлений мегарегулятора переходят в центральный аппарат ЦБ. Перераспределение полномочий заместителя председателя ЦБ Ольга Полякова объяснила необходимостью исключить влияние региональных администраций на решения территориальных управлений мегарегулятора. «Никаких двойных толкований отныне быть не должно. Такого рода обстоятельства, присутствовавшие, к сожалению, в деятельности наших надзорных подразделений, должны быть исключены», — цитировали СМИ госпожу Полякову.

Смену отношений между центром и регионами ознаменовали и кадровые перестановки в руководстве управления ЦБ по федеральному округу. В феврале свой пост начальника Северо-Западного главного управления ЦБ оставила Надежда Савинская, которая работала в структурах мегарегулятора с советских времен и стояла у истоков формирования петербургского банковского рынка.

Смена руководства территориального управления Банка России и централизация надзора являются важными индикаторами изменений, отмечает один из петербургских банкиров. «Ранее представители ЦБ на уровне региона могли дать мотивированное суждение относительно формирования резервов. Но после того как функции по аудиту и оформлению всех документов стали управляться из центра, влиять на решение, жить банку или нет, будет достаточно сложно. В этих условиях питерское лобби будет чувствовать себя не очень хорошо», — отмечает петербургский топ-менеджер. Ужесточения требований к резервам банки средней руки фактически не смогут себе позволить, добавляет собеседник ВГ. «Для этого собственный капитал должен быть абсолютно космическим», — поясняет он.

Если надзор за банками территориальными управлениями был непрозрачным и связанным с определенными уступками, которые делал регулятор, это может привести к уходу с петербургского рынка ряда игроков, прогнозирует другой участник рынка. Согласно подсчетам агентства «Эксперт РА», в текущем году из-за слабой кредитоспособности лицензию могут потерять не менее десяти петербургских банков.

ТАЮЩАЯ МАРЖА По мере ухода с рынка все новых и новых игроков конкуренция за их клиентскую базу будет ужесточаться. По факту война за привлечение качественных заемщиков уже вовсю идет. Одним из наиболее ярких примеров является ипотечный рынок, где уровень ставок в последнее время регулярно обновляет рекорды. Так, в марте средневзвешенная ставка по ипотечным жилищным кредитам в рублях составила 9,64%. Такой уровень ставок позволяет банкам наращивать вы-



ПО МНЕНИЮ ГЛАВЫ ЦЕНТРОБАНКА ЭЛЬВИРЫ НАБИУЛЛИНОЙ, ОСНОВНАЯ РАБОТА ПО ОЗДОРОВЛЕНИЮ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЗАВЕРШЕНА

дачу ипотеки, но расплачиваться за это приходится маржинальностью. Ставки по ипотеке сейчас по рентабельности в лучшем случае нулевые для банков, рассказывает участник банковского рынка.

Оказывает давление на маржинальность банковского сектора и низкая инфляция. «Когда инфляция 20%, спрятать операционные издержки очень легко, добавив 2–3%, и ставка не очень сильно изменится. Когда мы находимся в низкоинфляционном режиме, заложить операционные издержки в маржу и низкую процентную ставку уже невозможно», — констатировал в своем прошлогоднем выступлении на Международном финансовом конгрессе глава Минэкономразвития Максим Орешкин.

Процентная маржа на российском банковском рынке превышает 4%, но если убрать госбанки, этот показатель упадет ниже 3%, оценивает Павел Самиев, управляющий директор Национального рейтингового агентства. Госбанки захватили значимую часть высокомаржинальных сегментов — и средние и небольшие банки не выдерживают конкуренции с ними, говорит эксперт.

Вариантов ответа на падение маржи у кредитных организаций не так уж много. Один из них — планомерное снижение издержек. Оптимизация затрат для кредитных организаций, в частности, происходит за счет сокращения филиальной сети. Это позволяет банкам сократить издержки на аренду офисов и персонал. Согласно данным ЦБ, в период с мая 2017 года по май 2018 года количество офисов и операционных касс сократилось почти на две тысячи — с 33,1 до 31,3 тыс. единиц. Судя по всему, тенденция по сокращению

филиальной сети банков будет набирать обороты, и обслуживание клиентов все больше будет переходить в дистанционные каналы. Согласно прогнозу, который несколько лет назад давали в ЦБ, в течение десяти лет количество банковских отделений уменьшится вдвое.

Помимо этого, банки предпринимают попытки компенсировать снижение маржи за счет увеличения комиссионных доходов. К примеру, кредитные организации постепенно начинают теснить на страховом рынке агентов. Если в 2015 году на банковский канал продаж приходилась примерно четверть продаж, то в 2016 году эта цифра возросла до 35,2%, сказано в исследовании НАФИ. Наиболее активно банки продают страхование финансовых рисков, жизни, имущества физлиц, а также страхование от несчастных случаев.

ТЯЖЕЛАЯ НОША Складывающиеся обстоятельства вынуждают владельцев банковского бизнеса задуматься о его продаже. «Небольшие банки с ограниченной клиентской базой становятся обузой для акционеров: издержки растут, маржа падает, и бизнеса в этом все меньше и меньше. Для акционеров это либо убыточный бизнес, который нужно постоянно поддерживать либо продавать», — рассказывает господин Самиев. Банковский бизнес становится все более низкомаржинальным и высокорискованным, и в этой ситуации желание продать бизнес понятно, соглашается топ-менеджер петербургского банка.

Однако в условиях сокращающейся маржи владельцам банков становится не так просто найти покупателя. «Сейчас банки вообще никому не нужны. Маржи-

нальность банковского бизнеса падает, любой банк стоит меньше капитала», — отмечает собеседник на банковском рынке.

С проблемами при поиске инвесторов для saniруемых кредитных организаций, вероятно, столкнется и ЦБ. За счет их продажи мегарегулятор надеется компенсировать существенную часть затрат на финансовое оздоровление. Но далеко не факт, что эти планы воплотятся в жизнь. Показательный в этом отношении пример — банк «Глобэкс» и Связь-банк, которые находились на санации у Внешэкономбанка. Санацию первого кредитная организация завершила еще в 2009 году, второго — в 2011 году, но с тех пор на кредитные организации так и не нашлось покупателей.

По мнению Павла Самиева, на рынке существует ограниченное число банков, которые могут быть интересны российским частным инвесторам. Иностранные банковские группы также не смотрят на Россию как на интересный рынок из-за высокого госсектора и снижающейся маржи, констатирует он.

НАВЫКИ КОНЦЕНТРАЦИИ Следствием политики ЦБ стал процесс огосударствления банковской системы, который идет полным ходом. Учитывая, что банк «Открытие», Промсвязьбанк и Бинбанк как минимум на время перешли в разряд государственных, в десятке крупнейших кредитных организаций по размеру активов, по оценке портала banki.ru, присутствуют лишь три частных банка — Московский кредитный банк, Альфа-банк и Юникредит-банк.

Проводимая зачистка банковского сектора и санации привели к тому, что доля госучастия в банковском секторе с 2015 по 2017 год выросла более чем на 10% и достигла 70%, говорит аналитик инвестиционно-управляющей компании QBF Денис Иконников. Данная ситуация чревата снижением эффективности управления, что может отпугнуть инвесторов, опасается он.

«Желанный это эффект или не очень, но за годы упомянутой зачистки существенно выросла концентрация активов на крупнейших банках, среди которых крупнейшие игроки, принадлежащие или контролируемые государством», — соглашается Вадим Тихонов. Пять лет назад число госбанков в топ-50 не превышало десяти, а сейчас с учетом saniруемых их уже вдвое больше, утверждает эксперт.

Согласно прогнозу Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА), сложившаяся структура банковской системы сохранится на горизонте минимум трех-четырёх лет. «Сохранение существенной доли банковской системы в государственной собственности связано с рисками неэффективности сектора и его более высокой чувствительности к неблагоприятным изменениям операционной среды», — ожидают сотрудники АКРА.

Впрочем, негативные последствия огосударствления банковской системы очевидны не всем. «Не вижу в этом каких-то проблем для банковской системы, особенно в части ограничения конкуренции, так как сегодня не та ситуация, когда малое участие государства в ней может помочь. Мы знаем стадии экономического развития экономики ряда стран, и в некоторых секторах экономики часто даже значительная доля государства может быть полезна и эффективна», — резюмирует Юрий Твердохлеб из РАНХиГС. ■

«СОВРЕМЕННЫЙ БАНКИНГ — ЖЕСТКИЙ ЗАБЕГ»

БАНКОВСКИЙ РЫНОК ПЕРЕЖИВАЕТ БОЛЕЗНЕННУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ, СВЯЗАННУЮ СО СТРЕМИТЕЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПАДАЮЩЕЙ МАРЖИНАЛЬНОСТЬЮ. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА «УРАЛСИБ» КОНСТАНТИН БОБРОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ О ПРЕИМУЩЕСТВАХ УНИВЕРСАЛЬНОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И ОБЪЯСНИЛ, ЧЕМ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ПОХОЖА НА БОКСЕРСКИЙ ПОЕДИНОК.

BUSINESS GUIDE: Что сейчас происходит с «Уралсибом»? Чем ситуация отличается от того, что было год назад, например?

КОНСТАНТИН БОБРОВ: Основные моменты, которые касались работы с проблемными активами, согласования планов с Центральным банком, в большей степени происходили в 2016–2017 годах. Сейчас мы уже достаточно длительное время существуем как обычный финансовый институт, реализующий самостоятельную бизнес-модель. В этом смысле банк вышел на нормальную траекторию бизнеса, работаем с прибылью.

BG: В чем ваши приоритеты после создания единой банковской группы на базе «Уралсиба» с присоединением банка БФА и Башпромбанка?

К. Б.: Мы развиваемся трехлетними планами. В настоящий момент близка к окончанию первая трехлетка, которая затрагивает период с 2016 по 2018 год. Основные параметры, которые были в нее заложены, реализовались. Это касается развития сети и дистанционных каналов и возврата доверия клиентов, которые остались в «Уралсибе». Сейчас мы находимся в процессе формирования нового трехлетнего плана. В августе мы планируем оформить его в виде документа и осенью вынести на наблюдательный совет. Если говорить о бизнес-приоритетах, то базово мы сохраним универсальную модель развития, будем развивать розничный, малый и корпоративный бизнес, а также бизнес на финансовых рынках. Я вижу в универсальности много преимуществ с точки зрения возможности управления балансом, процентными рисками, ликвидностью. Плюс на стыке разных направлений есть много возможностей по формированию кросс-продаж, например, при работе с малым бизнесом.

BG: Чем эта трехлетка принципиально отличается от предыдущей?

К. Б.: Если брать какие-то количественные показатели, то мы скорее идем в сторону большей избирательности, исходя из оценки эффективности тех или иных клиентских сегментов, продуктов, каналов. Государственным банкам, которые присутствуют во всех регионах, сложнее выдерживать эту избирательность: в силу определенного статуса у них часто бывают определенные социальные задачи. Мы в этом смысле можем быть более гибкими и присутствовать в тех сегментах, которые видим прибыльными на длительном горизонте, и убирать фокус с тех сегментов, которые перестанут быть эффективными.

BG: Какие сегменты, исходя из текущей динамики, вам представляются интересными, а из каких, наоборот, пора уходить?

К. Б.: Банковский бизнес — достаточно конкурентный, поэтому лучшие свои идеи



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

применительно к нашему банку я предпочитаю держать при себе. Более того, зачастую подобные заявления о приоритетах и акцентах воспринимаются на рынке очень однозначно. Клиенты, которые по какой-либо причине посчитают, что они не относятся к фокусной группе, могут сделать вывод, что с ними не будут работать. Поэтому мы стараемся быть очень взвешенными в публичном позиционировании того, что является нашими приоритетами, а что нет.

BG: А модель неорганического роста в принципе вам интересна?

К. Б.: На финансовых рынках любой бизнесмен ищет возможности роста, в том числе и неорганического. Финансовая система России находится в достаточно стрессовом состоянии, и какие-то активы могут быть предложены по интересной цене. В этом случае какие-то предложения можно рассмотреть с точки зрения возможности их приобретения. Другое дело, что во всем должна быть своя целесообразность. У нас нет сверхзадачи роста объемов ради самого роста. Мы рассматриваем все свои потенциальные бизнес-решения с точки зрения получения прибыли в обозримом горизонте.

BG: Тем не менее ситуацию для таких сделок вы считаете благоприятной?

К. Б.: У некоторых собственников иногда появляется желание выйти из банковского бизнеса, хотя успешных примеров этого на рынке практически нет. Многие банки остаются слабоприбыльными или даже убыточными. В текущей ситуации банк,

допустим, может еще иметь капитал, но далеко не факт, что через год-два способность воспроизводить положительный денежный поток у средних финансовых институтов сохранится. А стоимость актива, который не способен порождать положительный денежный поток в будущем должна иметь существенный дисконт к текущей сумме. Поскольку превратить банковский капитал в деньги быстро невозможно, а продолжать вести бизнес — тоже крайне затруднительно. Современный банкинг — жесткий забег, в котором требуются повышенные усилия и инвестиции, лучший персонал, технологии, позволяющие как эффективно взаимодействовать с клиентом, так и соответствовать современным достаточно жестким регулятивным требованиям.

BG: В последнее время наблюдается тенденция по снижению маржинальности банковского бизнеса. В чем вы видите выход из этой ситуации?

К. Б.: Основной ответ на этот вызов лежит в области технологий. Сейчас наблюдается развилка: если ты не уверен в будущем бизнеса, то, скорее всего, не станешь инвестировать в технологии, а значит — завтра проиграешь еще больше. Мы делаем эти инвестиции и тем самым формируем себе основу для того, чтобы в горизонте следующих лет обеспечить себе запас операционной эффективности и дополнительных транзакционных доходов.

BG: Ставите ли вы перед собой задачу компенсировать падение маржинальности, в том числе и за счет роста доли непроцент-

ных доходов? И насколько она достижима, учитывая значительный разрыв между процентными и непроцентными доходами у российских банков?

К. Б.: Да, безусловно, задача диверсификации источников дохода ставится, мы ее сегодня активно реализуем, в том числе — за счет активизации кросс-продаж. Ситуация на рынке к этому достаточно хорошо стимулирует. Российские банки исторически имели дополнительную долю процентного дохода. К этому их приучила почти тридцатилетняя история, в которой не было длительных периодов таких низких процентных ставок. А те рублевые ставки, которые мы прогнозируем на горизонте двух лет (5–6% годовых), по активам станут вообще новой реальностью для России. Потому необходимость комиссионных доходов — это путь, от которого невозможно отказаться. С одной стороны, такое изменение бизнеса — это пока терра инкогнита для банков. С другой стороны, комиссионные доходы требуют технологичности, стандартизованности, легкости в доступе или в возможности реализоваться для клиентов. Кроме того, технологии дают возможность сделать более точные гипотезы, правильно понять потребности клиента, исходя из анализа его поведения, и сформировать адресное продуктивное и сервисное предложение для клиента на основе Big Data.

BG: Насколько сервис может повлиять на поведение клиента, учитывая, что решающее значение для него имеет цена?

К. Б.: Чувствительность к цене при приобретении клиентом того или иного продукта сильно разнится и зависит и от качества продукта, и от клиентского сегмента. Есть продукты малочувствительные по цене, а есть продукты, где клиент каждую десятую долю копейки будет считать, и именно от этой копейки зависит, состоится сделка или нет.

BG: Собираетесь ли вы в таком случае сфокусироваться на сегментах, которые нечувствительны к цене? Ведь снижение ставок в том же ипотечном сегменте просто убивает на корню всю маржу.

К. Б.: Если бы рыночная ситуация регулярно не менялась, наверное, можно было бы проанализировать ситуацию в различных сегментах и на основе этого формировать свою стратегию. Но все гораздо динамичнее, и клиент постоянно обучается. Чем более разборчив клиент, чем больше у него опыта, тем он становится более чувствительным к сервису, технологичности, цене. Это чем-то напоминает боксерский бой. Понятие «оптимальности» дистанции ведения боя очень динамичное, и оно меняется каждое мгновение. Главное — выступишь ты на ней или нет. ■

СЛОЖИТЬ ЦИФРУ

БАНКОВСКАЯ ОТРАСЛЬ МЕНЯЕТСЯ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ. ПО ПОДСЧЕТАМ ЭКСПЕРТОВ, 85% КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ВСЕМУ МИРУ ПОСТАВИЛО ЦИФРОВУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ КЛЮЧЕВЫМ БИЗНЕС-ПРИОРИТЕТОМ НА 2018 ГОД. В ДАЛЬНЕЙШЕМ ИМЕННО ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОПРЕДЕЛИТ, КАКИЕ БАНКИ ПРОДОЛЖАТ ДОМИНИРОВАТЬ НА РЫНКЕ, А КАКИЕ — ПРЕКРАТЯТ СВОЕ СУЩЕСТВОВАНИЕ.

ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

Согласно последним исследованиям, сегодня банки пытаются применять все современные технологии, среди которых и искусственный интеллект, и анализ больших данных (Big Data), и даже блокчейн. Их использование направлено на решение трех важных задач: сокращение затрат, изменение подхода в работе с клиентами с целью их удержания, а также повышение эффективности работы с персоналом, отметил заместитель генерального директора SAP CIS Андрей Горяинов. В банковской отрасли сейчас активно внедряются технологии биометрической идентификации клиентов, благодаря которым многие люди смогут дистанционно не только получать платежные услуги, но и, скажем, открывать вклад или оформлять крупный кредит, рассказал пресс-секретарь банка «Открытие» по СЗФО Иван Макаров.

Начальник отдела продаж Fujitsu Russia and CIS Николай Харитонов привел в пример технологию Fujitsu PalmSecure, которая идентифицирует пользователя по рисунку вен ладони. В 2016 году Сбербанк на основе этой технологии внедрил сервис «Ладонки» — биометрическую систему оплаты обедов в школьных столовых общеобразовательных школ города Химки. Благодаря проекту у родителей отпадает необходимость давать детям наличные средства, деньги хранятся в безналичной форме на лицевом счете родителя.

По мнению директора по маркетингу ГК «Рамакс» Дениса Гасилина, технология блокчейна способна фундаментально изменить рынок безналичных расчетов, ускорить прохождение платежей и снизить транзакционные издержки. А внедрение технологии Process Mining (анализ процессов) позволяет в режиме онлайн управлять бизнес-процессами и качеством работы десятков тысяч сотрудников. Например, по итогам пилотного запуска Process Mining в банке ВТБ24 только за четыре недели среднее время обработки заявки сократилось на четыре минуты. Размер финансовой экономии составил 150 млн рублей только по категории кредитных продуктов.

КЛИЕНТ ВСЕМУ ГОЛОВА На первое место в банковском сервисе выходит развитие клиентоцентрической модели на базе персонализации и мобильности услуг. Именно поэтому банки и иные финансовые компании изучают и внедряют бесконтактные и мобильные платежи, скоринговые модели на базе Big Data. В результате этого происходит трансформация традиционных банков в цифровые.

«Ключевым отличием цифрового банка от классического я бы назвала не использование цифровых каналов и продуктов в цифровой форме, а наличие культуры, которая позволяет команде оперативно



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

ТЕХНОЛОГИИ БИОМЕТРИИ ПОЗВОЛЯЮТ КЛИЕНТУ НЕ ТОЛЬКО ДИСТАНЦИОННО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ПЛАТЕЖНЫМИ УСЛУГАМИ, НО И ОТКРЫВАТЬ ВКЛАДЫ И ОФОРМЛЯТЬ КРЕДИТ

реагировать на клиентские запросы и внедрять новые решения», — перечислила заместитель генерального директора АО «УК ТФГ» Севинч Ипатова.

Директор по работе с финансовым сектором компании «Системный софт» Анатолий Набока также считает, что цифровой банк — это полноценная идеология компании. «Это означает, что технологические инициативы прописаны на уровне стратегических целей банка, в составе совета директоров обязательно есть IT-визионер, в штате — новые должности (такие, например, как data scientist), в продуктовом портфеле преобладают цифровые продукты, а что еще важнее — предусмотрен механизм быстрого создания новых услуг в результате анализа данных», — говорит он.

Старший консультант DataArt Денис Баранов назвал важнейшим современным веянием появление подхода open banks, когда кредитные организации открывают API (интерфейс прикладного программирования. — **BG**), предоставляя доступ к своим данным сторонним пользователям и компаниям (мобильным приложениям, онлайн-магазинам). По словам эксперта, высокую популярность набирают чат-боты, которые могут быть как текстовые, так и направленные на распознавание речи. Банки все больше экспериментируют с приложениями и интеграцией с голосовыми помощниками вроде Alexa.

Основатель и технический директор DeviceLock DLP Ашот Оганесян говорит,

что цифровой банк не только обслуживает, но и ищет клиентов в интернете, поэтому вторым важным трендом является развитие систем скоринга (оценки) потенциального клиента на основе Big Data. Третьей группой технологий, использование которых только зарождается, по словам господина Оганесяна, является автоматизированное управление портфелем активов. Пока большинство банков использует портфельных роботов только для себя и параллельно с живыми трейдерами. Однако некоторые американские финансовые институты уже предлагают персональных роботов, которые управляют счетом в соответствии с настроенной владельцем стратегией.

Перспективными технологиями в ближайшие два-три года эксперты называют решения в области роботизации бизнес-процессов (RPA). По словам индустриального консультанта финансового сектора Teradata Россия Андрея Игнатова, кредитных инспекторов заменяют скоринговые модели, справки о состоянии счета формируются автоматически и мгновенно доставляются клиентам без посещения отделений, высокоинформативные мобильные приложения с функцией чат-бота существенно снижают нагрузки на колл-центры. Как следствие, клиенты все реже посещают отделения, число которых, соответственно, снижается.

УХОД В ОНЛАЙН Для банков цифровизация — это вопрос выживания: есть про-

гнозы, согласно которым те банки, которые в течение ближайших двух-трех лет не проведут цифровую трансформацию бизнеса, дальше не смогут обеспечивать приемлемую доходность и не будут удовлетворять запросы рынка и клиентов, отметил директор по работе с финансовым сектором SAS Россия/СНГ Илья Романов.

«Сегодня происходит укрупнение банков, при этом появляются многочисленные нишевые игроки (в том числе — необанки). Через двадцать лет может не остаться банков в привычном смысле слова, будет некая финансовая инфраструктура. Есть флагманы, которые будут формировать будущее этого сектора, а есть аутсайдеры, которые тихо вымрут», — считает генеральный директор компании «Финтех Лаб» Антон Арнаутков.

Финтех-стартапы, выходящие на рынок, работают по онлайн-модели. Некоторые уже начинают явно конкурировать с банками (например, британская компания Revolut). Банки вынуждены соперничать уже не только между собой, но и с ними, отметил Денис Баранов. Хотя некоторые финтех-компании уже вплотную приближаются к традиционным банкам по охвату сервисов и даже открывают круглосуточные отделения.

«Цифровые технологии упрощают работу банковских учреждений, „спрямляют“ разного рода внутренние процессы, позволяя максимально оперативно выполнять поручения пользователей. С другой стороны, возникают и сопутствующие этому риски мошенничества при получении кредитных средств и хищения средств со счетов. Количество отделений вряд ли будет принципиально сокращаться под давлением цифровых технологий — в стране довольно большой объем пользователей банковских услуг, которые необходимо по разным, в том числе личным, причинам посетить отделение или офис банка», — уверен генеральный директор БКИ «Эквивифакс» Олег Лагуткин.

«Мы согласны с гипотезой, что розничные банки уйдут в онлайн. Например, наш IQBank представляет собой узкоспециализированный банковский онлайн-продукт. Это первый интернет-банк для пенсионеров от банка „Таата“, — прокомментировала директор департамента розничного бизнеса IQBank Евгения Барышева. По ее словам, это связано с ростом потребления смартфонов, которые в будущем заменят большинство физических носителей вроде банковских карт и карт лояльности.

Тем не менее Денис Баранов считает, что, как и в других сегментах, ожидать полного ухода банков в онлайн в ближайшее время не стоит. В особенности это касается премиум-сервиса, поскольку среди части клиентов по-прежнему будет востребован качественный индивидуальный

подход. Генеральный директор АИС Антон Виноградов также считает, что полного ухода в онлайн у банков пока точно не будет. Однако есть вероятность того, что в связи с развитием применения биометрических данных (в России создается «Единая биометрическая система») в ближайшее время мы перестанем использовать как наличные, так и физические носители — и карты, и телефоны, и смарт-часы.

ПРЕОДОЛЕТЬ БАРЬЕРЫ По словам экспертов, сейчас все топовые российские банки в той или иной мере перешли в цифровую модель. Ярким примером цифровых банков в России сегодня является семейство монолайнеров, таких как Тинькофф-банк, Рокетбанк и Тач-банк. В их основе — дистанционная модель обслуживания клиентов, а все информационные сервисы и услуги доступны клиенту в мобильном приложении. Высокий уровень цифровизации демонстрируют Альфа-банк и Райффайзенбанк, отмечают участники рынка.

Тем не менее цифровизация банков связана с рядом сложностей, говорят эксперты. По мнению архитектора бизнес-решений компании VMware Артема Гениева, для внедрения инноваций современным банкам необходимо модернизировать и увеличить производительность существующей инфраструктуры, обеспечить такие методы хранения и обработки данных, которые будут соответствовать актуальным требованиям регуляторов. Также для успешного перехода к «цифре» нужно инвестировать в комплексное обучение сотрудников.

Конечно, после десятилетий функционирования в традиционных каналах банковской системе сложно моментально изменить модель развития и массово перейти на цифровые технологии. «Это как правшу, который долгие годы писал правой рукой, заставить начать писать левой рукой — возможно, но требует долгого процесса обучения. Так и с банками — переход на цифровые технологии занимает годы. Европейская банковская система начала переход давно и уже более десяти лет, например, внедряет директиву об оказании платежных услуг (PSD), первая версия которой была принята в конце 2007 года. Аналогичные сроки можно ожидать и в России», — привел аналогию Олег Лагуткин.

Анатолий Набока отметил, что основные сложности при цифровизации банков лежат в плоскости решения технологических проблем — в первую очередь в части информационной безопасности. В финансовом секторе требования к безопасности выше, чем где бы то ни было и сравнимы разве что с критической инфраструктурой. Поэтому именно здесь набирают популярность решения, обеспечивающие проактивный подход к киберзащите — например, EDR-системы, которые помогают предотвратить новые, не использованные ранее виды атак при помощи анализа Big Data.

«У каждого банка своя модель внедрения цифровых технологий. В той или иной мере у всех из них автоматизированы отчетность и аналитика. Кто-то больше продвинулся в этом смысле, кто-то меньше, но рано или поздно все к этому придет. Если банк не будет внедрять новые технологии, он просто уйдет с рынка», — подытожил технический директор DIS Group Олег Гиацинтов. ■

ЗАПРЫГНУТЬ НА ПЛАТФОРМУ

РОССИЙСКИЕ БАНКИ ИЗ ПОСТАВЩИКОВ КЛАССИЧЕСКИХ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ПЕРЕВОПЛОЩАЮТСЯ В ПЛАТФОРМЫ С РАЗЛИЧНЫМИ СЕРВИСАМИ — ОТ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ ДО СОТОВОЙ СВЯЗИ. НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ОТ НОВЫХ ПРОДУКТОВ БАНКИ ПОЛУЧАЮТ МЕНЬШИЙ ДОХОД, ЭТО ЕЩЕ ОДИН СПОСОБ МОНЕТИЗИРОВАТЬ КЛИЕНТОВ, МАКСИМАЛЬНО ВТЯНУВ ИХ В ЭКОСИСТЕМУ БАНКА, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ИГОРЬ ШИШКИН

В глобальной банковской повестке сейчас наблюдается тренд становления классического банка как супермаркета или платформы для финансовых и околофинансовых услуг, рассказывает руководитель практики по оказанию услуг государственным органам и институтам развития KPMG в России и СНГ Алексей Назаров. Сейчас банки начали предлагать клиентам ранее не свойственные для них продукты: инвестиционные решения, консультационные сервисы, сотовую связь, доступ на торговые площадки. При этом различия или уникальность продуктового предложения между банками практически отсутствует, утверждает господин Назаров.

«Любые продукты или решения, которые раньше были прорывными для рынка, завтра уже полностью копируются конкурентами. Клиенты чаще выбирают банк, не руководствуясь привлекательностью тарифов отдельных продуктов, а основываясь на удобстве взаимодействия и работы с банком как с провайдером различных сервисов, ключевыми факторами при этом становятся простота и удобство», — объясняет эксперт.

На поле банковских виртуальных операторов сотовой связи (MVNO, mobile virtual network operator) сейчас конкурируют проекты Сбербанка «Поговорим» и «Тинькофф мобайл». «Виртуальные операторы создаются банками не всегда как центр прибыли, а для повышения вязкости клиентской базы у себя, чтобы люди максимально втягивались в экосистему банка», — отмечает господин Назаров. При этом для банков MVNO определенно является инструментом оптимизации расходов на SMS-оповещения.

Банки достаточно успешно развивают платежные сервисы, в том числе и сервисы p2p-платежей, говорит генеральный директор компании «Финтех Лаб» Антон Арнаут. «Платежи с карты на карту Сбербанка, например, стали чуть ли не основным способом платежа в ряде регионов. Но доходность кредитования вряд ли что-то сегодня может превзойти. Банки удачно продают сегодня страховые услуги, страхование жизни. Остальное — скорее для расширения и удержания клиентской базы», — отмечает он.

Другими успешными сервисами, запущенными российскими банками, являются инвестиционные инструменты («Сбербанк Инвестор»), страхование («Альфа Страхование»), путешествия (Travel.Tinkoff), перечисляет коммерческий директор АИС Денис Шершнева. «Сложно сказать, получают ли банки большой доход от новых продуктов. Скорее это еще один способ

монетизировать клиентов, предложив им новый продукт», — говорит он.

В ПОГОНЕ ЗА КЛИЕНТОМ По мнению заместителя генерального директора АО «УК ТФГ» Севинч Ипатовой, основным вызовом классического банка является задача клиентоцентричности. «Уменьшение среднего возраста потребителей финансовых услуг заставляет финансовые компании, в том числе банки, радикально менять системы персонализации и увеличивать мобильность сервисов. И поэтому самыми внедряемыми системами стали мобильные и бесконтактные платежи и методологии персонализации на базе Big Data», — говорит госпожа Ипатова.

По замечанию гендиректора БКИ «Эквивифакс» Олега Лагуткина, попытки банков перевести клиентов из традиционных каналов обслуживания в дистанционные оборачиваются фиаско. «Не всегда такому переводу сопутствовал процесс по идентификации или верификации клиента, по сбору данных о его поведении в интернете. В результате страдало качество обслуживания клиентов в удаленных каналах, не все, например, кредитные программы были доступны или доступны, но с существенными ограничениями (меньше суммы, сроки)», — говорит господин Лагуткин.

По его словам, подобные ситуации являлись следствием того, что клиент, пришедший из интернета, зачастую ведет себя не так, как клиент в офисе банка. «В мире эти и иные вопросы также решены далеко не в 100% случаев. Однако переход идет более агрессивно за счет поддержки со стороны регулирующих органов. Примером тому может быть уже вторая версия директивы об открытых данных в Европе (PSD2), согласно которой банки должны создать открытые платформы (open API) для обмена данными», — отмечает господин Лагуткин.

По словам господина Назарова, open API и продажа «чужих» продуктов позволяют банкам не увеличивать свою расходную операционную и инвестиционные части. При этом они повышают привлекательность своего предложения и увеличивают долю безрискового дохода.

Новая волна участников рынка — это IT-компании, без банковских лицензий активно открывающие для себя рынок финансовых услуг и захватывающие существенные, но в перспективе значимые доли рынка в отдельных банковских решениях (расчетные операции, переводы, кредитование, сервисные околофинансовые услуги). «Гибкость и скорость создания решений, скорость вывода их

на рынок позволяют таким компаниям быстрее реагировать на потребности потребителей и предоставлять конечным получателям нужные решения, что не могут оперативно сделать банковские игроки в силу сложности внутренней организации, а также регуляторных ограничений. Нередко такие участники рынка охотно встраиваются, поглощаются банками, либо в партнерских форматах встраиваются в операционные модели банков», — указывает господин Назаров.

БУДУЩИЕ ТРЕНДЫ Основным трендом для индустрии финансовых услуг на ближайшие годы становится техносистема, которая будет сопровождать клиента на базе анализа его поведенческой модели и будет предоставлять дифференцированный сервис, считает Севинч Ипатова. «Исследования поведенческой модели молодого поколения показывают минимальное время концентрации и удержания внимания данной аудитории, а также преобладание визуальной информации, так что важными трендами развития становятся виртуальные помощники или чат-боты, сопровождающие клиента по продукту на основе персонализированных предпочтений», — говорит она.

Вторым трендом являются технологии VR-реальности, которые позволяют визуализировать будущие покупки. «В финансовой среде внедрение принципов виртуальной реальности позволит формировать модельные инвестиционные портфели, а для более возрастных клиентов (например, негосударственных пенсионных фондов) — визуализировать инвестиционные планы для создания сбалансированной пенсионной программы», — отмечает госпожа Ипатова.

По мнению младшего аналитика ИК «Фридом Финанс» Алена Сабитова, еще одним перспективным направлением будущего выглядит так называемый робоадвайзинг. «Технологии искусственного интеллекта развиваются и могут лучше анализировать данные и активность пользователей для принятия решений о выдаче кредита, ипотечных займов или страховых полюсов. К примеру, в Китае развивается система социального кредита, когда собирается информация о ежедневной деятельности пользователей. Стратегия на государственном уровне по сбору данных вкрупне с распространением мобильных платежей позволила компаниям вроде Alibaba запустить сервис по выдаче потребительских займов Sesame, который может лучше оценить платежеспособность заемщиков», — отмечает господин Сабитов. ■

ИНВЕСТИЦИИ НА МИННОМ ПОЛЕ

ИНВЕСТИЦИИ В КРИПТОВАЛЮТУ И ICO УЖЕ ПЕРЕСТАЛИ БЫТЬ ЭКЗОТИКОЙ. ИНТЕРЕС К ЭТИМ ИНСТРУМЕНТАМ ПОДОГРЕВАЕТСЯ ОЖИДАНИЯМИ СВЕРХВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТИ И АВТОНОМНОСТЬЮ ИХ КОТИРОВОК ПО ОТНОШЕНИЮ К ИНФЛЯЦИИ, МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКЕ И КУРСАМ ТРАДИЦИОННЫХ ВАЛЮТ. ПРИ ЭТОМ ВЫСОКИЕ РИСКИ ПОТЕРИ ВЛОЖЕННЫХ СРЕДСТВ И НЕСОВЕРШЕННОСТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ТОРМОЗЯТ ПОЯВЛЕНИЕ НА ЭТОМ РЫНКЕ КРУПНЫХ ИНВЕСТОРОВ. АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА



ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ПРОДАЖА ТОКЕНОВ TELEGRAM — ПОКА НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫЙ ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ICO ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ ИНВЕСТОРОВ

Согласно данным аналитиков, в 2017 году совокупно в мире через механизм ICO было привлечено от \$3,7 до \$5,6 млрд. По оценкам Дениса Душнова, вице-президента Российской ассоциации криптовалют и блокчейна (РАКИБ), в среднем каждое ICO привлекло \$12,7 млн, а почти половина из них (48%) принесла инвесторам прибыль. За пять месяцев 2018 года объем инвестиций, привлеченных в ходе ICO, почти вдвое превысил результат 2017 года и составил \$7,28 млрд, сообщил господин Душнов. По прогнозам РАКИБ, в 2018 году ICO сборы принесут проектам \$10–15 млрд.

Инвестиционный интерес к этим проектам подогревается ожиданиями высокой доходности. По данным Coinmarketcap, которые приводит господин Душнов, капитализация рынка криптовалют в первый день 2017 года была равна \$17 млрд, а в пиковые периоды достигала \$650 млрд. «Рынок вырос до 38 раз. Столько смогли бы вырывать инвесторы, успевшие «сбросить» крипту до падения. Рынок токенов, то есть криптовалют без блокчейна, вырос за 2017 год в 58 раз — с \$96 млн до \$5,5 млрд», — отмечает Денис Душнов.

По словам Александра Бородача, основателя блокчейна Universa, рынок проектов на основе блокчейна и возможность инвестирования через механизм ICO привлекает инвесторов потенциально высокой ликвидностью токенов, достигаемой уже через полгода-год, и высоким ROI (коэффициентом возврата инвестиций) проектов 2017 года. «Для стартапов на стадии pre-seed/seed (предпосевная/посевная. — **BG**) модель привлечения средств через ICO часто является единственным вариантом быстрого привлечения капитала», — считает господин Бородач.

О популярности криптовалют среди непрофессиональных инвесторов говорит и исследование компании Worldscore, которое показывает, что среди 10 тыс. держателей банковских карт в Евросоюзе и СНГ более 53% совершали покупку криптовалюты по банковской карте.

РОССИЙСКИЙ СЛЕД По данным РАКИБ, ICO с российскими корнями в прошлом году привлекли более \$300 млн. Расходы на проведение ICO, по оценкам Дениса Душнова, могут варьироваться от \$200 тыс. до \$1,5 млн. Глеб Апенкин, юрист корпоративной практики Capital Legal Services, отмечает, что наиболее благоприятными юрисдикциями для совершения сделок с

участием криптовалют и проведения ICO сейчас являются Сингапур, Гибралтар, Гонконг, Япония, Мальта.

Среди наиболее успешных проектов, так или иначе связанных с Россией, Дмитрий Филатов, основатель MatrixCIB, ICORating и Torface, называет Blackmoon Crypto, который привлек \$30 млн. «Это сервис для легального создания и управления инвестиционными фондами с токенами, которые можно выпустить также через функционал Blackmoon Crypto. Его учредитель — бывший вице-президент «ВКонтакте» Илья Перекопский», — поясняет господин Филатов. Еще одним успешным проектом с российскими корнями, по его словам, является кошелек для криптовалют с возможностью кредитования и дополнительными сервисами CryptoPay, который привлек \$18 млн.

«Проект Ins Ecosystem привлек \$40 млн. Это блокчейн-маркетплейс, позволяющий потребителям покупать товары напрямую, без участия ритейлеров. Его основатели — Петр Федченков и Дмитрий Жулин. Децентрализованная маркетинговая платформа Noqi, позволяющая рекламодателям и партнерам взаимодействовать без посредников, привлекла \$19 млн. Ее учредители — Роман Кауфман и Алексей Шмонов», — делится данными господин Филатов. К успешным российским проектам из реального сектора эксперты относят и блокчейн-экосистему BioCoin от фермерского кооператива LavkaLavka, которая привлекла \$16 млн.

Алексей Коренев, аналитик ГК «Финам», упоминает проект MobilGo, ориентированный на мобильные игры и собравший за месяц более \$106 млн. Интересным, по его словам, является проект Neuomation из нейросетей, сумевший собрать \$71 млн. «Russian Maining Center, занимающийся майнингом, собрал \$43,2 млн, SONM из облачных вычислений привлек \$42 млн», — говорит господин Коренев.

Самым удачным проектом с российскими корнями по количеству собранных средств эксперты единогласно называют pre-ICO (предварительную продажу токенов) Telegram. В ходе двух закрытых раундов проект привлек около \$1,7 млрд. Одной из главных причин успеха ICO Telegram Оксана Белянская, соучредитель Rocket PR, называет мощный положительный бэкграунд Павла Дурова. «Средства привлекались под уже существующий и раскрученный мессенджер Telegram. Люди понимали, за что и куда отдают деньги, и это

главная причина ошеломляющего успеха ICO Telegram на рынке», — отмечает госпожа Белянская.

РИСКОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ Несмотря на успех отдельных проектов, инвестиции в ICO и криптовалюту все еще остаются высокорисковым инструментом. Так, согласно данным исследования ICORatings, которые приводит Александр Купцикевич, аналитик FxPro, 46% проводимых в 2018 году ICO не имели под собой ничего, кроме идеи и небольшой документации. При этом на биржу попадает малая часть выпускаемых монет, а 83% из них торгуется по более низкой цене, чем в момент проведения сбора средств.

По прогнозам icosra.com, рейтингового сервиса по оценке блокчейн-проектов, более 80% ICO, появившихся в период 2018–2020 годов, превратится в скам к 2022 году, то есть они перестанут выполнять обязательства перед инвесторами, либо не представят запланированный продукт. «И совсем не обязательно, что эти проекты планировали становиться скамом, просто у них могло оказаться недостаточно опыта или ресурсов», — поясняет Петр Гелеранский, основатель icosra.com.

Инвестировать в криптовалюты также проблематично. «Далеко не все страны мира выступают за признание криптовалюты, поэтому инвесторы могут столкнуться с трудностями по легальному заведению криптовалюты и по декларированию доходов, полученных от продажи токенов после ICO», — рассказывает Александр Бородач. Постоянным риском, по его словам, является высокая волатильность цифровых валют. Так, курс одной из основных криптовалют — биткойна — в начале текущего года демонстрировал значительные скачки, и неопытные инвесторы поспешили избавиться от его запасов и проиграли, так как позднее курс отыграл назад.

Дмитрий Филатов поясняет, что, несмотря на все сложности, у инвестирования в криптовалюту есть такие преимущества, как несопоставимая с фиатными инструментами амплитуда и раскоррелированность динамики криптовалют со всеми фиатными классами активов. «При профессиональном подходе инвестор получает возможность обратить этот фактор в доход. Ценовые тренды в криптоактивах никогда не совпадают с фиатными трендами», — делится наблюдениями господин Филатов. — Периоды последовательного роста или снижения котировок на крип-

торинке никак не зависят от тенденций, присутствующих в мире традиционных фиатных инвестиций: монетарной политики, курсов традиционных валют, уровня инфляции, а также отдельных факторов внешней политики той или иной страны». Таким образом, размещение части капитала в криптоактивы позволяет, по его словам, сгладить график доходности портфеля каждого отдельного инвестора.

ИЗМЕНЧИВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Эксперты полагают, что рынок криптовалют и ICO ждут значительные перемены. По мнению Дениса Душнова, в ближайшие годы рынок ICO будет двигаться по пути отсеивания ненадежных проектов за счет принятия нормативной базы и усиления регулирования в самой индустрии. По мере принятия разумного регулирования токены и криптовалюты будут расти в цене, поскольку получают признание и доверие со стороны крупных инвесторов из традиционной экономики.

Павел Салас, генеральный директор Tokenbox, видит исключительно позитивные перспективы основных криптовалют (Ethereum и биткойн) на протяжении ближайших полутора лет. «Что касается ICO, то этот рынок будет сильно меняться, в первую очередь из-за вносимых регулированием коррективов. Скорее всего, через полтора-два года ICO станет промежуточным этапом между проектом и IPO, причем последнее будет стоить намного дороже. То есть ICO заменит ангельское и венчурное инвестирование на раунде А и раунде В», — прогнозирует господин Салас. Эксперт добавляет, что в конце 2018 года ожидается появление на рынке решений, позволяющих работать на ICO с фиатными деньгами, что увеличит и приток капитала на рынок, и интерес к нему.

По прогнозам Антона Васина, сооснователя проекта Serenity, в ближайший год этот рынок сильно поменяется: будут расставлены акценты по юрисдикциям и, скорее всего, на рынок придут гиганты, которые превратят его из стартапа в гигантский бизнес. «Я хочу напомнить, что этот процесс сопряжен с высокими рисками. Можно вспомнить историю доткома начала двухтысячных годов. Тогда в один момент большинство доткомовских проектов обанкротилось, а инвесторы потеряли вложенные деньги. Поэтому нужно учиться на ошибках и быть крайне осторожными при инвестировании в криптоактивы», — резюмирует господин Васин. ■

ВАЛЮТА В ЗАКОНЕ

ДО 1 ИЮЛЯ 2018 ГОДА ПРЕЗИДЕНТ РФ ВЛАДИМИР ПУТИН ПОРУЧИЛ ПРАВИТЕЛЬСТВУ И БАНКУ РОССИИ РАЗРАБОТАТЬ НОРМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ОБРАЩЕНИЯ КРИПТОВАЛЮТ И ВНЕСТИ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО. КАК СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ВЫГОДОПРИБРЕТАТЕЛЯМИ ОТ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ СТАНУТ БАНКИ И ОРГАНИЗАЦИИ СФЕРЫ УСЛУГ, КОТОРЫЕ МОГУТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КРИПТОВАЛЮТУ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ.

АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

На данный момент криптовалюта на территории Российской Федерации не является объектом гражданских прав, следовательно, с точки зрения закона ее владельцы никак не защищены. «Данная правовая неопределенность на руку майнерам (тем, кто занимается добычей криптовалюты), а также трейдерам, которые зарабатывают на высокой волатильности курсов криптовалют, поскольку такая деятельность не отнесена законодателем к предпринимательской, поэтому никаких налогов платить не нужно», — говорит руководитель коллегии адвокатов «Комиссаров и партнеры» Андрей Комиссаров.

Такая ситуация не может устраивать чиновников, поскольку мимо бюджета проходят огромные суммы, и уже несколько лет они пытаются взять обращение криптовалют под свой контроль. Весной 2016 года Минфин предложил вариант поправок в Уголовный и Уголовно-процессуальный кодексы, согласно которым за майнинг и торговлю криптовалютами, которые были приравнены к денежным суррогатам, можно было бы лишиться свободы на срок до семи лет. «Таким образом, Минфин полагал запуск программы для добычи криптовалюты на своем домашнем компьютере деянием более опасным чем, например, убийство», — отмечает господин Комиссаров.

Но со временем запретительная позиция государства по отношению к криптовалютам сменилась на разрешительную. Осенью 2017 года президент РФ Владимир Путин поручил правительству и Банку России до 1 июля следующего года подготовить поправки в законодательство, предусматривающие определение таких понятий, как «цифровая закладная», «криптовалюта», «токен» и «смарт-контракт». На поручение президента сразу же отреагировал Минфин, опубликовав 25 января 2018 года законопроект «О цифровых финансовых активах».

В документе отмечено, что цифровые финансовые активы не являются законным средством платежа на территории РФ. Криптовалюта определяется как цифровой актив, создаваемый и учитываемый в распределенном реестре цифровых транзакций участниками этого реестра в соответствии с правилами его ведения. Также в законопроекте установлены правила эмиссии токенов — цифровых активов, которые могут выпускать юрлица или индивидуальные предприниматели для привлечения финансирования. Согласно законопроекту, владельцы токенов и криптовалют смогут менять их на другие цифровые активы, а также покупать и продавать их за рубли или валюту только через оператора обмена цифровых финансовых активов. Им может стать профессиональный участник рынка ценных бумаг, имею-

щий лицензию на брокерскую, дилерскую и деятельность форекс-дилера. Неквалифицированные инвесторы смогут приобрести в рамках ICO (Initial Coin Offering — первичное размещение токенов) токены не более чем на 50 тыс. рублей.

Однако когда данный законопроект был внесен в программу работы Госдумы на весеннюю сессию 2018 года, он получил множество замечаний. «Правительство РФ указывает на то, что законодательством РФ не урегулированы вопросы налогообложения цифровых финансовых активов и сделок с ними. Обращено внимание на необходимость регламентировать вопросы бухгалтерского учета и необходимость упрощения процедур идентификации дистанционным способом в целях повышения инвестиционной привлекательности российских проектов. Комитет Госдумы по информационной политике, информационным технологиям и связи обращает внимание на неурегулированность механизма взыскания «цифровых финансовых активов» в качестве имущества должника. Комитет Госдумы по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству отмечает, что такой вид договора, как «смарт-контракт», а именно договор в электронной форме, отсутствует в положениях Гражданского кодекса РФ», — перечисляет сооснователь проекта Neironix Андрей Венгерев. По его мнению, говорить о принятии законопроекта летом этого года пока преждевременно.

Вместе с тем на рассмотрении в Госдуме находится проект федерального закона «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую ГК РФ». Проект направлен не на регулирование, а на закрепление в ГК РФ положений о цифровых правах и цифровых деньгах, на основе которых в последующем будет осуществляться регулирование отношений с новыми объектами экономических отношений — токенами, криптовалютой. «Необходимость внесения изменений в ГК РФ не вызывает сомнений, поскольку криптовалюта является принципиально новым видом имущества, проект, скорее всего, будет принят. Вместе с тем представляется целесообразным не вводить понятия «цифровое право» и «цифровые деньги», а использовать применяемые на практике понятия «токен», «криптовалюта», — считает господин Комиссаров.

Несмотря на то, что криптовалюта пока находится вне правового поля России, в мае этого года она была признана имуществом. Девятый апелляционный суд Москвы принял решение включить 0,2 биткоина в конкурсную массу физлица-банкрота Ильи Царькова. «На мой взгляд, данное прецедентное решение не противоречит

законам логики, ведь согласно практики Европейского суда по правам человека под «имуществом» понимается все, что обладает экономической ценностью для участников гражданского оборота, и, следовательно, допускает переход имущественных прав (владение, распоряжение и пользование) от одного лица к другому. Криптовалюта несет в себе определенную имущественную ценность для своего держателя, так что решение суда вполне удовлетворяет требованиям справедливости гражданского оборота и не противоречит принципам действующего гражданского законодательства России», — прокомментировал независимый эксперт IT-отрасли Павел Терентьев.

ВЫГОДА ОТ ЛЕГАЛИЗАЦИИ Эксперты уверены, что с принятием законопроектов в том виде, в котором они сейчас существуют, жизнь изменится у каждого субъекта отношений, складывающихся при обороте криптовалюты. «Исчезнет анонимность, будут установлены правила налогообложения, скорее всего, часть инвесторов уйдет за рубеж (в нынешней редакции законопроекта нельзя будет покупать криптовалюту за другую криптовалюту, будут лимиты сумм по вложению в криптовалюту и ICO), ICO-проекты станут контролируемыми регулятором», — говорит член экспертного совета по цифровой экономике и блокчейн-технологии Госдумы РФ Венера Шайдуллина.

Основатель холдинга Crypsis Blockchain Holding Андрей Грачев отмечает, что это решит главную проблему, которая заключается в том, что сейчас нет простого и прозрачного способа купить криптовалюту. «Это или покупка в сети с переводом с карты на карту, или какие-то встречи с обменом кэшем. Опять же риски в зоне криптовалют граждан принимает на себя. Ведь даже банальный грабёж, в котором похищена криптовалюта, сейчас никак не квалифицируется — разве что как хулиганство», — указывает он.

Выгодоприобретателями от легализации цифровых валют, возможно, станут банки и сфера услуг, которые смогут использовать криптовалюту как один из инструментов для привлечения средств населения, отмечает член правления СЭЦ «Модернизация» Артем Юдкин. «В России наибольший эффект от использования криптовалюты как формы обмена или легализованного финансового инструмента могли бы получить крупнейшие банки — Сбербанк и ВТБ24. Развивающиеся компании (например, сети гостиниц, ресторанов, каршеринга, доставки и перевозки товаров) могли бы использовать криптовалюты как способ привлечения младшего и среднего поколения, способ показать

свою прогрессивность и конкурентные преимущества», — говорит эксперт.

МИРОВЫЕ КРИПТОЗАКОНЫ В мире существует довольно широкий спектр нормативного регулирования криптовалют, среди которого можно выделить три основные тенденции. «В некоторых странах они попадают под существующее законодательство регулирования ценных бумаг, например, в США, Канаде, Великобритании, Сингапуре и Гонконге. Это наиболее очевидный и простой путь для законодательных изменений. На противоположном конце этого спектра — азиатские страны, такие как Китай и Южная Корея, которые фактически запретили существование ICO и любые криптовалютные операции. Другие же, например Франция, решили, что большинство ICO-компаний не попадает под законодательство о ценных бумагах, а значит, они должны регулироваться дополнительными нормативно-правовыми актами», — рассказывает директор по исследованиям АССА Мэгги Макги.

По ее словам, в основе всех правовых документов лежат два основных вопроса: как защитить потребителей и насколько ICO можно считать безопасным способом для финансовых операций.

ВЫЙТИ ИЗ-ПОД ГЕГЕМОНИИ США

В прошлом году основатель мессенджера Telegram и социальной сети «ВКонтакте» Павел Дуров раскритиковал позицию российских властей по отношению к криптовалютам. Он считает, что криптовалюты — «шанс выйти из-под гегемонии США», найти альтернативу доллару.

«Позиция последовательна и логична, с ней трудно не согласиться. Уход от гегемонии США в мировой финансовой сфере явно пошел бы на пользу всем (ну кроме самих США), тем более когда США явно злоупотребляет эмиссией валюты для решения собственных трудностей в экономике за счет остального мира. Технология криптовалют позволяет создать настоящей децентрализованную систему, не принадлежащую кому-то одному: заложить требуемые механизмы консенсуса, алгоритмы эмиссии и взаимного контроля, которые не смогут нарушать участники системы. Почему власти не пытаются свободно развивать это направление — можно только предполагать, видимо, идея слишком революционна и непонятна для них (а непонятное пугает)», — рассуждает исполнительный директор SONM Олег Любимов.

«Я не согласна с высказыванием Павла Дурова, что криптовалюты — «шанс выйти из-под гегемонии США». Яркий пример — криптовалюта Венесуэлы Petro. Она не признается большинством стран мира», — парирует Венера Шайдуллина. ■

«В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ СКЛАДЫВАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО ПОЗИТИВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ»

НА НЕДАВНО ПРОШЕДШЕМ ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО БАНКА ПАО «СБЕРБАНК» ВИКТОР ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО РАССКАЗАЛ ВГ О НОВЫХ ПРОДУКТАХ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, ОКУПАЕМОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И ВНИМАНИИ К ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ. БЕСЕДОВАЛ АЛЕКСАНДР ЕРМАКОВ

BUSINESS GUIDE: Виктор Анрикевич, поделитесь, что бы вы выделили для себя на недавнем Экономическом форуме? Какие панельные дискуссии и сессии вы посетили?

ВИКТОР ВЕНТИМИЛЛА АЛОНСО: В этом году было очень большое количество дискуссий, значительно активнее деловая программа. Но больше всего мне как банкиру понравились дискуссии о развитии малого и среднего бизнеса. Не крупного, нефтяного и газового, а именно бизнеса, которым занимается большое количество людей, персонально отвечающих за свои решения. Тем более что у нас довольно широкая линейка продуктов для данного сектора рынка — начиная с открытия расчетного счета. Раньше для этого необходимо было сделать несколько визитов в банк, сейчас же клиент может зарезервировать свой счет онлайн и потом просто один раз прийти в офис Сбербанка для идентификации.

Также для малого бизнеса мы развиваем получение быстрого кредита, так называемого предодобренного. Мы видим всю составляющую бизнеса нашего клиента в потоках, можем заранее сделать расчет кредита. Соответственно, об этом мы его и уведомляем. И если у клиента возникнет необходимость в кредитных средствах, то в голове у него уже будет определенная цифра, которую банк одобрил.

Мы также стали выпускать для малого бизнеса корпоративную банковскую карту. Она намного упрощает расчеты, потому что у малого бизнеса есть специфика: нужно быстро произвести оплату в том месте, где предприниматель увидел что-то выгодное. Сотрудники работают — собственник видит, где и по каким ценам его подчиненные что-либо покупают. Это не только финансово дисциплинирует, но и просто удобно. Есть еще линейка кассовых аппаратов «Эвотор». Это такая мобильная касса, отвечающая всем требованиям действующего налогового законодательства. При расчете за товар или услугу одновременно происходит и оплата, и отправка фискального чека.

Если говорить о кредитовании, то мы, безусловно, это делаем, и кредитруем довольно много. В первом квартале 2018 года выдачи кредитов малому бизнесу выросли на 80%.

BG: Сбербанк в своей работе применяет очень много инновационных технологий. Скажите, оправдывают ли себя новые технологии или это некая дань, скажем так, цифровой моде?



В. В. А: Безусловно, оправдывают. Мы понимаем, что наши вложения в инновации в будущем окупятся. Эти средства потом возвращаются за счет того, что технологии дают больший эффект. Например, мы с вами лет 10–15 назад даже не могли подумать, что сможем совершать расчеты с помощью пластиковой карточки или что телефон тоже станет инструментом для платежей. Сейчас обыденной выглядит ситуация, когда ты забыл наличные деньги, но есть с собой смартфон, который гарантирует доступ к твоим счетам, — мобильный электронный кошелек.

Или взять, к примеру, «ДомКлик», который позволяет, не вставая с дивана, подобрать себе жилье, оплатить и зарегистрировать его в Росреестре. И для покупки недвижимости в банк нужно прийти только один раз — на подписание сделки. Есть проект DocDoc, благодаря которому человек в режиме онлайн может пригласить к себе врача, получить консультацию, узнать, где и какие лекарства можно купить.

BG: Возглавляемая вами структура демонстрирует большую активность в области транспортных проектов на Северо-Западе. Почему вы интересуетесь этим направлением и чего вам удалось добиться?

В. В. А: Мы запустили ряд проектов по безналичной оплате проезда и пополнения

транспортных карт. В Санкт-Петербурге, Архангельске, Республике Коми у нас уже есть такой опыт, и мы хотим распространить его на всей территории Северо-Западного федерального округа. Безусловно, большое внимание будем уделять Санкт-Петербургу как мегаполису с самой широкой транспортной составляющей.

BG: На ваш взгляд, в какой стадии находится экономика Северо-Запада нашей страны? Она развивается, стагнирует, находится в застое? Какие из регионов, на ваш взгляд, являются локомотивами развития экономики?

В. В. А: Северо-Западный регион занимает одно из ведущих мест в стране по уровню экономического развития. Наибольший вклад в формирование ВРП (валовой региональный продукт. — **BG**) вносит Санкт-Петербург (около 40%), за ним идут Ленинградская и Архангельская области. Рост индекса промышленного производства в первом квартале 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 3,3% (в целом по России +1,9%). Лидером является Архангельская область (+14%). Одной из основных у нас является обрабатывающая промышленность. Кстати, Северо-Западный регион в числе первых остановил падение оборота розничной торговли. Таким образом, мож-

но сказать, что в целом в округе складывается достаточно позитивная тенденция для развития экономики.

BG: На ваш взгляд, есть ли будущее у проекта «Единая карта»?

В. В. А: Конечно, есть. И мы это будущее отчетливо видим, поскольку у Сбербанка уже есть успешно реализованный проект в Сосновом Бору. Город, конечно, небольшой по сравнению с Петербургом. Но проект действует и показывает серьезную перспективу в этой отрасли. Мы считаем, что «Единая карта петербуржца» — это правильный и важный шаг в развитии городской инфраструктуры.

BG: Скажите, какие соглашения вам удалось подписать на прошедшем Экономическом форуме?

В. В. А: Это два соглашения с правительством Санкт-Петербурга. Одно из них концессионное, другое — о развитии цифровых услуг, в том числе — проекта «Единая карта петербуржца». Концессионное соглашение предполагает реконструкцию 15 теплостанций, раньше их называли котельными. На данный момент они неэкологичны и неэффективны с точки зрения экономики. Поэтому мы намерены финансировать программу по их переводу с мазута на газовое топливо, которую реализует правительство города. ■

ОБЛИГАЦИИ ЖДУТ СТАБИЛЬНОСТИ

ДОЛЯ ОБЛИГАЦИЙ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЗАИМСТВОВАНИЙ КОМПАНИЙ КРУПНОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В 2017 ГОДУ ДОСТИГЛА 20% ПРОТИВ 10% В 2014 ГОДУ. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО РЫНКУ ЕСТЬ КУДА РАСТИ, НО НЕСТАБИЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ И РИСКИ НОВЫХ САНКЦИЙ ТОРМОЗЯТ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА И, КАК СЛЕДСТВИЕ, ВЫПУСК НОВЫХ ОБЛИГАЦИЙ.

АЛЕНА ШЕРЕМЕТЬЕВА

Рынок корпоративных облигаций в последние пять лет активно развивался, демонстрируя рост в денежном выражении более чем на 25% год к году, говорит Владимир Потапов, глава компании «ВТБ Капитал Инвестиции». По словам Дмитрия Харлампиева, директора по аналитике банка «Открытие», с начала текущего года в целом наблюдалось снижение доходности корпоративных облигаций, однако введение новых американских санкций, которое произошло 6 апреля, привело к заметной распродаже бумаг. С конца апреля рынок пытается восстанавливаться, отмечает эксперт.

«Постепенно продолжается рост объема торгов на локальном долговом рынке. Так, за четыре месяца 2018 года объем вторичных торгов облигациями на Мосбирже вырос к аналогичному периоду прошлого года на 55%, до 4,3 трлн рублей. При этом доля по статье „прочие облигации“ (в нее в основном входят корпоративные облигации) в объеме торгов составила 34% (1,46 трлн рублей), увеличившись за четыре месяца на 60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», — рассказывает господин Харлампиев. — На первичном локальном рынке, по данным Sbonds, с января по май объем размещений корпоративных рублевых облигаций (за исключением однодневных) составил 557 млрд рублей, что на 18% выше, чем в январе — апреле 2017 года».

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, добавляет, что в мае 2018 года состоялось 1447 выпусков корпоративных облигаций в обращении, что на 4% больше, чем в июне 2017 года.

Другую картину видит Алексей Ковалев, аналитик ГК «Финам»: «Индекс корпоративных облигаций IFX-Sbonds (включающий около 30 наиболее ликвидных бумаг), непрерывно подраставший с декабря 2014 года, с 6 апреля 2018 года находится в стагнации. Замер и первичный рынок: по данным Sbonds, за апрель на российском рынке было проведено 18 размещений на общую сумму 92 млрд рублей. Это в несколько раз меньше объема размещений в марте 2018 года (210 млрд) и апреле 2017 года (191 млрд)». Результат апреля, по его наблюдениям, стал минимальным с начала года. От размещения новых выпусков отказался целый ряд корпоративных эмитентов, отмечает господин Ковалев.

Тем не менее, по мнению Михаила Алтынова, директора по инвестициям ИК «Питер Траст», сегодня корпоративные облигации чувствуют себя гораздо лучше, чем рынок акций. «Этот сегмент объемом 11,7 трлн рублей (более 400 эмитентов, 10–20 размещений в месяц) продолжает функционировать, он востребован, а созданная биржевая инфраструктура позволяет эффективно привлекать финансирование», — говорит господин Алтынов.

С ПРИВКУСОМ НЕФТИ Структура корпоративных облигаций на примере апреля 2018 года выглядит следующим образом: 33% приходится на выпуски нефтегазовой отрасли, 21% — на облигации банков, 18% — на финансовые институты и 28% — на выпуски компаний остальных отраслей экономики России, оценивает Алексей Ильин, руководитель департамента по работе с финансовыми институтами юридической группы «Атлант».

По наблюдениям Владимира Потапова, за последние пять лет структура рынка корпоративных облигаций изменилась: на внутреннем рынке стали активнее занимать нефтегазовые компании. «Их доля выросла с 21% в 2013 году до 54% по итогам четырех месяцев 2018 года. При этом остается высокой доля транспортного сектора, энергетики, связи и телекоммуникаций. Соответственно, возросло присутствие на рынке крупных эмитентов, главным образом первоклассных заемщиков, в то время как для третьего эшелона размещения по-прежнему носят единичный характер. В частности, это заметно в секторах строительства и девелопмента», — рассуждает господин Потапов.

Наибольший интерес к покупке корпоративных облигаций проявляют долгосрочные инвесторы. По оценкам Романа Ткачука, старшего аналитика компании «Альпари», наибольшую долю среди них составляют финансовые организации — банки, инвестфонды и пенсионные фонды.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ

Доля облигаций в общем объеме заимствований корпоративных игроков, учитывающих кредиты и облигации, в 2017 году достигла 20% против 10% в 2014 году, подсчитал Владимир Потапов. Корпоративные облигации как инструмент заимствования наиболее востребованы среди компаний крупного и среднего бизнеса. В отличие от банковского кредитования, качественный эмитент может рассчитывать на долгосрочное заимствование средств без необходимости представлять по ним обеспечение. Причем объем привлекаемых средств, по сути, не ограничен.

«Облигации — это более удобный инструмент для управления портфелем заимствований: в случае благоприятного снижения ставок есть возможность досрочного выкупа бумаг с рынка с высокими купонами. Одновременно присутствие на облигационном рынке повышает для эмитента требования регулярного раскрытия информации и настройки канала коммуникации с инвестсообществом, а также получения кредитных рейтингов от международных и российских рейтинговых агентств», — рассказывает господин Потапов.

Дмитрий Харлампиев добавляет, что рыночная ставка в некоторых случаях может быть ниже ставки по кредиту, а срок обращения — длиннее. «Соответственно,

возникает возможность для объективной оценки риска компании-эмитента: удачное размещение облигаций по сравнительно низкой ставке может стать аргументом при переговорах с банком-кредитором на предмет пересмотра условий кредитования», — отмечает господин Харлампиев.

Срок погашения корпоративных облигаций, как правило, составляет от двух до шести лет. Алексей Ковалев обращает внимание на то, что срочность российского рынка корпоративных бондов невелика: например, по биржевым облигациям в среднем она составляет всего два года. «Надо заметить, что неразвитость долгосрочного кредитования является барьером для инвестиционного развития даже на фоне исторически низких процентных ставок. По мнению экспертов рейтингового агентства АКРА, основными причинами такой краткосрочности являются отсутствие понимания о равновесном уровне ставок, цен и курсов, а также отсутствие развитых механизмов страхования и хеджирования рисков. В отсутствие долгосрочного фондирования сложные инвестиции в основной капитал осуществляются за счет собственных средств инвестора, что ограничивает круг потенциально реализуемых проектов и приводит к монополизации рынков», — сетует господин Ковалев.

В ПОГОНЕ ЗА ДОХОДНОСТЬЮ

Инвесторам интересны корпоративные облигации, но доходность по ним в последние несколько лет снижается. Валентин Журба, управляющий активами УК «Ингосстрах-Инвестиции», объясняет эту тенденцию сокращением темпов роста инфляции и снижением ключевой ставки Банком России до уровня 7,25%.

Говоря о доходности корпоративных облигаций, Дмитрий Харлампиев предлагает ранжировать их по эшелонам, а также учитывать срок до погашения. «Для сравнения мы приведем бумаги с дюрацией 2,5 года. Рублевые облигации самого качественного первого эшелона сейчас показывают эффективные доходности 7,25–7,5% годовых. Бумаги второго эшелона дают в среднем около 8% годовых. Для третьего эшелона разброс доходностей весьма высок, в среднем диапазон составляет 9–12%», — отмечает господин Харлампиев.

Даже на фоне падения доходности интерес к коммерческим облигациям активно растет. По мнению Андрея Люшина, заместителя председателя правления Локо-банка, для этого есть несколько причин: существенное снижение ставок в банках по депозитам и отмена НДФЛ на купоны по облигациям, выпущенным после 1 января 2017 года.

Однако Алексей Ковалев напоминает, что, в отличие от банковского депозита по инвестициям, в облигации не предусматривается какой-либо застрахован-

ной государством суммы. «В результате в погоне за доходностью можно выбрать заем от ненадежного эмитента с риском частичной или даже полной потери своих средств. Так, в 2017 году количество дефолтов по корпоративным бондам составило 24 против 16 в 2016 году и 19 в 2015 году», — предупреждает господин Ковалев.

ОПРЕДЕЛЕННАЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

Ключевой вопрос — куда дальше пойдет этот рынок? «С одной стороны, есть мнение, что доходность бумаг достигла своего дна. С другой — факторы поддержки рынка (продолжение снижения ключевой ставки ЦБ, низкая инфляция, обеспечивающая высокие реальные доходности по бумагам, растущий профицит ликвидности в банковской системе) пока остаются в силе. Но в целом надо признать, что потенциал дальнейшего снижения ставок в российском облигационном сегменте близок к своему исчерпанию», — рассуждает Алексей Ковалев.

По словам Михаила Алтынова, за последние несколько лет рынок сбавил темпы роста из-за дефицита качественных заемщиков-эмитентов облигаций, вызванного вялым экономическим ростом в стране. Риски и неопределенность экономического будущего из-за санкций не способствуют долгосрочным планам компаний, которые обычно финансируются за счет выпуска облигаций. «Ситуация также усугубляется периодическими стрессами, вызванными локальными причинами. Так, политика финансовых властей по чистке банковского сектора хорошо встряхнула рынок банковских бондов. Регулярно возникают дефолтные истории в нефинансовом секторе, и если в случае банков ЦБ не допускает жестких сценариев, то здесь возможны крайне неприятные исходы», — рассказывает господин Алтынов. — За последние пару месяцев, например, в состоянии дефолта — неспособности исполнить безусловные обязательства по облигациям — оказались МФК „Домашние деньги“ и компания группы О1 — „О1 Групп Финанс“».

Следует также упомянуть про ряд нормативных ограничений, появившихся в последнее время. Дмитрий Харлампиев обращает внимание на то, что ЦБ в условиях растущего профицита банковской ликвидности с прошлого года поэтапно исключает из ломбардного списка облигации банков и страховых компаний. «Согласно плану регулятора, в ломбардном списке в перспективе должны остаться государственные, муниципальные облигации и, возможно, бумаги отдельных корпоративных эмитентов. Хотя в данном случае стоит помнить о фактическом высоком профиците рублевой ликвидности и минимальном спросе на инструменты рефинансирования регулятора», — уточняет господин Харлампиев. ■

ИЗБАВИТЬСЯ ОТ «ТОКСИНОВ»

ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОСРОЧЕННОЙ БАНКОВСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКАЗЫВАЕТ РОСТ И НА НАЧАЛО ЭТОГО ГОДА ДОСТИГ 2,9 ТРЛН РУБЛЕЙ. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОДАЖИ «ПРОСРОЧКИ» ЗАВИСИТ ОТ НАЛИЧИЯ ОТЛАЖЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПО РАБОТЕ С ТОКСИЧНЫМИ АКТИВАМИ. БЕЗ ЭТОГО БАНКАМ БУДЕТ ПРОЩЕ ПЕРЕДАТЬ ПРОБЛЕМНУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ДРУГИМ УЧАСТНИКАМ РЫНКА, ЧЕМ ТРАТИТЬ РЕСУРСЫ НА ЕЕ ВОЗВРАТ. ЛИДИЯ ГОРБОРУКОВА

Объем просроченной задолженности по состоянию на 1 января 2018 года составил 2,9 трлн рублей, что на 102 млрд рублей выше уровня просроченной задолженности годом ранее. При этом около половины прироста просрочки приходится на рынок межбанковского кредитования, что во многом объясняется дефолтом значительного числа банков в 2017 году, рассказал ведущий аналитик по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Павел Жолобов.

Как отметил аналитик портала banki.ru Александр Кудрявцев, рыночные показатели по уровню просроченных ссуд в портфеле значительно различаются в разных банках в зависимости от выбранной бизнес-модели. «На 1 апреля 2018 года среднее значение составляло 4,6% от общего объема ссуд, при этом среднее значение по данному показателю превышало 10%. У абсолютного большинства банков доля просроченной задолженности находится в диапазоне от 5 до 15%, хотя, конечно, на рынке присутствуют банки как с нулевым, так и со стопроцентным уровнем „просрочки“», — прокомментировал господин Кудрявцев.

ПЕРЕДАЙ ДРУГОМУ Продажа проблемной задолженности (и не только проблемной) является стандартной практикой для банковского сектора РФ. Так, в 2017 году такие конкурсы проводили банки ВТБ (более 30 млрд рублей), ОТП (11,6 млрд), Альфа-банк (11 млрд), «Восточный» (10 млрд), Райффайзенбанк (7,2 млрд), «Хоум Кредит» (6,5 млрд).

Зачастую сделки по реализации проблемной задолженности заключаются со связанными с банком компаниями, отметил Павел Жолобов. Таким образом, кредитные организации расчищают баланс от «токсичных активов», что позволяет снизить давление на капитал. «Передача безнадолжной задолженности от одного банка к другому встречается реже, поскольку действия банка-цессионария (приобретателя требований), как правило, трактуются регулятором как вывод активов. Доказать экономическую целесообразность и чистоту сделки будет сложно», — прокомментировал господин Жолобов.

По оценкам Александра Кудрявцева, на 1 апреля 2017 года общая сумма вложений банков в приобретенные права требования по кредитам составляла более 1,2 трлн рублей (на начало 2017 года — 1,5 трлн рублей). «Многие банки осознанно продают свои портфели, понимая, что они не сильны в работе с возвратом проблемных кредитов. Другие банки, наоборот, знают, что даже в самых трудных ситуациях банк сможет получить прибыль с приобретенного портфеля. При этом стоит отметить тенденцию на увеличение нормы резервирования по приобретаемым правам требования, что делает их не столь привлекательными, поскольку резервы оказывают давление на капитал и нормативы», — говорит Александр Кудрявцев.

Директор департамента розничного и массового бизнеса банка «Александровский» Андрей Барановский говорит, что вопрос продажи проблемной задолженности всегда актуален для банков, но решение о продаже зависит от оценки экономической целесообразности операции. «Эффективность инструмента определяется исходя из сравнения стоимости продажи с затратами на организацию собственной инфраструктуры по возврату проблемной задолженности и, как правило, зависит от объема кредитного портфеля. При наличии крупного и стабильно растущего кредитного портфеля банк выстраивает собственную инфраструктуру по возврату проблемной задолженности. В противном случае эффективнее передать проблемную задолженность другой финансовой организации с отлаженной инфраструктурой. Компания, которая покупает просроченную задолженность, строит свою бизнес-модель именно вокруг данного инструмента, поэтому способна вернуть средства в большем объеме, чем цена приобретения», — поясняет господин Барановский.

По мнению генерального директора БКИ «Эквивалкс» Олега Лагуткина, продажа проблемной задолженности банком позволяет решить для себя сразу несколько вопросов. Во-первых, освободить резервы (по нормам просрочка более 90 дней резервируется на 100%). Во-вторых, вернуть хоть какой-то объем убытков от невоз-



НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ БОРЬБЫ С ПЛОХИМИ ДОЛГАМИ — ПРЕВЕНТИВНЫЕ МЕРЫ, СВЯЗАННЫЕ С УЛУЧШЕНИЕМ ПРОЦЕДУР ПО УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ И ПОВЫШЕНИЕМ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖМЕНТА

вращенного долга. И в-третьих, перестать тратить ресурсы на обслуживание долга. «Этот инструмент в каком-то смысле является „последней инстанцией“, но вполне эффективной. Покупатель зачастую приобретает долги за очень небольшой процент. Да, многие долги не получится вернуть вообще, но будут и те, кто погасит задолженность. И этого будет достаточно, чтобы скомпенсировать траты за невозвратные долги», — уверен господин Лагуткин.

В рамках работы с проблемными активами Центробанк (ЦБ) заявил о создании на основе банка «Траст» плохих долгов, на баланс которого будут переданы проблемные активы санированных банков — «ФК Открытие», Бинбанка и Промсвязьбанка — объемом 1,1 трлн рублей. Как ранее сообщал „Ъ“, банк будет преобразован в фонд прямых инвестиций и проработает в такой форме не менее трех лет. В качестве пассивов фонда выступит кредит от ЦБ, выданный под 0,5% годовых. Центробанк рассчитывает, что часть вложенных средств удастся вернуть — от 40 до 60% балансовой стоимости. «С проблемными активами будут проводиться судебно-претензионная работа, взыскание, реструктуризация, дофинансирование и вывод на рынок, а также повышение стоимости в результате перераспределения прибыльности, рисков, залогов с активами бывших собственников», — сообщил „Ъ“. Впрочем, эксперты отмечали, что планы Центробанка вернуть 40–60% балансовой стоимости малореалистичны.

«По нашим оценкам, создание банка плохих долгов при текущей конъюнктуре рынка не приведет к качественному улучшению ситуации с проблемной задолженностью. Все-таки здесь ключевым параметром будут оставаться общеэкономическая ситуация в стране, платежеспособность заемщиков и возможный рост их реальных доходов», — считает Александр Кудрявцев.

ПРОФИЛАКТИКА НЕ ПОВРЕДИТ Между тем, по мнению экспертов, для эффективной борьбы с проблемной задолженностью важно работать над недопущением ее формирования. «Целесообразно принимать превентивные меры: повышать качество и

процедур по управлению рисками; повышать компетенции риск-менеджеров; стимулировать заемщика к добросовестному обслуживанию долга, за счет требования дополнительного обеспечения и поручительств, кратно превышающих балансовую стоимость кредита; осуществлять периодические проверки фактического местонахождения заемщика и мониторинг его финансового состояния», — считает Павел Жолобов.

Олег Лагуткин также уверен, что в первую очередь важно повышать финансовую грамотность и ответственность населения. Кроме этого, по словам эксперта, борьбе с «просрочкой» будут способствовать автоматизация и перевод в плоскость электронного документооборота работы судов, а также расширение возможности приставов конфисковывать имущество и арестовывать счета. Тем более что в Бюро кредитных историй есть информация обо всех долгах физических лиц, в том числе и о плохих, добавляет он.

По мнению партнера юридической компании «Стороженко и партнеры» Кирилла Ципривуза, ситуацию с просроченной задолженностью может исправить развитие института поручительства физических лиц (генеральных директоров, владельцев компании) по кредитам юридических лиц. «Привлечь участников юридического лица к субсидиарной ответственности при банкротстве не просто. Эта норма пока работает не в полную силу. Именно поэтому я за поручительство. Дело в том, что принудительное судебное взыскание в корпоративном кредитовании происходит через арбитражные суды, которые, при относительно приемлемых сроках рассмотрения дел, никогда не удовлетворяют обеспечительные меры взыскателя (за исключением случаев встречного обеспечения — например депозита). При наличии же поручительства физического лица мы вправе обратиться в суд общей юрисдикции. Практика показывает, что обеспечительные меры очень даже удовлетворяются. А это значит, что банк может успеть сохранить активы должника, за счет которых можно получить удовлетворение требований», — привел пример господин Ципривуз. ■

САНАЦИЯ ДЛЯ ИЗБРАННЫХ СИТУАЦИЯ С РОСГОССТРАХОМ

ЗАСТАВИЛА БАНК РОССИИ РАЗРАБОТАТЬ МЕХАНИЗМ САНАЦИИ ЗНАЧИМЫХ КОМПАНИЙ ПО АНАЛОГИИ С БАНКОВСКОЙ СФЕРОЙ. ПО ЗАВЕРШЕНИИ ПРОЦЕДУРЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ СТРАХОВЩИКИ БУДУТ ПРОДАВАТЬСЯ РЫНОЧНЫМ ИНВЕСТОРАМ. ОДНАКО ИНТЕРЕС К ТАКИМ АКТИВАМ НЕ БУДЕТ ВЫСОКИМ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ЗАТО ПРИСУТСТВИЕ ГОСУДАРСТВА НА РЫНКЕ ЗАМЕТНО ВЫРАСТЕТ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Закон о санации страховщиков был принят в апреле. В Госдуму он поступил в ноябре 2017 года от комитета по финансам Анатолия Аксакова и первое чтение прошел уже в начале декабря. Проект был реализован в достаточно короткие сроки. Новеллы в закон о банкротстве во многом продиктованы текущей ситуацией. «Банк России, получив финансовую проблему с крупнейшей розничной страховой компанией, в полной мере понимает проблемную ситуацию на страховом рынке и у него не остается других выходов, кроме как принять меры по санации страховщиков, в том числе чтобы не допустить коллапса страхового рынка в целом», — отмечает Владимир Тарасов, вице-президент группы «Ренессанс-страхование».

Санация страховщиков будет проводиться по принципу, реализованному на банковском рынке. Регулятор становится собственником проблемной компании (консолидируя не менее 75% акций), вводит в нее временную администрацию и докапитализирует страховщика. Финансовую помощь будет оказывать Фонд консолидации страхового сектора, который ЦБ создает по аналогии с Фондом консолидации банковского сектора (ФКБС) за счет собственных средств. Фонд сможет предоставлять страховым компаниям субординированные займы, продавать приобретенные в страховщиках доли, а также приобретать или отчуждать имущество санируемых компаний. При отрицательном значении собственных средств капитал страховщика будет приравниваться к одному рублю, а его субординированные обязательства будут прекращаться.

Законопроект существенно расширяет полномочия Центробанка в отношении проблемных страховщиков. У регулятора появляется возможность быстро вмешиваться в работу компании и принимать меры, препятствующие выводу активов. Он сможет запрещать проведение отдельных сделок в случае нарушения требований к финансовой устойчивости, предоставления недостоверной информации либо совершения действий, создающих угрозу правам и законным интересам клиентов. Если предписания об ограничении или запрете сделок не исполнены, ЦБ сможет отзываться у такого страховщика лицензию. Санируемая компания либо временная администрация могут по суду взыскать убытки, то есть расходы на санацию с прежних акционеров санируемого страховщика. Прежние собственники, владевшие более чем 1% акций или долей в капитале санируемой компании за три месяца до объявления о ее санации, не смогут покупать ее акции после завершения процедуры оздоровления.

Требования же граждан, желающих расторгнуть отношения с санируемой компанией (о возврате части страховой премии, выкупной суммы или инвестдохода), согласно закону, будут отложены до конца санации — за это им полагаются начисление процентов в размере двух третей ключевой ставки ЦБ (в рублях) или LIBOR (в валюте).

«Механизм санации страховщиков в целом будет аналогичен механизму санации банков. При этом управляющая компания будет одна — и для банков, и для страховых компаний, а фонды санации будут разные. Фактически появляется превентивный институт, использование которого позволит обеспечить непрерывность деятельности санируемой страховой организации, включая процесс осуществления страховых выплат, и, что принципиально важно, гарантировать защиту интересов потребителей страховых услуг», — приводит пресс-служба ЦБ слова зампреда Банка России Владимира Чистюхина.

Как отмечает директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Алексей Бредихин, раньше кредиторы обанкротившихся компаний практически ничего не получали, так как компании теряли все более или менее ценные активы. Преимущество нового механизма заключается в том, что регулятор может вмешиваться на ранних этапах и предотвращать утрату активов. Таким образом, принятие нового механизма позитивно для клиентов и кредиторов. В то же время нововведение будет иметь негативные последствия для акционеров, так как большие полномочия регулятора означают для них большие риски потери контроля над компанией, добавляет господин Бредихин. Это может привести к увеличению стоимости капитала и снижению инвестиционной активности в секторе.

НА МЕЛКИХ НЕ ХВАТИТ ДЕНЕГ Регулятор неоднократно отмечал, что под оздоровление попадут только системно значимые в масштабах страны или какого-то конкретного региона компании. При этом каких-либо критериев для применения тех или иных мер санации в зависимости от размера или статуса страховой компании в законе не прописано. Логично, что Банк России для сохранения стабильности страхового рынка будет вынужден применять предупредительные меры к системно значимым страховщикам, отмечает Владимир Тарасов. Но будут ли эти критерии формализованы или нет, зависит только от Банка России, добавляет он.

В финансовом секторе регулятор принимает решение о санации кредитного учреждения исходя из большого числа параметров, таких как собственный ка-

питал, объемы активов, величина клиентской базы, уровень дебиторской и кредиторской задолженности, объем «плохих» долгов. Вероятно, для страховщиков будут выработаны некие аналогичные критерии, которые позволят Банку России фильтровать тех, кого подключать к спасению посредством фонда консолидации, а кого нет, полагает аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев. «Санирование мелких игроков для регулятора дело хлопотное, затратное и не слишком выгодное. Системно значимых спасать надо — это понятно. Так как их банкротство может привести к дестабилизации всего страхового сектора, да и к возникновению социального напряжения в обществе. На мелких, скорее всего, не хватит ни времени, ни сил, ни денег», — говорит он.

ИНВЕТОР ЕЩЕ ПОДУМАЕТ По завершении процедуры оздоровления ЦБ рассчитывает продавать компании рыночным инвесторам. Однако интерес к таким финансовым активам вряд ли будет высоким, считают эксперты. Возвращаясь к тому же банковскому сектору, пока никто из санируемых через ФКБС кредитных учреждений не вызвал фактического интереса у потенциальных покупателей. Правда, этот механизм действует только около года и делать какие-то выводы пока рано.

По словам господина Корнева, любой из санируемых сейчас через ФКБС банков представляет из себя дорогой и проблемный актив, требующий существенных финансовых и трудовых вложений на ребрендинг и включение в свою сеть, создание нового программного обеспечения, регламентов работы подразделений и прочей документации. До настоящего момента не до конца ясно, как и кому Банк России будет продавать прошедшие оздоровление крупные банки, добавляет эксперт. Что же касается страховых компаний, то портфель заключенных договоров страхования, клиентская база, филиальная сеть, отлаженные связи с контрагентами и наработки в части технологий будут представлять интерес, считает господин Корнев.

«Интерес у инвесторов может быть, так как после санации на баланс компании не должно оставаться проблемных активов. Это существенно сокращает риски приобретения», — отмечает Алексей Бредихин. В целом инвестиционную активность в страховом секторе он оценивает как сравнительно невысокую: сделки в основном происходят внутри страхового сектора, прихода нового капитала на рынок практически нет. «Накачивание активами финансово нестабильной страховой компании — это только половина дела. Если в дальнейшем не будет созда-

на работающая бизнес-модель, которая начнет приносить прибыль, докапитализация ничем не поможет», — добавляет господин Тарасов.

БЫСТРАЯ КОНСОЛИДАЦИЯ В последние годы страховой рынок быстро консолидируется, доля крупнейших компаний растет, а небольшие страховщики уходят. В 2017 году число участников рынка сократилось еще на 15,1%. На начало 2018 года в стране работало 225 страховых компаний. И хотя в годовом отчете ЦБ отмечается, что «динамика сокращения количества субъектов страхового дела замедлилась, что свидетельствует о постепенной стабилизации рынка, готовности и заинтересованности оставшихся участников в осуществлении деятельности в соответствии с требованиями законодательства», статистика говорит сама за себя: на начало 2016 года на рынке было более 340 компаний, на начало 2015 года — более 420.

По опыту банковского сектора можно сказать, что запуск механизма санации приведет к усилению процессов консолидации и постепенному «огосударствлению» страхового сектора, как это уже случилось с кредитными учреждениями, считает господин Корнев. Новые возможности санации не связаны с консолидацией рынка, а скорее являются последствиями неустойчивой финансовой ситуации, сложившейся в отрасли за последние несколько лет, говорит господин Тарасов. Выживают только те страховые компании, которые умеют управлять своими страховыми портфелями и текущими расходами, а санация — это скорее последствие такого естественного отбора.

В Санкт-Петербурге на 1 января 2018 года на долю десяти крупнейших страховщиков приходилось 67,95% премий (57,5 млрд рублей) против 69,6% (55,4 млрд) годом ранее. Снижение топ-10 на 2%, скорее всего, связано с непростым учетом договоров по территориальному признаку, считает Владимира Храбрых, директор филиала компании «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге (у страховщиков разный подход к учету: кто-то относит договоры к филиалу по территории страхования или месту заключения договора, а кто-то — по центру принятия решений). В целом же на страховом рынке, как и на банковском, консолидация продолжится, уверен он.

По мнению Ольги Захарченко, руководителя Северо-Западного дивизиона группы «Ренессанс-страхование», доля топ-10 по Петербургу может вырасти уже в этом году. Причем рост участников, входящих в топ-10, с динамикой большей, чем средний рост рынка, будет возможен только за счет внедрения новых технологичных или консолидаций. ■

КОНТРОЛЬНЫЙ ВЫСТРЕЛ

РЫНОК МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (МФО) ГОТОВИТСЯ К ОЧЕРЕДНОМУ УЖЕСТОЧЕНИЮ РЕГУЛИРОВАНИЯ. В НОВЫХ УСЛОВИЯХ КОМПАНИЯМ ПРИДЕТСЯ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬСЯ ОТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЗАЙМОВ «ДО ЗАРПЛАТЫ» НА БОЛЕЕ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ЗАЙМЫ. ОДНАКО ГЛАВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ СЕКТОРА ОСТАЮТСЯ НЕЛЕГАЛЬНЫЕ КРЕДИТОРЫ, ПОРТФЕЛЬ КОТОРЫХ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К 100 МЛРД РУБЛЕЙ.

ВЕРНИКА МАСЛОВА

В первом квартале 2018 года рынок микрофинансирования в России развивался умеренными темпами: количество займов увеличилось только на 16% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года и составило почти 6,5 млн займов, подсчитали эксперты компании «Домашние деньги» и БКИ «Эквифакс». Для сравнения: в первом квартале 2017 года прирост составлял 30%, а в том же периоде 2016 года — 53%. Ожидается, что к концу 2018 года будет выдано 27 млн ссуд, что примерно на 15% больше, чем в 2017 году.

Динамика выданных в Санкт-Петербурге не сильно отличается от общероссийской. На рынке города доминируют крупные федеральные игроки, а драйвером роста выступают банковские МФО, работающие в сегменте POS-микрозаймов, отмечает младший директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Иван Уклеин.

По данным компании «Домашние деньги», средняя сумма займа в целом по России сегодня составляет около 10 тыс. рублей (после падения на протяжении последних двух лет она снова показывает рост). Около 59% займов оформляется на неотложные нужды, 6% — на покупку бытовой техники, 4% — на оплату лечения, 5% — на обучение детей, 15% — на ремонт, 4% — на семейные события. Как рассказали в компании «Центр займов», чаще всего за кредитами обращаются молодые люди от 18 до 40 лет. Доля таких потребителей составляет 55,4%. Они предпочитают не беспокоить своих родных и близких просьбами одолжить до зарплаты и берут в МФО небольшие суммы — до 15 тыс. рублей. Микрозаймы считает нужной услугой почти 50% населения, при этом лишь 15% опрошенных знает, куда следует обращаться за этой услугой, показал недавний опрос Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Большинство уверено, что микрозаймы выдают частные лица, а отнюдь не МФО.

В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ Рынок микрофинансирования уже не растет такими быстрыми темпами, как в предыдущие годы, поскольку Центробанк все больше закручивает гайки, стараясь убрать недобросовестные организации. В феврале 2018 года ЦБ сообщил о программе по дальнейшему ужесточению регулирования. Он собирается поэтапно понижать максимальный размер суммы долга — с текущего трехкратного значения до уровня 1,5 (к 2020 году). Еще одним шагом будет снижение процентной ставки по краткосрочным микрозаймам с 2 до 1% в день (к 1 июля 2019 года). Наконец, планируется ввести запрет на пролонгацию и увеличение суммы займа.

Новации в регулировании прежде всего ударят по займам до зарплаты (pay-day



ДРАЙВЕРАМИ РЫНКА МФО, КАК И ПРЕЖДЕ, ОСТАЮТСЯ СЕГМЕНТЫ, СВЯЗАННЫЕ С ВЫДАЧЕЙ МИКРОЗАЙМОВ ФИЗИЦАМ

loans, PDL). В связи с этим ЦБ собирается создать специальный финансовый продукт — заем на сумму до 10 тыс. рублей максимум на срок не более 15 дней с максимальным платежом 3 тыс. рублей. Но он может быть применим только к очень узкому кругу заемщиков, и дефолтность по таким займам не превышает 5%. Недавно ЦБ сообщил, что вводит новый порядок формирования резервов на возможные потери по займам МФО, в соответствии с которым компании должны будут начислять резервы по всем займам, выданным и приобретенным организациями.

В результате этих мер компании, которые работают в сегментах необеспеченных займов, в том числе PDL, будут вынуждены перестроить свои бизнес-модели или перейти в другие сегменты рынка. При максимальном уровне ограничений на рынке МФО останется только два сегмента: POS-кредитование и потребительские займы до года, считает главный исполнительный директор ООО «Домашние деньги» Андрей Бахвалов. А после введения 2,5-кратного коэффициента и ставки 1,5% в день с рынка уйдут все «серые» и неэффективные игроки. При этом офлайн-компании, выдающие займы до зарплаты до 30 тыс. рублей на срок до месяца, продолжат свою деятельность при некотором снижении маржинальности. Так что установление коэффициента 2,5 будет наиболее комфортным для рынка, считает господин Бахвалов.

С введением двукратного коэффициента и ставки на уровне 1% в день исчезнут МФО, выдающие короткие займы «на месте», а из онлайн-игроков выживут только самые передовые и высокотехно-

логичные, прогнозирует эксперт. Они будут работать в условиях еще более низкой маржинальности. В рамках последнего этапа (установление коэффициента 1,5 со ставкой 1% в день) с рынка уйдут все компании, выдающие займы до зарплаты, то есть примерно 1 тыс. МФО.

Дальнейшая динамика рынка зависит от сроков внедрения новых ограничений для микрозаймов «до зарплаты», которые приведут к уходу уязвимых игроков в другие сегменты либо в нелегальный сектор, отмечает в агентстве «Эксперт РА». В связи с этим микрофинансовый рынок в 2018 году может вырасти на 20–40%. Драйверами роста по-прежнему будут выступать сегменты, связанные с выдачей микрозаймов физическим лицам. При этом в зависимости от степени вводимых законодательных ограничений для сегмента займов «до зарплаты» значительное количество игроков может переориентироваться на предоставление более долгосрочных потребительских займов (installment loans) или уйти. Вне зависимости от указанных сценариев на рынке наибольшую активность будут проявлять МФО, ведущие свою деятельность в сегментах POS и онлайн.

НЕЛЕГАЛЬНЫХ БОЛЬШЕ Все эти меры действительно наводят порядок на рынке, но они касаются работы легальных компаний, тогда как более серьезную угрозу представляет нелегальный рынок. Все профессиональные МФО обязаны состоять в реестре Центробанка, регулярно отчитываться и соответствовать всему перечню предъявляемых к ним требований. На середину мая в реестре значилось

2198 организаций. Только за месяц реестр уменьшился на 16 компаний: из него были исключено 42 МФО, зато появилось 26 новых участников. Также в реестре значится 64 микрофинансовые компании (МФК), обладающие расширенными полномочиями.

Количество нелегальных микрокредиторов более чем втрое превышает число зарегистрированных и работающих в соответствии с законодательством МФО. По итогам 2017 года число нелегальных микрокредиторов достигло почти 6,6 тыс., а совокупный объем их портфеля приближается к 100 млрд рублей, говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев. Он не так уж значительно уступает по объему легального портфеля. По данным Центробанка, по итогам 2017 года портфель займов МФО, состоящих в реестре, вырос на 28% и достиг 112,8 млрд рублей. Таким образом, неподконтрольным является практически каждый второй рубль. Это серьезная конкуренция легальной сфере.

Рынок характеризует большое количество «серых» игроков, согласен Антон Зиновьев, основатель компании CarMoney, которая развивает онлайн-сервис кредитования под залог авто. «В частности, мы говорим об автоломбардах, которые в рекламе заявляют, что их финансовый продукт — «Заем под залог автомобиля», то есть, по сути, рекламируют аналогичные нашим услуги, когда автомобиль остается у клиента. Однако по приезду в офис клиентам сообщают, что машину придется оставить. Кроме того, некоторые компании предлагают такие условия, что итог в большинстве случаев — потеря автомобиля», — рассказывает Антон Зиновьев.

Нельзя сказать, что регулятор и правоохранительные органы совсем не занимаются подобными нарушителями. За первый квартал 2018 года Банк России выявил 64 лжебанка и пресек работу 1300 «черных кредиторов». Это число сопоставимо с числом закрытых за весь прошлый год нелегальных МФО: за 2017 года ЦБ обнаружил 1344 такие организации. Такая динамика связана с более эффективной и системной работой по противодействию нелегальной деятельности, заявляют в самом Центробанке.

Однако на месте закрытых МФО появляются новые. Учитывая масштабы проблемы, необходимо ужесточать меры по наведению порядка на рынке и подключать к решению проблемы правоохранительные органы, отмечают эксперты.

«Засилье „черных“ кредиторов представляет опасность не только для заемщиков, чья правовая защищенность в этом случае равна нулю, но и для финансовой системы государства в целом. Если не принять действенных мер по регулированию рынка МФО, включая нелегалов, ситуация будет только ухудшаться», — уверен господин Коренев. ■

ПОДПИШИТЕСЬ НА ОСЕНЬ ЛЕТОМ

**20 ИЮНЯ
ЗАКАНЧИВАЕТСЯ
ПОДПИСКА
НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ»
НА ВТОРОЕ ПОЛУГОДИЕ
2018 ГОДА**

**Ищите нас в официальном
каталоге Почты России
«Подписные издания»**

ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ

**Коммерсантъ
(понедельник-пятница)
П5554 - на полугодие
П5547 - на любой срок**

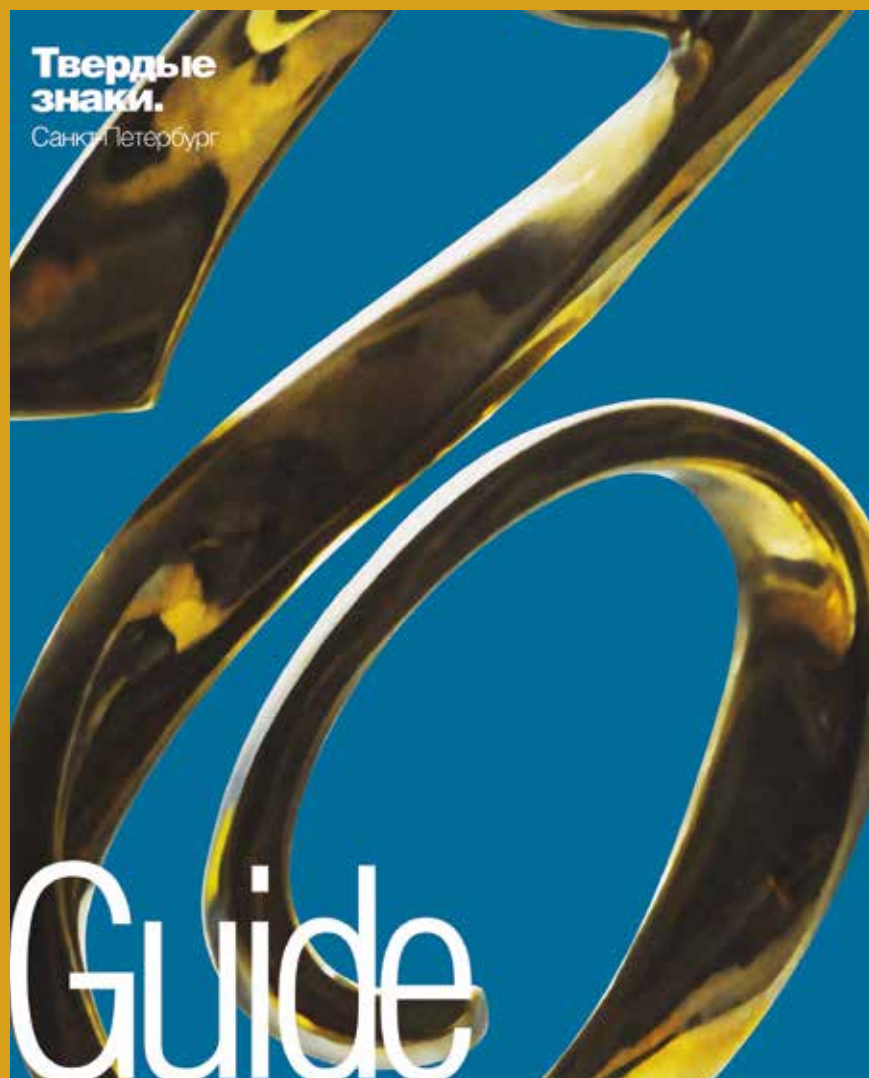
**Коммерсантъ
(суббота)
П4672 - на любой срок**

**Вы также можете обратиться
в агентства альтернативной
подписки:**

- **ООО «СЗА „Прессинформ“»**
(тел. 337-16-26),
- **ООО «Урал-Пресс СПб»**
(тел.: 378-66-44, 677-32-07)

ИЮНЬ 2018 ГОДА

ЕЖЕГОДНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ ПРЕМИИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ»



**ВЫХОД ПРИЛОЖЕНИЯ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» —
27 ИЮНЯ 2018 ГОДА
ФОРМАТ — А3
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЬ»**

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ

(812) 325 8596, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

ПАРТНЕРСТВО МЕРОПРИЯТИЯ

(812) 324 6949, доб. 220, e-mail: pavshukov@spb.kommersant.ru