



финансы

<http://perm.kommersant.ru>

Четверг 31 марта 2011 №55 (№4566 с момента возобновления издания)

Несмотря на кажущееся многообразие платежных терминалов, пермский рынок поделен всего между тремя крупными операторами, два из которых — федеральные игроки. Причем все они уже давно прошли период экстенсивного развития, когда борьба за клиента шла за счет установки новых терминалов. Теперь потребителя надо привлекать расширением ассортимента услуг, и скоро через терминал можно будет расплатиться почти за все. При этом нешуточную конкуренцию традиционным игрокам начали составлять банки, которые также взяли за это направление.

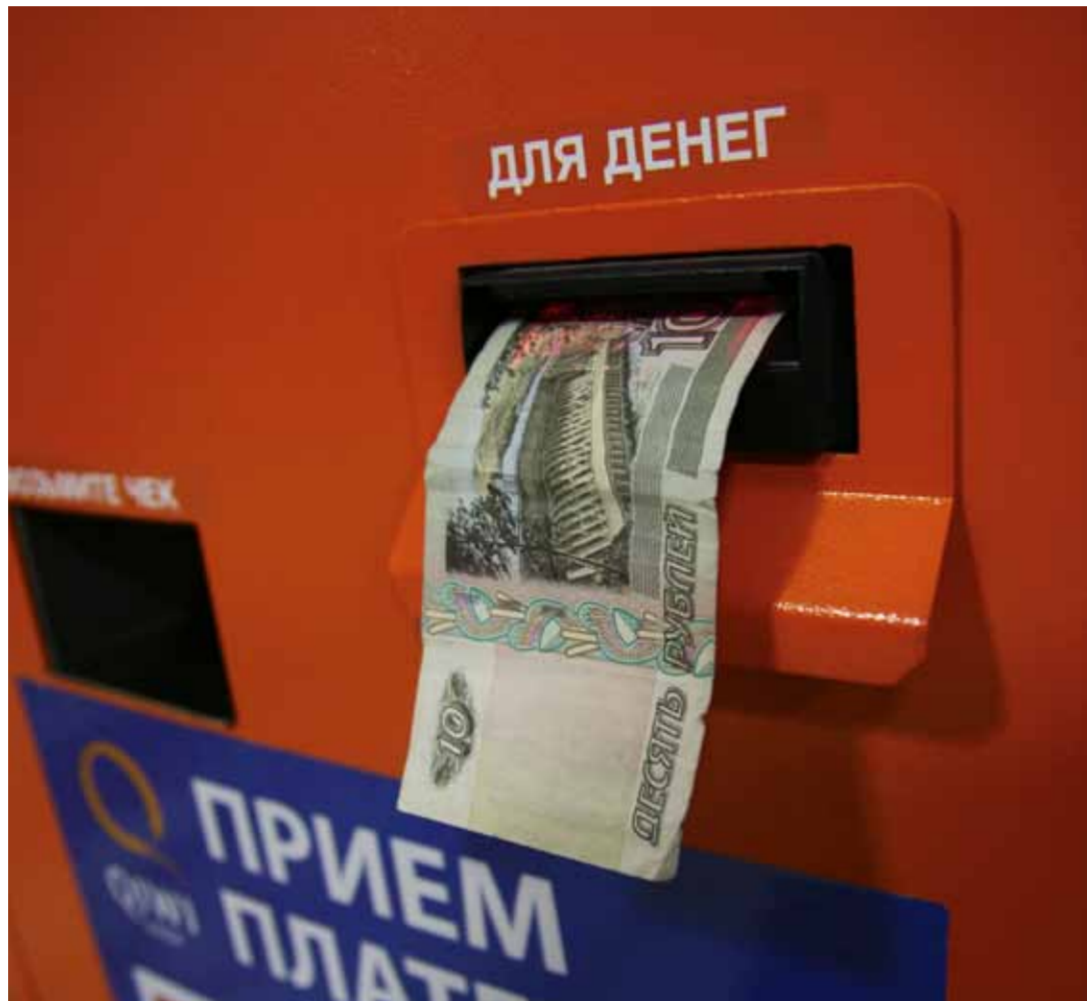
Кэш отсюда

платежи

Сыграли в ящик

Терминалы, принимающие моментальные платежи за все подряд, — сугубо российское ноу-хау. Сейчас за те услуги, которые в России оплачивают через терминалы, на западе все больше расплачиваются через Интернет. Граждане же нашей страны по-прежнему больше предпочитают наличные, отсюда — появление и рост такого рода терминалов, которые успешно выходят в соседние страны. Всемирный банк привел такую статистику по России: в ходе опроса выяснилось, что платежными терминалами для оплаты повседневных услуг пользуются почти все — 90% респондентов. Платежи через Интернет, несмотря на то что большинство типовых платежей не облагаются комиссией, популярности пока так и не ссыкали.

Как говорят участники пермского рынка, основных игроков, развивающих терминальные системы моментальных платежей, сейчас три. Это сети Qiwi, DeltaPay и «Свободная касса». Крупнейшей признается Qiwi, впрочем, они лидеры и по всей России — 45% рынка. Свою долю на пермском рынке сами они оценивают в 35%. В Перми работают около 400 автоматов, по всему краю их насчитывается более 1 тыс.



В компании обращают внимание, что это именно автоматы самообслуживания (аппараты, стоящие в магазинах, на улицах и т.д.), без учета POS, Win и Java-терминалов (терминалы на кассах, компьютерах и мобильных телефонах). В то время как другие операторы называют, как правило, общее

число точек. Сеть Qiwi развивает ЗАО «ОСМП». Структура акционеров компании выглядит так: менеджмент Qiwi — 63,7%, Mail.ru Group — 21,4%, японская Mitsui — 14,9%.

Следующий крупный игрок — тоже федеральный. Это сеть DeltaPay, которую в Прикамье развивает ООО

«Дельта Телеком-Урал» (является официальным представителем платежной системы «DeltaPay» в Пермском крае). В целом сеть, которая по количеству терминалов оценивается как третья в России, контролируется группой «Финам». По оценкам представителей Qiwi, доля «Дельта Телеком-

Урал» в Прикамье составляет 27%. В самой сети затрудняются оценить свое место на рынке, называя лишь общее количество терминалов — тактовых, подключенных к системе «DeltaPay», в Пермском крае более 3 тыс.

Наконец, третий ведущий участник имеет пермское происхождение, хотя давно уже вышел за пределы Прикамья. Группа компаний «Свободная касса» образована в 2005 году в Перми и сейчас работает в 24 регионах России. Сейчас сеть в Перми — 1800 терминалов и, по оценкам участников, это 20% местного рынка. Компании в разных регионах, объединенные брендом «Свободная касса», принадлежат различным владельцам. Пермское ООО «Свободная касса» ранее на 100% принадлежало компании «СК-Холдинг», зарегистрированной в Москве. «СК-Холдинг» имел дочерние структуры в разных городах (Киров, Казань, Ижевск, Уфа, Курган, Ставрополь), но в 2009 году часть «дочек» была продана — в Ижевске, Кирове, Краснодаре.

Вставили купюры

В целом рынок можно считать сформированным, говорят его участники. По словам генерального директора ООО «Дельта Телеком-Урал» Константина Смолякова, новые

точки сейчас появляются нечасто. При этом, например, контракты с ритейлерами, как правило, уже распределены, поэтому если открывается новая точка той или иной торговой сети, то там автоматически появляются и определенные терминалы. Так, в Qiwi своим последним достижением называют победу в тендере компаний МТС, Мегафон и X5 Retail Group на установку платежных терминалов в их салонах продаж и магазинах по всей России (у X5 это «Пятёрочка», «Перекресток», «Карусель» и прочие). Это стало возможным благодаря новому проекту компании — Qiwi Retail, в рамках которого Qiwi проводит переговоры с крупными розничными сетями по аренде мест для установки терминалов и передает эти места своим агентам — владельцам терминалов Qiwi. «В Перми „Пятёрочка“ — одна из самых широко распространенных сетей, магазины которой есть в каждом районе города. В самое ближайшее время там появятся терминалы Qiwi. Возможность разместить терминалы в крупных ритейл-сетях привлекает не только наших агентов, но и агентов других платежных систем», — говорит руководитель представительства Qiwi в Перми Александр Киселев.

(продолжение на 11 стр.)

Зона риска

процентные ставки

В 2011 году рублевые ставки по кредитам могут снизиться, а по депозитам — подрасти. Этому способствуют сразу несколько факторов: инфляция, усиление межбанковской конкуренции и выборы-2012. В такой ситуации для небольших банков жизненно важным станет вопрос поддержания уровня доходности.

Шутка премьеры

У американских банкиров есть «правило 363»: берешь деньги под 3%, выдаешь под 6% и ежедневно ровно в три играешь в гольф.

Российские банкиры в конце 2010 года брали рублевые депозиты по средневзвешенной ставке 5,5%, а кредитовали предприятия реального сектора в среднем под 9,1%. (А в гольф играли только летом, и в лучшем случае в выходные, и очень немногие — во-первых, не умеют, во-вторых, полей в России недостаточно.) Вроде бы и ставки достаточно высокие, и маржа больше, чем в американском правиле, но банки сложившейся ситуацией недовольны. Недовольны и конечные заемщики: ставки слишком высоки, особенно по сравнению с аналогами в развитых экономиках.

Несмотря на полярные точки зрения кредиторов и заемщиков, фундаментальная, хотя и неосознаваемая, причина недовольства обеих сторон одна — инфляция. По причине значительной инфляции номинальные ставки кажутся заемщикам слишком высокими.

Хотя реальные процентные ставки (то есть те, которые рассчитываются с корректировкой

на инфляцию), напротив, находятся на крайне низком уровне и вот-вот опять вернуться в отрицательную зону, где находились до кризиса, тем самым оказывая давление на реальную рентабельность капитала в банковском секторе.

В условиях ускорения инфляции банки могли бы позволить себе пересматривать ставки по кредитам даже быстрее, чем ставки по депозитам, тем самым наращивая процентный спред и повышая общий уровень собственных чистых процентных доходов. Тогда бы они сохранили и даже немного повысили доходность своего бизнеса.

Но на 2011 год прогноз для банкиров не слишком утешительный: скорее всего, рублевые кредитные ставки снизятся, а депозитные — немного повысятся. Движущими силами такой динамики будут все та же инфляция, рыночная конкуренция и стимулирующие программы государства.

Казалось бы, это хорошо и для заемщиков, и для вкладчиков. Но дело в том, что в условиях высокой инфляции у нас не проходит американский вариант низких кредитных ставок и антикризисный вариант высоких депозитных ставок. Потому что большинство банков в такой ситуации оказываются на грани стабильной доходности и, как следствие, под угрозой закрытия или в лучшем случае поглощения.

В 2010 году инфляция в России, по данным Росстата, составила 8,8%. Прогноз Минэкономразвития на 2011 год — 6–7%. Однако уже на уровне высоких чиновников начинают звучать опасения, что 2011 год окончится с двузначной инфляцией.

(продолжение на 10 стр.)

АВТО-ПРИКАМЬЕ

Уполномоченный партнер Лексус в г. Пермь

(342) 264-30-30

ул. Г. ХАСАНА, 81Б

www.lexus59.ru

Автомобили 2010 года с КАСКО и сигнализацией*

Служба клиентской поддержки Lexus:

8 800 200-38-83

www.lexus.ru

Новый ES от 6 860 рублей в месяц*

* Расчет произведен для автомобиля Lexus ES стоимостью 1 850 000 рублей (рекомендованная розничная цена ООО «Лайта Моторс», действительная на 22.02.2011 г.), исходя из следующих условий Программы кредитования: кредит в рублях, первоначальный взнос — 50%, остаточный платеж — 50%, срок кредита — 12 месяцев, процентная ставка 8,9% годовых. Условия программы: при первоначальном взносе от 30 до 49,99% и сроке кредита 12 месяцев процентная ставка — 9,9% годовых; при сроке кредита 12-36 месяцев процентная ставка — 10,5% годовых; при первоначальном взносе от 50% и сроке кредита 12 месяцев — процентная ставка 8,9%; при сроке кредита 12-36 месяцев — 9,9% годовых. При сроке кредита 12 месяцев остаточный платеж — до 60%, при сроке кредита 12-36 месяцев остаточный платеж — до 40%. Комиссия за предоставление кредита 6 000 руб. КАСКО, ОСАГО обязательны. Минимальная сумма кредита — 90 000 руб. проценты, начисляемые в случае просрочки платежа по кредиту — 0,2% от суммы просроченного платежа за каждый календарный день просрочки. Срок действия программы — с 22.02.2011 г. Программу кредитования осуществляет ЗАО «Лайта Банк» в регионах присутствия Банка лицензия № 3470 от 21.06.2007. Предложение ограничено, срок его действия зависит от наличия автомобилей у дилера. Условия предложения могут быть изменены в случае изменения процентных ставок Банка или рекомендованных розничных цен. Данное предложение носит информационный характер и не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). Подробности — на сайте www.lexus59.ru.

*Срок действия предложения с 01 марта по 30 апреля 2011 г. Предложение ограничено.