



10 Как развивается рынок ипотеки в Крыму с учетом особенностей финансовой системы на полуострове?

9 Сотрудничество бизнеса и науки – какие направления наиболее перспективны?

Банкиры юга России отмечают, что высокие технологии, которые широко внедряются сегодня в банковскую систему, расширяют возможности дистанционного обслуживания, экономят время клиента и увеличивают число его контактов с банком. Так, по оценкам участников рынка, сегодня через отделения банки взаимодействуют с клиентом в среднем один-два раза в год, по телефону — примерно пять-десять раз. Тогда как через высокотехнологичные дистанционные каналы — до 30 раз в месяц.

Высокотехнологичные отношения

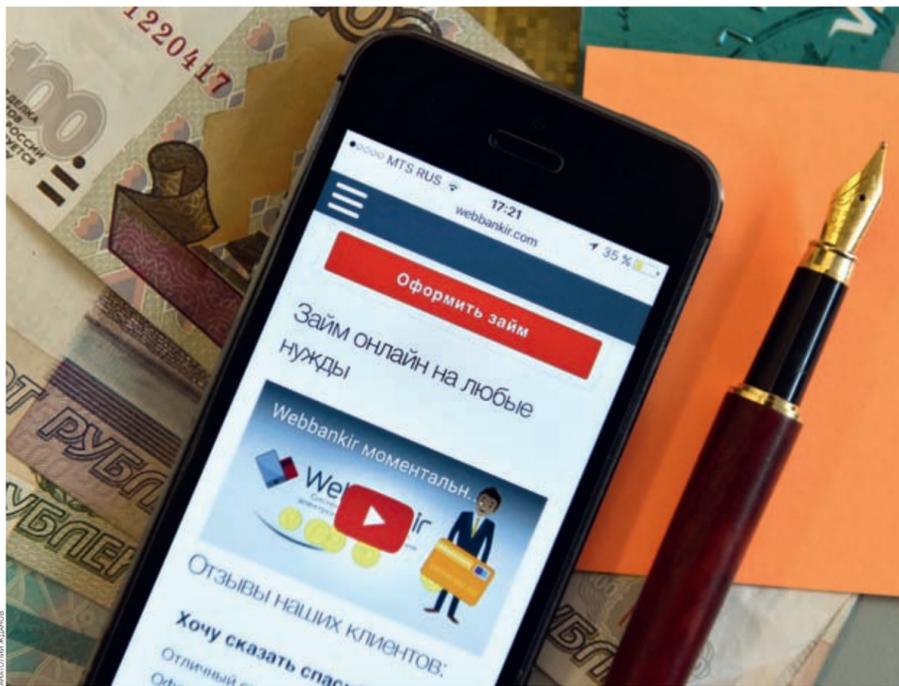
— финансы —

Держать дистанцию, чтобы стать ближе

Банковские отделения, хотя и остаются важным каналом взаимодействия в силу большего доверия граждан к личному общению, перестают быть единственной площадкой контактов не только в столице, но и в регионах. Все большую популярность у клиентов приобретают дистанционные сервисы, основанные на высокотехнологичных решениях. Сегодня проникновение интернета и развитие сотовой телефонной связи позволяют региональным клиентам банков использовать те же возможности дистанционного обслуживания, что и клиентам из Москвы или Санкт-Петербурга.

Андрей Купцов, директор департамента карточного бизнеса и дистанционного банковского обслуживания АО «Россельхозбанк», отмечает, что именно в последние годы среди клиентов-физических лиц активно набирает популярность дистанционное банковское обслуживание.

«Для физических лиц это денежные переводы через разные каналы (например, по номеру карты или номеру



Растет не только количество операций, которые совершают клиенты при помощи интернет-банков, но и количество услуг и банковских продуктов, доступных online

с10

Рынок факторинга в регионах будет расти

— финансы —

Согласно данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК), рынок факторинга в стране в 2016 году вырос на 13%, на юге России этот показатель меньше — всего 0,6%. Однако эксперты уверены, что в текущем году он будет расти. Причем за счет выхода в сегмент госфакторинга и программ государственной поддержки МСБ в приоритетных отраслях экономики, в том числе в развитии на Юге агросектора.

Рост превзошел ожидания

Объем рынка факторинга в 2016 году составил 2,1 млрд руб., что на 13% выше, чем в 2015 году, сообщают в АФК. По данным ГК TeleTrade, эти показатели более чем в четыре раза превзошли прогноз самой АФК, составлявший 3%. Количество уступленных поставок повысилось еще больше — на 20% за год.

«Это действительно тенденция, которая связана с несколькими драйверами, — комментирует Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade. — С одной стороны, есть оживление в производственной и торговой сфере, связанное со стабилизацией курса рубля, нефтяных цен, заметным снижением инфляции. С другой стороны, остаются высокими кредитные банковские ставки, затруднен доступ к кредитованию. Значимыми остаются масштабы дебиторской и кредиторской задолженности в условиях экономической стагнации. Это в совокупности предопределяет спрос участников рынка на альтернативные способы финансирования».

Один из важных факторов роста объемов рынка, по мнению экспертов, вовлечение в факторинговые схемы крупных торговых сетей. «В текущих экономических реалиях торговые сети испытывают нехватку ликвидности, — комментирует Иван Капустянский, аналитик Foxex Optimum. — С помощью факторинга они пытаются эффективно решить проблему кассового разрыва». Торговые сети, как «продвинутые» игроки рынка, одними из первых

начинают активно использовать новые возможности и инновационные сервисы. «Мощный стимул для развития факторинга связан с масштабным переходом на электронный документооборот ритейлеров и их поставщиков», — считает Андрей Ганин, управляющий директор по факторингу Альфа-банка.

Согласно анализу АФК, доли клиентов секторов оптовой торговли и обрабатывающих производств в обороте рынка факторинга практически сравнялись, составив 44,9% и 44,6% соответственно. По итогам 2015 года соотношение составляло 46% на 41%. АФК констатирует, что в целом в совокупном обороте рынка снижается доля Москвы и Санкт-Петербурга, соответственно растет доля регионов. Доля ЮФО в обороте рынка не намного, но также увеличилась — с 3,2% до 3,9%, отмечает Виктория Назаренко, директор по работе с корпоративными клиентами Южного филиала Росбанка.

«Мы видим хороший спрос со стороны агропромышленного комплекса, производителей продуктов питания. Также в южном регионе за нашими услугами часто обращаются поставщики и подрядчики нефтегазовых компаний», — рассказывает Александр Карелин, вице-президент, управляющий директор по факторингу Промсвязьбанка.

По словам Александра Карелина, тенденция к росту укрепляется в первом квартале текущего года: в этот период совокупный измеримый оборот участников АФК вырос на 67 млрд руб. (21%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Общие тренды рынка факторинга характерны и для южного региона, — подчеркивает эксперт. — Рынок факторинга очень быстро реагирует на экономическую ситуацию: растет экономика — очень быстро начинает увеличиваться товарооборот по ритейлу, и сразу появляется спрос на факторинг».

МСБ осваивает факторинг

Удельный вес компаний МСБ на рынке факторинга пока невелик — около 20% в 2016 году, говорит Марк

Гойхман. «Такая динамика связана с меньшими масштабами деятельности и более высокими рисками в МСБ, что для факторов повышает себестоимость операций и уменьшает для них привлекательность данного сектора», — считает господин Гойхман.

Говоря о развитии в 2017 году и перспективах рынка факторинга, Александр Карелин отмечает, что доля ЮФО в обороте рынка в общем объеме рынка будет расти. Существуют объективные предпосылки к тому, что факторинговые компании начнут более внимательно относиться к клиентам из этой группы. «В долгосрочной перспективе рынок факторинга вырастет за счет выхода в сегмент госфакторинга и программ государственной поддержки МСБ в приоритетных отраслях экономики», — считает эксперт.

Выход предпринимателей из сектора МСБ на этот рынок аналитики связывают в том числе с курсом на импортозамещение. На юге России импортозамещение активно развивается в сельхозпроизводстве и сельхозпереработке. Заместитель управляющего филиалом АКБ «Фора-Банк» (АО) в Ростове-на-Дону Наталья Ермоленко говорит о том, что бизнес-сообщество постепенно понимает, как работает факторинг, оценивает его преимущества и механизмы, у предпринимателей формируется определенная привычка к данному инструменту. «Особенно у предприятий среднего бизнеса, активно участвующих в реализации проектов импортозамещения. Для того чтобы реализация курса на импортозамещение приобрела массовый характер, российским предприятиям требовалось определенное время на подготовку (поиск перспективных ниш, переориентация бизнеса, возможная диверсификация и т. д.), — комментирует госпожа Ермоленко. — Для этого, естественно, требовались финансовые вливания. Причем стоимость заемных средств для производителей не должна была быть запредельно высокой (а мы с вами прекрасно помним,

с10

Бизнес кооперируется с вузами

— стратегия —

Частный бизнес активно сотрудничает с университетами. За счет такого взаимодействия предприятия стремятся «вырастить» специалиста под себя, а вузы — предоставить студентам практический опыт и шанс трудоустройства.

Поиск талантливых и активных

Компании проявляют все большую активность в образовательном процессе ведущих вузов страны: университеты открывают совместные магистерские программы с компаниями, запускают спецкурсы. Ведущий аналитик ГК TeleTrade Марк Гойхман отмечает, что сейчас сотрудничество университетов и компаний стало единым взаимосвязанным процессом. «Многие компании из реальной экономики заказывают исследования в вузах, берут на стажировку студентов, дают гранты, их специалисты ведут курсы. Интересны, например, конкурсы конкретных бизнес-кейсов и прикладных заданий для студентов, формируемые компаниями, на таких площадках, как Changellenge. Это дает уже на стадии обучения тот практический опыт, недостатком которого претягивает и трудоустройству, и „отдаче“ от выпускников», — говорит эксперт. Ректор Донского государственного технического университета, доктор технических наук, профессор Бесарион Месхи отмечает, что большое значение в подготовке кадров имеет развива-

ющаяся в университете система базовых кафедр, которая дает возможность привести учебный процесс в соответствие с потребностями предприятий. «На сегодня в ДГТУ 19 таких кафедр. Учебный процесс построен таким образом, что частично проходит на предприятии, частично — в вузе. Основная задача такого взаимодействия — подготовка компанией собственных перспективных кадров, адаптированных к работе в заводских условиях. Старейшая базовая кафедра — «Авиастроение» — открыта на базе ПАО «Роствертол» с 2002 года», — говорит он.

Наиболее распространенной формой сотрудничества вузов и предприятий выступают производственные практики и стажировки. Директор по персоналу компании «Ростсельмаш» Денис Радионов сообщает, что ежегодно около 400 студентов проходят на предприятии практики или стажировки. «Мы тесно сотрудничаем с множеством вузов, например с Донским государственным политехническим университетом, с ДонГАУ и другими. В данных заведениях также осуществляется подготовка конструкторов, технологов, специалистов по качеству», — уточняет он. Начальник Учебного центра ООО «Группа Агроком» Мария Хохлова говорит, что для привлечения студентов на стажировки специалисты центра участвуют в открытых мероприятиях, проводимых учебными заведениями. — Дни карьеры, конкурсы и др. с11

БАНК ВТБ ПРИНИМАЕТ ЗАЯВКИ НА ЛЬГОТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ АГРАРИЕВ

Банк ВТБ (ПАО) совместно с Министерством сельского хозяйства РФ реализует совместную программу льготного кредитования предприятий агропромышленного комплекса (АПК) в Ростовской области.

В соответствии со вступившим в силу в 2017 году новым порядком субсидирования кредитования агропредприятий, компенсация части процентной ставки по кредитам предоставляется напрямую уполномоченным кредитным организациям. ВТБ, как один из уполномоченных банков, начал выдавать аграриям займы по ставке не выше 5% годовых, а сам процесс получения субсидий существенно упростился.

ВТБ принимал активное участие в обсуждении новой модели субсидирования отрасли, находясь в составе рабочей группы при Минсельхозе РФ. В перечень банков вошли только системообразующие банки страны.



Управляющий корпоративным филиалом ВТБ в г. Ростове-на-Дону Юрий Авдеев

Кто может получить льготный кредит от ВТБ?

Сельхозтоваропроизводители и компании, занимающиеся переработкой сельскохозяйственной продукции, имеющие статус налоговых резидентов РФ. Реестр потенциальных претендентов на кредит формирует сам банк, после чего направляет его в Министерство сельского хозяйства, которое и принимает окончательное решение по кредиту.

Как аграрию получить льготный кредит от ВТБ?

- 1) Обратиться в банк ВТБ для получения льготного кредита.
- 2) Предоставить необходимый пакет документов.

Каким образом предприятия АПК могут распорядиться кредитными средствами?

Краткосрочные кредиты (до 1 года):

- на развитие растениеводства: приобретение ГСМ, химических и биологических средств защиты растений;
- на развитие животноводства: приобретение молодняка сельскохозяйственных животных, кормов, ветеринарных препаратов, уплату страховых взносов при страховании сельскохозяйственных животных (кроме крупного рогатого скота молочных пород);
- на развитие отрасли переработки сельскохозяйственной продукции: закупку сырья, запасных частей и материалов для ремонта техники, уплату страховых взносов при страховании крупного рогатого скота молочных пород.

Инвестиционные кредиты (от 2 до 15 лет):

- на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования, используемого в растениеводстве и животноводстве;
- на строительство, реконструкцию и модернизацию объектов инфраструктуры сельского хозяйства, включая производственные мощности, пункты приемки, переработки, хранения и реализации;
- на приобретение племенной продукции (материала) крупного рогатого скота мясных пород.

Реклама

Для рассмотрения возможности получения кредита на льготных условиях необходимо обратиться в отдел по работе с клиентами корпоративного филиала ВТБ в г. Ростове-на-Дону: директор отдела Евгения Филатова, тел.: (863) 297-27-04 (вн. 1156), моб.: 8-918-596-61-31 Генеральная лицензия Банка России № 1000