Николай КАЩЕЕВ,
директор аналитического департамента, Промсвязьбанк

В серой дыре

Here we go again! Год за годом, а теперь месяц за месяцем, черт возьми, все сложнее придумать что-то, что могло бы вас позабавить и поддержать ваш интерес к экономике... Или я уже это говорил? Менее всего этому способствует нынешнее поведение российского фондового рынка, еще недавно якобы вовлекавшего массы людей с улицы, волну за волной, в экономический процесс под слащавые песни о том, что в «США-де чуть не каждый маргинал владеет акциями и мы к этому тоже непременно придем». И ведь какая досада: острого кризиса как бы нет, а акции не растут и даже время от времени падают, проваливаясь до новых минимумов. Экономика тормозит вместе с рынком, и капитал теперь куда-то все больше утекает... Так на что надеяться? Профессионалу надеяться точно не на что, потому он и спекулирует на волатильности. А массам, массам куда податься?

Были иные времена, и до, и после былых кризисов. Бурные события 1990-х в РФ заставили десятки миллионов людей так или иначе, волей или неволей интересоваться экономикой. Тогда моя личная зачарованность открывавшимися невиданными просторами новых знаний толкнуло меня окунуться во все это поглубже. Надо сказать, что в то время экономика, рынки виделись таким романтикам, как я когда-то был, полями поразительных, неизведанных возможностей для применения своих способностей. Но и начинающие (и вполне созревшие) прагматики ощущали летящие с этих пространств ароматы больших денег и крутых прибылей. Из ничего. Из ничего? Да нет, все это требовало каких-то способностей, талантов или хотя бы просто не совсем простых умений, и подвизавшиеся на этих поприщах фрики лишь добавляли ярких, оптимистичных красок в общую картину.

Воистину: надеждой жив человек... На что надеяться сейчас, когда волна Великой рецессии смыла пару-тройку... сотен (?) миллионов башен из слоновой кости? Безработица среди молодежи в Европе кое-где приблизилась к 50%, сокращения в мировых банках продолжаются до сих пор, а антикризисные меры вращают со скрипом какую-то бесконечную карусель, которая, как водится, закреплена намертво на собственной оси и не помогает изрядно утратившему былой динамизм миру сдвинуться с места. Короче, мне, наверное, как никогда сложно изобрести для вас что-то новое, да и просто что-то новое сказать... Или я это уже говорил?

Ну вот, к примеру, кое-что о «макро-макро» уровнях... Безусловно, вы уже и так знаете, что столкновение между «бедным» Югом и «богатым» Севером (я не про «мини-юг» и «мини-север» Европы) есть, по всей видимости, не что иное, как просто сопротивление традиционного (сельского) общества модернизации, наступающей с

Севера. Юг — в смысле идеологии — обречен на поражение, и борьба его, по сути, бессмысленна. Просто ему страшновато, а кому-то и власть особо дорога. Но перед эволюцией не устоять: попытки заявить об архаичных вещах как какой-то «альтернативе» — беспомощная фронда. Тем более глупо, если не преступно, пытаться найти в умирающих, сгнивших «вековых основах» опору для общества, неизбежно становящегося современным. Дай бог, чтобы не рухнули прямо сейчас вместе с принудительно опирающимся на них обществом! Да, да, это про нас, про нашу искусственно закачиваемую в вены «евразийность». Аллерген для развития экономики. Но экономика все равно не даст «окуклиться».

А у Севера — одновременно с этим! — свои проблемы с самоидентификацией... И не говорите мне про долги: меня, как и вас, мутит от одного упоминания этого [живо]трепещущего, как рыба на крючке, вопроса; сам скажу об этом чуть позже. Возможно, вам будет удивительно это услышать — с нашим-то евразийским бэкграундом, но это объясняет многое: в западной традиции либерал и левый — одного поля ягоды, особенно если противопоставлять их доброму старому западному консерватору. Короче, Запад с его невиданным ростом производительных сил и одновременной крайней «либерализацией» социума почти завершил долгий цикл развития и... пришел к социализму. Остановился на его пороге и даже занес ногу, чтобы войти. А что было делать! Хайековский закономерный процесс: итог не нравился знаменитому ученому, но он предвидел его неизбежность.

Скажите спасибо возникновению экономической и ученой «аристократии» — больших и малых стивовджобсов — и высвобождению миллионов из сферы материального производства. Добавьте еще немного искусственного интеллекта — и Китай очень скоро догонит в этом деле Запад в ходе очередного какого-нибудь «большого прыжка». И уже теперь у миллиардов людей появится, как мечтали розовые официальные фантасты времен СССР, возможность заниматься «только науками и искусствами». И спортом. Однако у этих фантастов эти миллиарды повально имели способности к таким занятиям и притом не имели вредных привычек, вроде пристрастия к алкоголю, наркотикам и круглосуточному просмотру ТВ с халявной социалистической банкой пива в руках.

Если западный социализм, welfare state, от которого уже несколько лет бежит и с трудом убегает Швеция и за который держится Франция (правда, Олланд, к счастью для французов, стремительно теряет популярность), воцарится всюду, то до полной экономической деградации, конечно, будет рукой подать. История не то чтобы совсем нова: Римская империя, например, распалась и погибла в ходе некоторых экономических событий, как водится, дополненных политическими и социальными, имеющих нечто общее с нынешней ситуацией.

Однако перед тем как деградировать, Запад может доставить нам, евразийцам, большую неприятность, а именно энергетическую революцию пострашнее «оранжевой». Особенно неприятную тем, что Китай, на который у нас, как мы поняли, вся надежда (например, надежда продавать ему нефть 25 лет подряд по цене $101 за баррель с предоплатой то ли $60 млрд, то ли все $80 млрд; евразийский размах ощущаете?), быстро копирует всякие западные штучки, в том числе вредные. А готовые, как мы смеем догадываться, на многое за не очень многое экологические активисты там большого влияния, кажется, не имеют. В отличие от дисциплинированных функционеров КПК, которые имеют долгосрочной целью обеспечение сырьевой независимости гигантской экономики. Идущей, кстати, никаким не «евразийским», а самым что ни на есть западным путем. Ну как Южная Корея, например.

А когда атлантическая цивилизация наконец «деградирует», кто поведет человечество куда-то дальше, подаст пример, разработает планы? Кандидаты есть? Тишина... Попрошу только особо буйных граждан вон из того угла зала успокоиться и помолчать: никто не мечтает с вами выйти на охоту на мамонтов — это уже довольно давно стало не самым популярным развлечением, если вы не знали.

Лично я, если честно, испытываю некоторую, гм... идеологическую неприязнь к апологетам мировой деревни, которые сегодня сбиты с толку непонятными им или ложно понятыми ими мировыми процессами и потому продолжают совершать «чес» по российской и без того дремучей, а ныне еще и успешно деградирующей политической арене с шапито на тему, например, «регионализации валют», потрясая какой-то собственной «наиболее полной теорией кризиса», предрекающей, понятно, в итоге крах США и доллара, и рассыпая намеки на «альтернативные» сценарии выхода из кризиса — в основ-

ЕСЛИ ЗАПАДНЫЙ СОЦИАЛИЗМ ВОЦАРИТСЯ ВСЮДУ, ТО ДО ПОЛНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕГРАДАЦИИ БУДЕТ РУКОЙ ПОДАТЬ

ном с помощью «суверенной» эмиссии по белорусскому сценарию. К счастью, не «чешут» по «ярманкам» и базарам, но все больше разумных очерков ситуации публикуют разумные люди, ясно и четко говоря нам: если уж атлантическая цивилизация в кризисе, то наш «евразийский» цивилизационный кризис уж точно не меньше. И вдобавок даже модернизирующийся, скажем так, очень разными темпами Юг как минимум не имеет таких демографических проблем, как наши. Так оценим трезво свои мысли и поступки, взывают они, ответим на вопрос: кто мы и, следовательно, что нас ждет очень скоро. Чем напоминают лично мне теоретическую полемику времен средней и поздней перестройки...

Да, вот еще что... Регионализация вместо глобализации — это, конечно, очень мило. Но лишь как сказочка для посасывающего в сладких вековых снах свой палец евразийца. Однако применительно к реальному миру сие есть очередная антиутопия: как бы ни колебались объемы международной торговли, как бы ни схлестывались в судебных поединках производители из разных стран, но общий тренд, по моему скромному мнению, уже вполне очевиден. Синергия от объединения западных инноваций, менеджмента и капиталов с восточными производственными мощностями и выход на огромные рынки сбыта — пока на Востоке и Юго-Востоке, но скоро, видимо, и на Юге (в Африке), очевидна тем, кто определяет лицо сегодняшнего бизнеса. ТНК, в число которых входит теперь, например, тот же китайский FoxConn, ставшие горнилом, в котором выплавляются теперь «люди мира», плевать хотели на региональные амбиции и заклинания архаиков. Они им — досадная помеха. И они будут снимать идею «регионализации» с повестки дня настойчиво и планомерно. Этот поезд уже ушел.

Итак, что-то происходит... Но почему тогда это ощущение вязкости, слишком долгого движения по одному и тому же кругу? Что это? New normal — серая дыра? Черная дыра — хотя бы грозное, яркое явление, там много энергии, много массы... не знаю, как еще сказать. А мы — словно в серой дыре, где что-то, да, происходит, но так досадно мало меняется.

Немного о том, от чего мутит. Ничего не поделаешь: логика повествования обязывает, так что уж потерпите. Самая унылая, пошлая, банальная, затертая, молью побитая идея о выходе из кризиса: надо произвести делеверидж. И тогда вернемся туда, откуда начали. Сказано — как бы и сделано: стоимость обслуживания долга домохозяйств США, страны, которая первой наполнила и испила до дна чашу прежней экономической парадигмы, — на минимальном уровне с 1983 года (!), 10.5% располагаемых доходов против 14% в 2008 году. Отношение финансовых обязательств к годовому доходу — 15.6%, минимум с 1981 года. Неплохо? Делано сделано? Но, во-первых, чрезвычайные нулевые ставки... они и определяют первую цифру. Во-вторых, это все — ипотека. И притом доля граждан США, располагающих собственным жильем, сейчас на уровне конца 1990-х, на 4.5% ниже, чем в 2008 году.

С 2008-го по 2012 год долг домохозяйств США в отношении к доходам сократился аж на 21 п.п., из которых 7.6% пришлось на собственно накопленный долг, а 14.3% — на рост доходов. Но при этом из первой цифры списание ипотеки (дефолты) составило 12.6%, прочий долг прирос на 5%, а рост располагаемых доходов был вызван государственными трансфертами. То есть полностью. За их вычетом реальный располагаемый доход сократился на 0.7% (источник: Roubini Global Economics). Вожделенный делеверидж, выходит, – это дефолты по ипотеке и большие гострансферты населению. Это что, внушает большой оптимизм? Увы!

Но даже не это главное. Важны, как мы теперь понимаем, системные перемены. Иначе даже после успешного делеверидж, будь он более реальным, мы все равно очень быстро вернемся в точку 2008 года по кредитной нагрузке; уж точно намного быстрее, чем за 20 лет! Да еще и с ослабленной экономикой... И, как справедливо пишет Джозеф Стиглиц, реформы, проводившиеся до сих пор, «только на скорую руку подлатали проблемы по краям». Или мы — со Стиглицем и другими — уже говорили это? Кажется, да... Или нет? Скорее да! Видите: это серая дыра? Сплошное deja vu. И мы все бредем и бредем вдоль нее, по кругу.

Возможно, это видится таким образом только из нашей Сарматии. Или экс-Золотой Орды, как хотите. Впрочем, у нас забава еще пикантней: два шага вперед, потом один назад, но о-о-очень широкий. И что интересно, не то чтобы вынужденный...

РЕГИОНАЛИЗАЦИЯ ВМЕСТО ГЛОБАЛИЗАЦИИ – ЭТО, КОНЕЧНО, ОЧЕНЬ МИЛО. НО ЛИШЬ КАК СКАЗОЧКА ДЛЯ ПОСАСЫВАЮЩЕГО В СЛАДКИХ ВЕКОВЫХ СНАХ СВОЙ ПАЛЕЦ ЕВРАЗИЙЦА

CARCADE Лизинг — успешный игрок на перспективном рынке

По данным Рейтингового агентства «Эксперт РА», сегмент лизинга легковых автомобилей и грузового автотранспорта в 2012 году продемонстрировал уверенный 27-процентный рост по отношению к 2011 году и составил 260 млрд рублей. При этом доля автолизинга в общем объеме продаж лизинговых услуг в 2012 году увеличилась на 3,9%. Динамика сегмента, темпы его развития и потенциал свидетельствуют об одном — в 2013 году автолизинг может стать одним из основных драйверов роста российской лизинговой отрасли в целом.

Рост вопреки

Ситуация на рынке автолизинговых услуг во многом зависит от ситуации на автомобильном рынке России, где в настоящее время наблюдается снижение покупательской активности. За первые пять месяцев 2013 года продажи новых авто уменьшились на 4% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.

Несмотря на замедление роста российского авторынка, объем нового бизнеса сегмента автолизинга продолжает расти. В сложившейся ситуации результаты CARCADE выглядят особенно впечатляющими: с января по июнь 2013 года объем продаж компании увеличился на 55% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а количество сделок — на 35%.

Успешное развитие CARCADE во многом определяет ее целенаправленная специализация на автолизинге для малого и среднего бизнеса, устоявшиеся связи с поставщиками автотранспорта, а также высокоэффективная программа диверсификации источников фондирования и грамотная политика развития партнерских отношений с крупнейшими банками страны, открывающая доступ к выгодным источникам финансирования.

Впечатляющие результаты деятельности CARCADE по достоинству были оценены международным рейтинговым агентством Fitch, которое повысило долгосрочные рейтинги дефолта компании в иностранной и национальной валюте с уровня B+ до BB–, а национальный долгосрочный рейтинг — с уровня A(rus) до A+(rus). Прогноз по всем рейтингам — «Стабильный».

– Что влияет на развитие автолизинговой отрасли России?

– В посткризисный период лизинговые инструменты становятся все более популярными у представителей малого и среднего бизнеса, испытывающего острую потребность в обновлении старых и формировании новых автопарков. Так, за первые пять месяцев 2013 года доля лизинговых сделок в общем объеме продаж легковых и легких коммерческих автомобилей выросла на 18% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года.

Среди прочих факторов, положительно влияющих на рост рынка автолизинга в России, я бы выделил еще несколько:

Во-первых, это тенденция к снижению стоимости автолизинговых услуг. CARCADE повысила привлекательность условий финансирования еще в начале 2013 года. Компания расширила возможности клиентов в выборе оптимального размера первого платежа (теперь от 4% до 50%), а также в выборе возможных сроков действия договора лизинга (от 12 до 60 месяцев). Постоянным клиентам CARCADE предложила комплекс новых акционных решений — скидок на финансирование. Кроме того, благодаря реализации совместных программ с автоимпортерами в компании по-прежнему можно приобрести авто в лизинг с удорожанием 0%.

Алексей Смирнов
Генеральный директор CARCADE Лизинг

Во-вторых, развитие направления сопутствующих сервисных решений, связанных с использованием предмета лизинга. Например, лизингополучатели CARCADE могут воспользоваться расширенным пакетом дополнительных услуг, позволяющих сделать процесс приобретения и эксплуатации автомобиля более комфортным — это регистрация автомобиля в ГИБДД, подбор страхового решения, оперативное консультирование по налогообложению, правовым вопросам и прочим аспектам лизинговой сделки, а также техническое обслуживание на дорогах и участие в топливной программе.

В-третьих, доступность финансирования, что особенно актуально для представителей небольших компаний. В частности, уровень одобрения заявок на лизинг в CARCADE — более 95%. Кроме того, клиенты пользуются оперативным одобрением заявки на финансирование и возможностью быстро получить транспортное средство. При обслуживании в CARCADE клиент может пересесть на новый автомобиль уже через три дня после обращения в компанию, конечно, при наличии машины в автосалоне.

Российский рынок автолизинга по-прежнему обладает большим потенциалом — услуга востребована бизнесом, о чем свидетельствуют растущие показатели отрасли в целом и показатели CARCADE как яркого представителя данного сегмента в частности.

Информация о компании

Carcade Лизинг (ООО «Каркаде») основана в 1996 году, 100% дочерняя компания группы Getin Holding S.A. (Польша), одной из крупнейших финансовых корпораций Центральной и Восточной Европы. Специализация CARCADE – лизинг автотранспорта для малого и среднего бизнеса. Региональная сеть насчитывает 70 представительств в 50 городах России. Клиентами компании являются свыше 30 000 российских предприятий. Общее количество заключенных договоров лизинга с 1996 года – более 55 000.

CARCADE признана «лидером сегмента лизинга легкового автотранспорта-2012» по версии рейтингового агентства «Эксперт РА».

На правах рекламы

Телефон горячей линии:

8 800 700 30 30

www.carcade.com