

Экономика региона

Мегарегулирование микрокредитов

Регуляторные воздействия Банка России на рынок микрофинансовых организаций в этом году совпали с пандемическим кризисом. Несмотря на готовность МФО выполнить требования регулятора, эксперты не исключают сокращения участников рынка и видят растущие риски микрокредитования.

— регулятор —

Привычная аббревиатура МФО включает статусы разных организаций — микрофинансовых (МФК) и микрокредитных компаний (МКК). Критерием разделения стал собственный капитал организаций — МФК должны были иметь его в размере не менее 70 млн руб. «В целом ключевое отличие между МФК и МКК с точки зрения бизнеса кроется в фондировании, то есть это возможность и невозможность соответственно привлекать инвестиции физлиц», — говорит директор саморегулируемой организации Союз микрофинансовых организаций «Микрофинансирование и развитие» (СРО «МиР») Елена Стратьева. По ее словам, есть также отличия по максимальному размеру займа физическим лицам: у МФК — до 1 млн руб., МКК — до 500 тыс. руб. Но, так как речь идет о микрозаймах, эта верхняя граница с точки зрения бизнес-моделей, скорее, формальность: средняя сумма займа физлицу и у МКК, и у МФК колеблется в районе 7–10 тыс. и 14–18 тыс. руб. в зависимости от типа продукта (заям «до зарплаты», потребительский заем, POS).

Есть отличия и в надзоре за МФО различных статусов: если сейчас МФК находятся под прямым надзором регулятора, то МКК — под надзором СРО. «МФО всего в объеме 33 единиц в реестре Банка России, остальные 1,5 тысячи МФО — это МКК», — приводит данные Елена Стратьева. По ее информации, МКК значительно отличаются друг от друга величиной капитала: так, в Сибири есть МКК с капиталом больше, чем у МФК.

Регуляторные функции на рынке МФО, вне зависимости от уровня надзора, исполняет отечественный мегарегулятор — Банк России. Именно он планомерно модернизирует микрофинансовый сектор в течение нескольких последних лет путем ограничения параметров займов и усиления требований к кредиторам. «Первые два этапа реализации плана уже позади», — говорит начальник управления надзора за рынком микрофинансирования Сибирского ГУ Банка России Нина Горбуль, называя идущий процесс «социализацией рынка микрофинансовых организаций». Уже ограничен предельный размер начисляемых процентов, ужесточены требования к процедурам взыскания, а также введен запрет на судебную защиту нелегальных кредиторов. С осени прошлого года непрофессиональным кредиторам запрещено ипотечное кредитование, также МФО запрещено выдавать займы под залог жилой недвижимости.

С 1 июля 2020 года стартовал следующий этап для МКК, который включает пятилетний цикл повышения минимального размера собственных средств с уровня 1 млн руб. Начиная с этой даты и вплоть до 2024 года установленный показатель капитала будет увеличиваться еще на 1 млн руб. По мнению Нины Горбуль, введение минимального порогового значения размера собственных средств МФО, как и другие меры, вступившие в силу с 1 июля 2020 года, направлены на повышение доверия потребителей к услугам МФО. «Это условие поможет не только развитию рынка МФО, но и станет серьезным препятствием на пути мошенников, позволит очистить рынок от слабых и недобросовестных игроков», — счита-



ет начальник управления надзора за рынком микрофинансирования Сибирского ГУ Банка России.

Рынок смирился

Сами игроки уже поняли и приняли правила мегарегулятора. Поэтому Елена Стратьева не ожидает большого снижения количества участников рынка и значимых последствий для потребителей их услуг. «Не готовы к изменениям по состоянию на 1 июля были небольшие региональные МКК, которых по России достаточно много, но их совокупный портфель невелик», — говорит директор СРО «МиР». По ее информации, в Сибирском федеральном округе основные игроки достаточно крупные, и они уже имеют капитал значительно выше требуемого. Поэтому значительного оттока компаний и снижения уровня доступности финансовых услуг в регионе ждать не стоит.

«Небольшие компании, для которых регуляторные изменения могли бы иметь какое-то влияние на бизнес-процессы или состояние компании, уже ушли с рынка или их купили более крупные игроки», — считает сооснователь и директор ООО МКК «Ваш инвестор» Борис Комендантов. При этом он допускает, что количество игроков на рынке микрофинансирования будет сокращаться, но ввиду осложнившейся экономической ситуации в целом в стране, несомненно, отражающейся на сегменте микрокредитования.

Господин Комендантов на примере своей компании отмечает снижение спроса на займы под залог на 60–70%. «Мы не стали сокращать штат и фонд оплаты труда, а сделали ставку на сохранение высококвалифицированных кадров», — говорит руководи-

тель микрокредитной компании. Однако, по его оценкам, в целом на рынке известно об увольнении сотрудников, а большинство игроков снизили уровень заработной платы персонала на 20–30%.

Ожидает снижение количества и качества МФО и глава департамента исследований и разработок компании «Лайм-займ» Владислав Кончаков. Он выделяет три основных причины такой тенденции: во-первых, преимущество остается за крупными игроками рынка, так как они намного эффективнее благодаря технологической базе; во-вторых, регулирование рынка ужесточается — идет ценовая конкуренция, и уже нет «синих океанов»; в-третьих, финансовое состояние населения ухудшается.

«Несмотря на расхожее мнение, микрофинансовым организациям не выгодно падающая экономика. Большая часть займов наших клиентов идет на расширение потребления и на бизнес-цели. И то, и другое сейчас показывает негативный тренд», — констатирует господин Кончаков. При этом он убежден: без качественно новой идеи продукта сложно занять значимую долю рынка.

МКК «Арифметика» (входит в группу компаний «Обувь России») падения не прогнозирует. Более того, в 2020 году ожидается положительную динамику, об этом сообщает руководитель группы разработки и внедрения розничных проектов ГК «Обувь России» Ольга Семенова.

Замедление роста — тоже рост

Деятельность Банка России на рынке микрофинансирования, направленная на процесс оздоровления банковской системы привела к консолидации финансовых компаний.

«На рынке останутся более сильные игроки, а слабые продолжат уход с рынка либо через продажу портфелей другим компаниям, либо через сдачу лицензии. То есть динамика, наблюдаемая с 2019 года, сохранится», — говорит Борис Комендантов.

А Нина Горбуль считает, что тенденция к снижению количества игроков на рынке действует на протяжении нескольких лет. «Принятые меры будут способствовать сохранению этой тенденции», — уверена начальник управления надзора за рынком микрофинансирования Сибирского ГУ Банка России. По ее информации, за 2019 год количество организаций на рынке Сибири сократилось на 7,4% (–16,4% в 2018 году), а всего по рынку РФ — на 11,4% (–11,8% в 2018 году). Большая часть компаний покидает реестр МФО добровольно, не выдержав конкуренции с более сильными участниками рынка.

Тем не менее, статистика Сибирского ГУ Банка России, которая формируется по месту регистрации компаний, а не заемщиков, фиксирует рост объемных показателей микрофинансирования. За 2019 год количество договоров микрозайма, заключенных компаниями, зарегистрированными в Сибири, с жителями России увеличилось на 41,4% (МФК +24,3%, МКК +50,3%), объем предоставленных микрозаймов вырос на 54,6% (МФК +32,9%, МКК +64,1%), а портфель МФО по основному долгу к концу 2019 года вырос на 53,3% (МФК +42,2%, МКК +57,6%).

В первом квартале 2020 года темпы прироста замедлились за счет сокращения объемов бизнеса МФК, но общий тренд на увеличение сохранился: количество заключенных за период договоров увеличилось на 20,1% (МФК –12,6%, МКК +38,4%), объем

Большая часть компаний покидает реестр МФО добровольно, не выдержав конкуренции с более сильными участниками рынка

предоставленных микрозаймов совокупно вырос на 33,6% (МФК –18,2%, МКК +60,3%), портфель вырос еще на 48% (МФК +16,1%, МКК +61,8%).

Схожие тенденции демонстрирует и выборка по компаниям — членам СРО «МиР». Елена Стратьева сообщает о росте финансовых показателей 77 сибирских участников саморегулируемой организации — большинства из зарегистрированных в СФО в целом. Их совокупный портфель, согласно отчетности, на конец первого квартала 2020 года составлял 19,4 млрд руб. (+17,4% в сравнении с показателем на конец декабря 2019 года). А количество действующих договоров на конец марта 2020 года составляло 2,2 млн единиц (+16,6% в сравнении с показателем на конец декабря 2019 года).

«В марте-апреле мы фиксировали рост спроса на микрозаймы, в том числе в СФО. Однако компании в ответ стали ужесточать скрининг, чтобы не допустить излишней кредитованности. При этом уровень одобренных снизился гораздо более значительно, чем вырос спрос. К июню в среднем по компаниям СФО он был ниже на 10–15 п.п. мартовских значений», — предоставляет оперативную информацию директор СРО «МиР». По ее сведениям, в связи с пандемией COVID-19 был продлен срок сбора отчетности — как СРО, так и регулятором — поэтому данные за апрель-июнь еще находятся в обработке. Но какими бы они ни были, рынок микрофинансирования в ближайшее время будет вынужден искусно лавировать между спросом и рисками.

Игорь Степанов

Аренда помещения без спроса

— конъюнктура —

Не всегда онлайн

Переход на дистанционные формы работы стал для многих бизнесменов возможностью выстоять во время пандемии. Если большинство крупных ритейлеров уже имело свои интернет-магазины и продолжило развивать способы выдачи и доставки товаров, то многим объектам МСП пришлось переходить в онлайн экстренно и в короткие сроки. Отслеживая эту тенденцию, эксперты прогнозировали, что и после снятия карантинных мер многие предпочтут остаться в онлайн, совершенствуя эти бизнес-процессы и полностью отказавшись от офлайн-режима. Но сегодня, несмотря на переход бизнеса к дистанционному режиму работы, интерес к коммерческой аренде по-прежнему присутствует.

«Более того, текущий спрос находится на уровне прошлого года. Одна-

ко в отличие от 2019 года, когда осенью с началом делового сезона наблюдался традиционный прирост спроса, в 2020 году фактор сезонности будет не столь выражен. То есть показатели этого года будут все же ниже прошлогодних в среднесрочной перспективе — этой осенью», — прокомментировала Виктория Кириохина.

Эксперт digital-консалтинговой компании АИС Антон Герасимов отмечает, как сильно выросли и улучшились сервисы доставки продуктов и товаров: «В Сибири все еще сильны местные сети доставки, например ресторанные, которые работают самостоятельно. Однако сервисы доставки как новый канал продаж стал для многих местных сетей буквально вторым дыханием. Так, в Красноярском крае начал работать «Сбермаркет», причем не с федеральными сетями («Метро», «Лента»), а именно с местными — с «Командором», например».

«Безусловно, доля сегмента онлайн-ритейла увеличится, но заменить традиционную розницу он в обозримом будущем не сможет: по данным ряда исследований, покупки в онлайн-обеспечивают лишь не более 5% потребительского спроса в РФ, тогда как отрасль ТРЦ — 25%», — считает Марина Дриц. По ее мнению, за период самоизоляции у потребителей накопились потребности в общении, выборе товаров не с виртуальных витрин, а с настоящих, в тактильных ощущениях. Это и будет являться основополагающим фактором восстановления офлайн-спроса на первом этапе.

В пресс-службе Ingka centres подтверждают, что рынок онлайн-торговли сильно вырос за последние несколько месяцев, но указывают, что спрос на офлайн-покупки не исчез. «Для многих ритейлеров онлайн и офлайн — не разные каналы продаж, а возможность за счет их

синергии предложить покупателям сервис более высокого качества», — пояснили в пресс-службе.

Константин Гнездилов считает, что массового ухода в онлайн со стороны арендаторов нет, так как переход торговли на этот формат требует значительных вложений и перестройку бизнес-процессов, в первую очередь связанную с логистикой, на что есть ресурсы только у крупных сетевых ритейлеров. «Частники попросту уходят с рынка или перебираются в объекты с более подходящими ставками», — поясняет он.

Нельзя ожидать

Основными тенденциями на рынке коммерческой недвижимости эксперты называют снижение активности и уровня ставок, увеличение доли вакантных площадей, поиск новых форматов работы и закрытие ряда объектов.

К. э. н., доцент кафедры коммерции и торгового дела университета «Синергия» Алина Храмова предполагает, что поток посетителей торговых центров после открытия быстро восстановится, так как многие откладывали совершение покупок. Впрочем, учитывая падение реальных доходов населения, вряд ли выручка торговых центров восстановится так же быстро, а общий спад спроса на коммерческую недвижимость продлится весь 2020 год, считает она.

«Мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе трафик ТРЦ вернется к докризисным значениям, ведь именно торговые центры, особенно суперрегионального формата, это не просто объект торговли, но и место встреч, и социальная платформа, на базе которой реализуются образовательные, развлекательные проекты», — прогнозирует Мария Дриц.

В ближайшие шесть месяцев мы увидим нисходящий тренд стоимости аренды, многие компании будут менять офисные помещения на большие или помещения с более удобным расположением. «Продолжается процесс эволюции, где более приспособленный, клиентоориентированный и готовый к изменениям бизнес выживает, а устаревший — освобождает площади», — рассуждает Антон Герасимов.

«Очевидно, что в этом году торговая недвижимость не выйдет на докризисные показатели. Но частично падение компенсируется в традиционном хлебное время для ритейла — перед новогодними праздниками. Думаю, к этому времени полностью откроются все торговые центры, которым удалось пережить длительный локдаун», — считает Павел Люлин.

Маргарита Решетинская