

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.

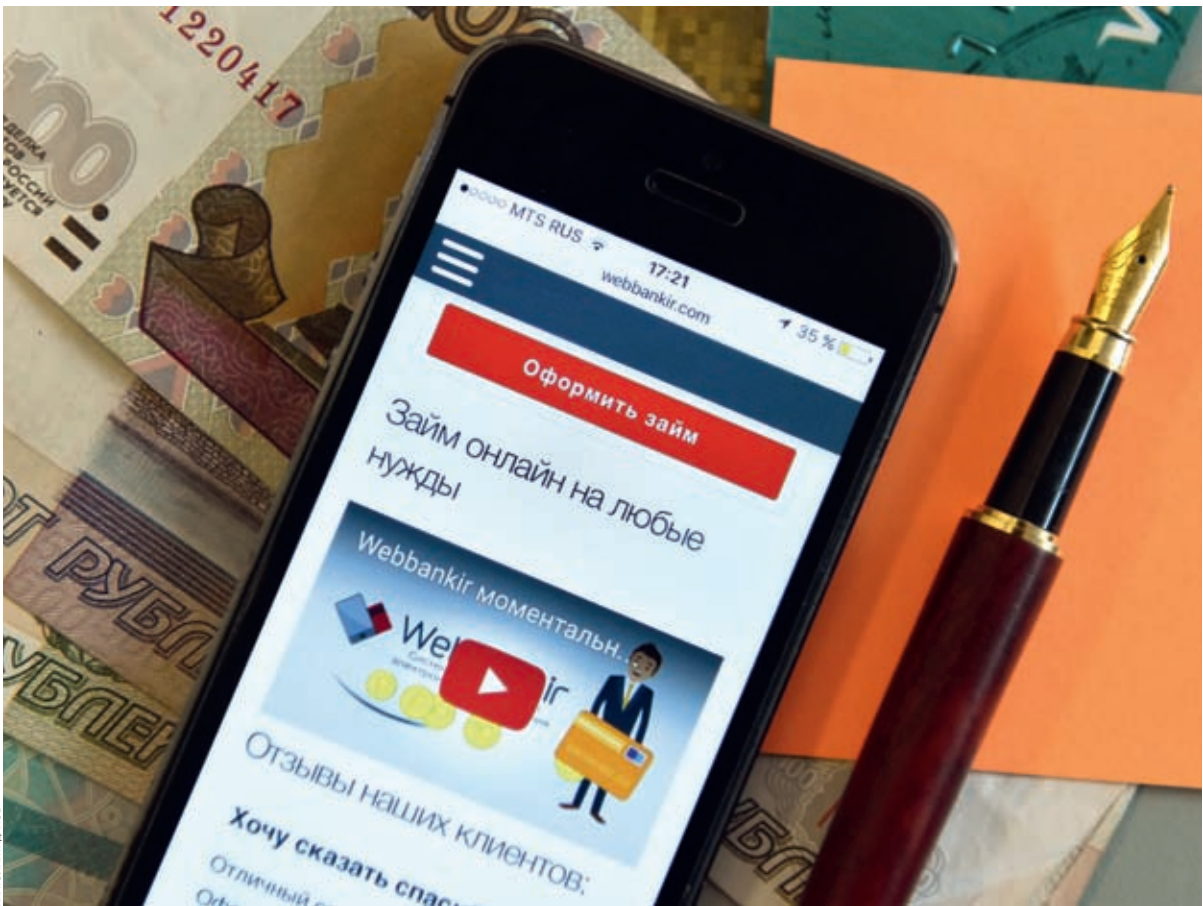
Высокотехнологичные отношения

— 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

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 агросекторе.

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, составивший 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 Fогex 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 измеряемый 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 предприятий МСБ 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,

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 упростится.

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

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

экономика региона

Высокотехнологичные отношения

— финансы —

с 9 мобильного телефона), а также автоматизация платежей, онлайн-консультации в текстовых и видеочатах, геолокационные сервисы, сервисы финансового прогнозирования), — рассказывает Виктория Селезнева, директор по развитию розничных каналов Росбанка.

Если еще два-три года назад большинство клиентов в регионах недоверчиво относились к предложениям банков взаимодействовать дистанционно — пополнять по интернету счет, выполнять банковские переводы, оплачивать коммунальные услуги и т. п., то сегодня любое нововведение осваивается максимум в течение месяца, отмечают игроки рынка.

«Сегодня порядка 50% банковских клиентов используют дистанционные каналы банковского обслуживания, а 25% клиентов уже стали активными пользователями банковских мобильных приложений, — констатирует Алексей Грибков, исполнительный директор, начальник управления по развитию дистанционного бизнеса «Ренессанс Кредит». — Растет не только количество операций, которые совершают клиенты при помощи интернет-банков, но и количество услуг и банковских продуктов, доступных online. Сейчас мы пилируем проект, связанный с предоставлением кредита наличными online, и получили хорошие результаты, поэтому уже в этом году планируем сделать доступной всю нашу продуктовую линейку для интернет-пользователей».

Представители банков отмечают, что дистанционное обслуживание делает банковские услуги доступнее, а «внутреннюю» дистанцию между банком и клиентом — значительно короче. Если пять лет назад большинство банковских услуг было доступно только в отделениях, два-три года назад появилась возможность обратиться с банком с помощью персонального компьютера из дома или с рабочего места, то сегодня услуги, которыми клиент пользуется наиболее часто, доступны почти в любой точке регио-

на, страны и даже за рубежом. Главное — наличие хорошей мобильной связи. И клиенты очень активно реагируют на новые предложения банков в этой сфере.

«Несмотря на то что приложение „Мобильный банк“ новой системы дистанционного банковского обслуживания физлиц стало доступно клиентам только в сентябре 2016 года, уже сейчас более половины операций в системе проводится клиентами при помощи „Мобильного банка“, — приводит пример Андрей Купцов. — Среди клиентов начали появляться пользователи только мобильного приложения, не использующие „Интернет-банк“. Очевиден тренд на увеличение доли таких клиентов, и, таким образом, в будущем именно мобильные устройства должны стать основным каналом обслуживания клиентов-физических лиц».

Алексей грибков подтверждает, что количество пользователей мобильного банкинга растет. «Только за последние два года количество клиентов, потребляющих контент на мобильных устройствах, увеличилось вдвое. С одной стороны, это связано с доступностью мобильных устройств, так как даже бюджетный смартфон имеет весь необходимый функционал; а с другой — с активным развитием каналов дистанционного банковского обслуживания и со стремлением банков перевести существенную долю своих клиентов в online», — резюмирует эксперт.

Лицо, голос и отпечатки пальцев

Участники рынка отмечают, что для персонализации взаимоотношений с клиентом банк должен расширить область своих знаний о нем. Дополнительная информация не только служит для создания дополнительных удобств, но и делает более надежной защиту финансов клиента от действий мошенников. В конце 2016 — начале 2017 года российские банки из топ-50 начали внедрять системы биометрической идентификации клиентов — по голосу, изображению лица и отпечаткам пальцев. Так, ВТБ24 провел тест-

тирование биометрической идентификации в рамках интернет-банкинга, клиентам было предложено при входе в онлайн-банк предоставить свою фотографию и образец голоса. Росбанк запустил проект по включению биометрических данных в обслуживающие системы, что, по словам сотрудников банка, существенно снизило число мошенничеств на этапе анализа кредитных заявок.

Эксперты отмечают, что времени, когда по ксерокопии паспорта можно было взять кредит на чужое имя, безвозвратно канули в прошлое. «Развитие технологий, связанных с оценкой платежеспособности клиентов и снижением потерь от мошенничества, — одно из приоритетных инновационных направлений для нас, — говорит Георгий Шабашкевич, вице-президент, директор департамента управления рисками «Ренессанс Кредит». — За время работы с розничным сегментом банк накопил колоссальный объем информации, который ежегодно расширяется за счет 1,5 млн новых клиентов. Ее анализ с применением современных технологий анализа данных позволяет эффективно строить математические модели, направленные на качественное улучшение ключевых показателей кредитной организации — снижение потерь от невозвратов кредитов и улучшение качества портфеля».

Руководитель отдела развития альтернативных каналов продаж Райффайзенбанка Наталия Масарская уверена, что технология биометрической идентификации клиента в ближайшее время будет активно развиваться. В числе биометрических данных, которые будут учитывать банки, — считывание радужки глаз, рисунок вен, геометрия лица, голосовая идентификация. Эксперт считает, что биометрия должна стать доступной во всех каналах банковского обслуживания, где требуется идентификация клиента.

Сторонники использования биометрических данных в банковских сервисах уверены, что клиенты очень быстро освоят новые воз-



В фокусе внимания банков, по словам экспертов, находятся инновационные технологии, связанные с биометрией

можности. Они видят в этом еще один фактор сближения: вместо паролей и PIN-кодов — отпечатки пальцев или снимок радужки глаза, которые «всегда с тобой». Хотя в ближайшем будущем биометрическая система идентификации не заменит существующую, а будет встраиваться в нее, обеспечивая новый уровень защиты.

Кто не успел, тот проиграл

Представители крупных банков на юге России согласны с идеологом инноваций в банковской сфере, главой Сбербанка Германом Грефом, что у инертных традиционных банков нет будущего. Сегодня клиент ждет от банка новых предложений по повышению комфортности обслуживания. Причем если еще недавно в столицах новые возможности внедрялись и осваивались значительно быстрее, а в регионах изрядно «тормозили», то теперь клиенты в регионах не менее активны.

Участники рынка отмечают, что развитие высоких технологий в социуме делает конкуренцию на финансовом рынке более жесткой. При этом уже не только межбанков-

ская конкуренция. «Сегодня становится очевидным, что основная конкуренция, как с точки зрения технологий, так и с точки зрения клиентских предпочтений, лежит далеко за пределами банковского сектора. Главными конкурентами банков с точки зрения инноваций выступают Fintech-компании, фонды, выращающие перспективные стартапы, и крупные ИТ-компании, так как именно там наращивается концентрация новых идей, профессиональных специалистов и гибких методологий», — комментирует Виктория Селезнева.

Поэтому в перспективе — и эта перспектива не так уж далека — банкам придется выходить за пределы предоставления лишь банковских услуг. Так, в Сбербанке считают необходимым создавать технологии и предоставлять услуги в отраслях, казались бы, напрямую не связанных с банковской деятельностью. Таких как недвижимость (девелопмент, строительство), здравоохранение, телекоммуникации, электронная коммерция, B2B-услуги, а также образование, здравоохранение и многое другое.

В ближайшем будущем — до конца текущего года — в фокусе внимания банков, по словам Андрея Купцова, находятся инновационные технологии, связанные с биометрией, — использование биометрических параметров для идентификации и аутентификации клиентов при предоставлении сервисов в дистанционных каналах и устройствах самообслуживания, а также технологии в области бесконтактных платежей — Apple Pay, Samsung Pay, Android Pay.

Кроме того, среди приоритетных направлений инновационного развития Виктория Селезнева называет использование открытых API, выставление счетов и автоматизацию чатов, онлайн-регистрацию новых клиентов.

«Современный банк должен отвечать современным требованиям, — резюмирует Виктория Селезнева, — быть гибким, не бояться изменений, а также быть привлекательным для профессионалов. Наряду с этим надежность и технологическая безопасность по-прежнему остаются приоритетной задачей для банка».

Лариса Никитина

Курорт с ипотекой

Несмотря на сложную экономическую и политическую ситуацию, рынок ипотеки в Крыму показывает положительную динамику. Рост, обозначившийся в 2016 году, продолжается. Специфической особенностью ипотечного рынка на полуострове является малое количество игроков и, соответственно, отсутствие реальной конкуренции. Тем не менее процентная ставка по ипотечным кредитам, как и в целом по России, снижается даже после прекращения действия программы господдержки.

— стратегия —

В 2014 году рынок ипотеки в Крыму существенно замедлился. Помимо кризиса, который повлиял на ипотечное кредитование по всей стране, ситуация осложнилась западными санкциями и прекращением работы на полуострове как украинских, так и ведущих российских банков. Единственным игроком на рынке ипотеки республики оставался РНКБ. В 2014 году речь шла всего о 18 зарегистрированных за год ипотечных сделках. Но уже через год, в 2015 году, прошли регистрация 1165 сделок. Негативное влияние на рынок оказывали растущие цены на недвижимость и высокая процентная ставка по ипотечным кредитам (в среднем 14,5% годовых).

С 2016 года в Крыму заработала программа господдержки ипотеки, что дало возможность преувеличить результаты 2015 года более чем в полтора раза. Притом что реально ипотечным кредитованием в республике занимались всего три банка — РНКБ, Генбанк и банк «Россия» (пришел в Крым в 2015 году).

Завершение программы господдержки не оказало негативного влияния на рынок. По данным банка «Россия», в 2016 году объем ипотечного портфеля Симферопольского филиала составил около 133 млн руб., в 2017-м банк рассчитывает наращивать темпы ипотеки. «Количество обращений клиентов в начале 2017 года увеличилось примерно вдвое по сравнению с аналогичным периодом 2016 года и продолжает расти, — отмечают в пресс-службе ведущего ипотечного банка Крыма — РНКБ. — Что касается выдач, этот показатель также вырос почти в два раза. Так, за первый квартал 2016 года выдано 115 кредитов, при этом за аналогичный период 2017 года количество сделок составило около 200».

Даже с учетом положительной динамики объемы выдачи ипотечных кредитов на полуострове все еще отстают от общероссийских показателей. Достаточно посмотреть

на показатели соседних регионов юга России. Так, в Ставропольском крае совокупный ипотечный портфель больше крымского в 12 раз (около 16 млрд руб.), в Краснодарском — в 25 раз (более 32 млрд руб.).

Правительство поставило задачу перед банками полуострова увеличить объемы выдачи ипотечных кредитов в следующие два года до 60 млрд руб. за счет стабилизация экономики республики и, как следствие, роста доходов населения. В Генбанке подчеркивают, что для того, чтобы развить ипотечное кредитование в Крыму, нельзя предлагать ставку 12,5%, ставка должна быть даже немного ниже среднерыночной.

В банке РНКБ уже действуют специальные программы для работников бюджета. «В РНКБ в рамках соглашения с Советом министров Республики Крым действует специальная ставка для сотрудников бюджетной сферы, получающих заработную плату на карты. Процентная ставка по программе „Новострой“ для этих категорий клиентов составляет всего 11% годовых (то есть условия даже более выгодные, чем были в прошлом году с господдержкой), — рассказывает пресс-секретарь аппарата председателя совета директоров РНКБ Диана Склярченко.

Росту объемов ипотечного кредитования могли бы способствовать также увеличение числа игроков и активизация уже работающих на рынке ипотеки Крыма банков. Однако у финансово-кредитных учреждений, работающих в Крыму, существует специфическая особенность работы. Если российские ипотечные банки могут рефинансировать свои ипотечные кредиты в других крупных банках, то банки Крыма, так как они находятся под санкциями, должны оставлять эти кредиты у себя на балансе. Таким образом, возникает проблема с нормативом достаточности основного капитала.

Специалисты Генбанка считают, что эту проблему помогла бы

решить докапитализация. Сейчас этот вопрос находится на рассмотрении у президента РФ.

Для нормального функционирования рынка ипотеки необходим развитый рынок жилой недвижимости. В 2016 году Ассоциация профессиональных участников рынка недвижимости Крыма заключила договор о сотрудничестве с РНКБ, согласно которому предоставляет банку информацию о застройщиках, наличии у них разрешительных документов, их строительных объектах. «Ипотека на первичном рынке продолжает пользоваться популярностью, — рассказывает Диана Склярченко. — Это связано как с улучшением условий кредитования (ставки по всем целевым продуктам были снижены на 0,5–1% в феврале 2017 года), так и с появлением большего числа объектов, строящихся в рамках 214-ФЗ («Об участии в долевом строительстве», — Прим. ред.), на приобретение которых можно оформлять кредиты».

Помимо развития долевого строительства, для увеличения числа активных застройщиков необходимо развивать кредитование строительства жилья. Крымские застройщики сегодня испытывают большие трудности с получением кредитов в федеральных банках под залог недвижимости в Крыму. И здесь снова поможет докапитализация, которая позволит банкам Крыма предоставлять кредиты строительным компаниям, не рискуя нарушить норматив достаточности основного капитала.

Игроки рынка ипотеки уверены, что в ближайшие годы объем ипотечного портфеля на полуострове можно нарастить в разы. У республики большой потенциал жилищного строительства. По данным аналитиков РНКБ, среди клиентов банка 420 тыс. человек готовы приобрести жилье в ближайшие два года, из них 150 тыс. человек — с привлечением ипотечного кредитования.

Иван Демидов

Рынок факторинга в регионах будет расти

— финансы —

с 9

сколько стоили кредиты в острой фазе последнего кризиса». Эксперт подчеркивает, что факторинг как раз и позволяет эти проблемы эффективно решать: компания-фактор или банк заключает договор с предприятием, в течение 24 часов перечисляет ему определенную в рамках этих взаимоотношений сумму, а деньги получает не с клиента, а с его дебитора. В итоге выигрывают все стороны.

ЭДО поддерживает рост рынка

Согласно консенсус-прогнозу АФК, в 2017 году рост рынка составит 14% по сравнению с предыдущим годом — до 2,375 трлн руб.

Одним из стимулов для роста участники рынка считают использование EDI-технологий (электронный обмен данными. — Прим. ред.) и переход на электронный документооборот.

«Важным потенциальным позитивным трендом для рынка факторинга на 2017 год может оказаться внедрение подобных схем в систему государственных закупок, — прогнозирует Иван Капустянский. — Поправки, которые смогут обеспечить работу на законодательном уровне, уже проработаны и внесены на рассмотрение. Авторы документа надеются, что они в ближайшее время дойдут до Госдумы и депутаты рассмотрят их уже в весеннюю сессию».

Однако участники рынка видят определенные препятствия к тому, чтобы EDI-технологии в короткий срок получили широкое применение на российском факторинговом рынке.

«Мы ожидаем наступления реального прогресса в области внедрения EDI-технологий и ЭДО только в случае массового применения электронных отгрузочных документов среди наших клиентов и их покупателей, для чего, к сожалению, еще существует много препятствий, с которыми наши клиенты сталкиваются на практике, — комментирует Виктория Назаренко. — Это и сложности при перевозке грузов, оформленных электронными накладными, проблемы с организацией под-

писания электронных накладных покупателями по причине текучести кадров на участке приемки товара и многие другие».

Дарья Николаевская, директор Дирекции инновационного развития НФК, добавляет, что, для того чтобы можно было использовать факторинг без бумаги, нужно, чтобы сами компании-участники процесса были готовы работать без бумаги в своей торговой деятельности. «Посмотрите на крупные сети, кто перешел на безбумажный документооборот со своими поставщиками, не испытывают сложности при добавлении к этой схеме еще одного участника (факторинговой компании). К сожалению, несмотря на популяризацию ЭДО, степень проникновения невысока. Как обычно, самые высокие и прочные барьеры — в головах», — констатирует эксперт. Тем не менее Александр Карелин уверен, что EDI-технологии — будущее, которое уже наступило. «Сегодня это явный тренд, все больше документооборота уходит в цифровой фор-

мат. В сегменте госзакупок и закупок крупными промышленными предприятиями EDI-технологии и ЭДО только обретают популярность, но этот тренд уже невозможно игнорировать, по своим клиентам мы это видим», — резюмирует господин Карелин.

По мнению аналитиков, внедрение EDI-технологий в практику российского факторинга будет развиваться еще и за счет МСБ. Марк Гойсман подчеркивает, что именно с развитием EDI-технологий передача информации связана перспектив в сегменте МСБ. Как только предприниматели осознают, что освоение EDI-технологий дает им больше возможностей на рынке факторинга и несет немалые выгоды, они активизируют работу в этом направлении. «EDI-технологии дадут возможность факторинговым компаниям уменьшить жесткость подхода к установлению цены денег и лимитов на поставщиков в малом и среднем бизнесе», — поясняет эксперт.

Иван Демидов



В текущих экономических условиях многие организации испытывают нехватку ликвидности, и пытаются покрыть кассовые разрывы с помощью факторинга.

экономика региона

Торговый нецентр

Рынок региональных торговых центров остается ненасыщенным, особенно в малых городах. В 2017 году эксперты прогнозируют рост спроса на торговые площади в городах с населением до 300–500 тыс. человек.

— конъюнктура —

Движение в регионы

С 2014 года в России отмечалось ежегодное снижение инвестиций в коммерческую недвижимость. Однако в 2016 году рынок показал рост. По оценкам аналитиков компании Knight Frank, по итогам прошлого года инвестиции в этот сегмент выросли на 61%. «Россия остается лидером по темпам роста предложения торговых площадей в Европе, несмотря на очевидную тенденцию к снижению темпов нового строительства за последние три года», — отмечает Татьяна Дивина, старший директор отдела исследований Cushman & Wakefield.

Однако прогнозы на 2017 год не столь оптимистичны. По данным компании CBRE, в 2017 году объем ввода новых качественных торговых площадей в России снизится почти на треть и составит около 586 тыс. кв. м. При этом внимание девелоперов смещается в сторону регионов. «Рынок региональных торговых центров остается ненасыщенным», — считает Михаил Рогожин, управляющий директор отдела торговых помещений CBRE в регионах России. Как отмечает генеральный директор ОАО «Инпром Эстейт» Игорь Коновалов, среди крупных городов Юга с точки зрения строительства торговых площадей наиболее перспективен Ростов-на-Дону. «Для современного города норматив обеспеченности качественными коммерческими площадями составляет не менее 500 кв. м на 1 тыс. жителей. По этому показателю Ростов-на-Дону отстает от многих городов-миллионников», — считает Игорь Коновалов.

Небольшой формат

Еще одна тенденция на рынке строительства торговой недвижимости — интерес девелоперов к строительству торгово-развлекательных комплексов в городах с населением до 300–500 тыс. человек. Аналитики CBRE отмечают, что в 2017 году на 50% увеличится ввод торговых площадей в городах с численностью населения 100–300 тыс. человек. Так, в обзоре рынка торговой недвижимости CBRE в регионах отмечается, что только четыре проекта, запланированных к строительству в 2017 году, относятся к городам-миллионикам. Остальные семь будут реализо-

ваны в городах с низкой обеспеченностью торговыми площадями, так как девелоперы ищут новые города для строительства торговых центров. Среди городов, обладающих высоким потенциалом развития ритейла с точки зрения населения и уровня доходов эксперты CBRE выделяют Хабаровск, Читу, Киров, Ноябрьск, Махакалу, Якутск и др.

Илья Володько, генеральный директор MACON Realty Group, считает, что потенциал для развития ТРК в малых и средних городах достаточно высокий — главным образом, по причине отсутствия конкуренции. «Несмотря на то что в таких городах платежеспособность населения, как правило, ниже, чем в крупных, один качественный проект в сфере торгово-развлекательной недвижимости может обеспечить рынок спросом», — считает эксперт.

«Один качественный торговый центр в городе с населением до 500 тыс. человек способен заменить три-четыре рядовых торговых центра с похожими либо невыразительными концепциями», — считает также Дан Полонский, генеральный директор ЗАО «Торговый комплекс „Горизонт“». — Изучив портрет аудитории, ее пристрастия, привычки и особенности в каждом таком городе, можно предельно точно и поэтому клиентоцентрично сформировать пул арендаторов, который будет релевантен покупательной способности населения и востребован в течение длительного времени (например, хороший продуктовый ритейлер, известный спортивный оператор и т. д.).

В феврале 2017 года на Российском инвестиционном форуме в Сочи было подписано соглашение о строительстве торгово-развлекательного центра площадью 22,5 тыс. кв. м в Новочеркаске. Общий объем инвестиций в проект составит около 800 млн руб. Реализация ТРЦ в Новочеркаске станет не только первым таким проектом, но и предоставит возможность трудоустройства 400 жителям города. «Открытие одноэтажного корпуса ТРЦ площадью 9 тыс. кв. м, большую часть площади которого займет магазин торговой сети „О’Кей“, запланировано на период с июля по сентябрь 2017 года, а строительство второго этапа — трехэтажного корпуса на 13,5 тыс. кв. м — завершится в 2018 году», — отметили в пресс-службе губернатора Ростовской области.

Компания «Инпром Эстейт» планирует построить торгово-развлекательный комплекс в Волгодонске. «Волгодонск — самый молодой город Ростовской области, ему чуть больше 60 лет. Здесь проживало много молодых людей. В городе есть один ТРЦ площадью 15 тыс. кв. м. Он неконкурентоспособен по отношению к ростовским ТЦ, таким как „Горизонт“, „Мега“, „Рио“, „Золотой Вавилон“, поэтому большая часть горожан ездит в Ростов за покупками», — рассказал Игорь Коновалов. — Если посмотреть на Европу, Азию, Америку, на развитые страны, то увидим, что в каком-нибудь городе Жирона, который в два раза меньше, чем Волгодонск, есть несколько торговых центров площадью свыше 40 тыс. кв. м, а в Волгодонске — ни одного. Безусловно, такое положение вещей надо менять». Объем инвестиций в проект в Волгодонске может составить до 2 млрд руб. Однако параметры инвестиций могут быть скорректированы, так как решение о выделении участка земли еще пока не принято. Кроме того, многое будет зависеть от дальнейшей экономической и политической конъюнктуры. «В благополучном сценарии мы хотели бы начать стройку в следующем году и за 2,5–3 года завершить работы», — рассказал Игорь Коновалов.

Факторы риска

По мнению Дана Полонского, риски реализации проектов ТРЦ при условии грамотно проработанной концепции сведены к минимуму. Вместе с тем он отмечает, что потенциальным конкурентом таким ТРЦ в регионах может выступать интернет-торговля.

Илья Володько среди потенциальных рисков и проблемных моментов в реализации подобных проектов отмечает сложности в привлечении крупных и известных федеральных арендаторов, стратегия многих из которых не предполагает выход на рынки небольших городов.

С этим согласен и Игорь Коновалов, по словам которого далеко не все международные и российские сети готовы войти в малые города. Большинство из них нацелены на города-миллионники с высокой покупательской способностью, лучшим трафиком и, соответственно, лучшими показателями выручки на 1 кв. м.

Не только покупки

Строительство современного торгово-развлекательного центра для небольшого города — это не только коммерческий, но и важный социальный проект. «В качестве плюсов открытия ТРЦ в небольших городах можно отметить практическую реализацию концепции „третьего места“ Рэя Ольденбурга. Это потребность людей в местах, которые не являются ни домом, ни работой, но позволяют им собираться вместе — от кофеен и до магазинов — и проводить время приятно и с пользой», — отмечает Дан Полонский.

Специфика торгово-развлекательного центра в том, что это не только место, где можно приобрести необходимые товары, но и место досуга и времяпровождения, считает Игорь Коновалов. В крупных городах есть много объектов культуры: театры, выставочные и концертные залы. В малых городах, в том же Таганроге, Волгодонске, Шахтах, Новочеркаске, мест, где можно провести культурный досуг, недостаточно. Так, в портфеле проектов «Инпром Эстейт» уже есть успешный пример строительства торгово-развлекательного комплекса в небольшом городе — это ТРЦ «Мармелад» в Таганроге. Не последнюю роль в его успехе сыграло

то, что в торговом центре проводятся очень много мероприятий. «Мы потратили 1,6 млрд руб. на реализацию этого проекта. Вложенные средства пока не окупились (проекту всего три года). При этом мы довольны, как работает объект: заполняемость — 100%, стабильно привлекает покупательский трафик», — комментирует Игорь Коновалов. — Растет не только за счет широкой линейки известных брендов, разнообразия ассортимента товаров и услуг. В ТРЦ представлена культурная и развлекательная составляющая. Люди приходят не только за покупками, но и с целью качественно провести досуг. За год в таганрогском ТРЦ „Мармелад“ проведено более тысячи различных мероприятий для детей и взрослых, особо подчеркну: в основном эти мероприятия бесплатные для посещения всеми категориями населения».

Эксперты отмечают, что, прежде чем строить торговый объект в небольшом городе, выполняется колоссальный объем подготовительных работ. Проводятся предварительные переговоры с будущими арендаторами, запускается широкомасштабная рекламная кампания. Нужно убедить общественность, законодательную и административную власть, что новый ТЦ будет по-

лезен городу. При этом в условиях архаичности уклада жизни малых городов, их провинциальной ментальности сделать это непросто. Например, планируя строительство в Волгодонске, компания «Инпром Эстейт» столкнулась с активным сопротивлением местных предпринимательских структур, которые имеют собственную староформатную коммерческую недвижимость. «Естественно, они опасаются конкуренции и не хотят, чтобы в город кто-то заходил», — объясняет Игорь Коновалов. — Мы не единственные, кто с этим столкнулся. Например, „Магнит“, когда строил свои гипермаркеты в Волгодонске, тоже был встречен весьма недружелюбно». В итоге компании пришлось провести презентацию проекта перед расширенным составом Волгодонской городской думы, представителями администрации и общественности и подробно рассказать о преимуществах такого крупного объекта для небольшого города. Качественный ТРЦ способен не только улучшить качество жизни людей, но и создать новые рабочие места, обеспечить поступление налогов и заставить капиталы, которые сейчас вывозят в другие, более крупные, города, работать на благо местных жителей.

Алина Андреева,
Наталья Гордеева



Строительство современного торгово-развлекательного центра для небольшого города – это не только коммерческий, но и важный социальный проект

Бизнес кооперируется с вузами

— стратегия —

«Участие в мероприятиях учебных заведений дает нам возможность знакомиться с наиболее активными и талантливыми студентами, многие из которых в дальнейшем становятся частью нашей команды», — уточняет она. По данным Бесариона Мехи, сейчас у ДГТУ насчитывается 170 стратегических предприятий-партнеров. «Нередко после стажировки перспективному, с точки зрения работодателя, студенту предлагается работа на предприятии в свободное от учебы время или же последующее трудоустройство. По наш взгляд, самым эффективным решением кадрового вопроса в компании является заключение договоров на целевую подготовку студентов, лучшим образом зарекомендовавших себя на производственной практике. Благодаря чему студент получает дополнительную именную стипендию от предприятия и гарантированное место работы после окончания университета», — рассказывает он.

Спецпрограммы для кадрового резерва

Большинство компаний не ограничиваются стажировками и развивают специальные программы для сотрудничества с вузами. Директор «ИноСтудио» Максим Болотов сообщает, что компания осуществляет спонсорство мероприятий в университетах, проводит мастер-классы, участвует в учебно-методической работе. «При этом мы постоянно ищем новые формы, которые были бы полезны и вузу, и нам. Мы открыли в ЮФУ научно-исследовательскую лабораторию мобильной и веб-разработки Scipo. В рамках этого проекта раз в семестр делаем открытые образовательные циклы по самым популярным на-

правлениям разработки программного обеспечения. Также на базе лаборатории организовываем различные практики студентов с дополнительным обучением, через которые прошли уже более сотни будущих специалистов», — говорит он. Денис Радионов рассказывает, что у «Ростсельмаша» действует специально созданная программа «Кадры для отрасли», целями которой являются поддержка студентов, обучающихся на инженерных должностях, а также выплаты именных стипендий лучшим студентам. Он уточняет, что с помощью данной программы компания формирует для себя кадровый резерв. По словам директора Института компьютерных технологий и информационной безопасности (ИКТИБ) ЮФУ Геннадия Веселова, представители IT-компаний Таганрога проводят семинары и мастер-классы для студентов в рамках недели академической мобильности. «Таганрогские компании охотно выступают спонсорами, а их сотрудники входят состав жюри Открытой олимпиады ЮФУ по программированию. Также мы имеем устойчивые связи с компаниями Ростовской области, Краснодарского края, Воронежской области, Екатеринбурга и Москвы. Нашими партнерами являются IBM, Microsoft и SAP», — рассказывает он. Региональный директор социальной сети для инвесторов eTogo в России и СНГ Павел Салас говорит, что совместно со Сбербанком была запущена образовательная программа «Как меняется мир инвестиций? MoneyManagement 2.0 — Новые правила управления капиталом». «Цель совместной программы — задать тон новому поколению инвесторов, которых необходимо научить следить за трендами и управлять рисками. В дальнейшем курс будет читаться во всех ведущих ре-

гиональных вузах, что отвечает текущему курсу по финансовой грамотности ЦБ», — уточняет он.

Сейчас компании не просто предоставляют базу для прохождения студентами производственной практики и спецпрограммы, но и сами становятся активными потребителями научно-технических разработок вузов и предлагаемого здесь дополнительного образования. Бесарион Мехи сообщает, что сейчас ученые ДГТУ занимаются разработкой автоматизированного комплекса для реабилитации пациентов, перенесших операции на коленных и тазобедренных суставах. «Также региональное экспертное управление университета проводило мониторинг качества строительных материалов и конструкций при строительстве стадиона и аэропорта в Ростове. В прошлом году была разработана схема маршрутной сети общественного транспорта в городе», — уточняет он.

Сразвитием сотрудничества вузов и предприятий изменяются требования и к выпускникам: по мнению экспертов, с каждым годом растет потребность в специалистах смежных областей. Марк Гойхман отмечает, что современным предприятиям необходимы специалисты, имеющие знания и навыки не только в конкретной специальности. «Например, в нанотехнологиях есть запрос на работников с квалификацией на пересечении техники, химии, физики. В сфере финансов все меньше требуются сотрудники только с экономической подготовкой. Нужно разбираться, например, в компьютерных системах, обработке гигантских баз данных», — говорит он. Представители компаний заявляют о нехватке кадров в технических и инженерных специальностях. Бесарион Мехи говорит, что трудовой рынок Ростовской области перенасыщен юристами, экономистами и менеджерами. «Наше-

му региону нужны специалисты для реального производства, области не хватает техников, инженеров, работников аграрно-промышленного комплекса», — добавляет он.

Приоритет в IT-сфере

Одной из приоритетных отраслей для работы станет IT-сфера. Геннадий Веселов говорит, что сейчас ИКТИБ активно привлекает ведущих сотрудников IT-компаний к процессу разработки и экспертизе основных образовательных программ и рабочих программ профильных дисциплин: «Степень вовлеченности ра-



В 2016 году филиал АКБ «ФОРА-БАНК» (АО) в г. Ростов-на-Дону существенно увеличил показатели: рост — от 30% до 100%. Высокие темпы сохраняются и сейчас, в год 25-летия банка. По словам управляющего филиалом, руководителя дирекции по ЮФО и СКФО Сергея Бондаренко, они продолжают кредитовать реальный сектор, совершенствовать сервис и расширять сеть.
— 2017-й, юбилейный для ФОРА-БАНКА год, встретили с хорошими результатами, — подчеркнул Сергей Бондаренко. — За предыдущие 12 месяцев прирост факторингового портфеля составил у нас 100%. Актуальность факторинга растет, особенно среди местных производителей — поставщиков розничных сетей. Двоем увеличили кредитование предприятий МСБ, которые все чаще стали занимать на пополнение оборотных средств и на инвестиционные цели. На юге России

ботодателей в этот процесс растет с каждым годом. Представители таганрогских IT-компаний входят в состав экзаменационных комиссий по дисциплинам, соответствующим их профилю деятельности. Сейчас не менее 10% преподавателей Института являются одновременно руководителями и ведущими специалистами IT-компаний».

С развитием технологий меняются и качественные требования к специалистам: быстрое изменение инноваций, продуктов ведет к устареванию прошлых знаний в течение несколько лет. Марк Гойхман от-

мечает, что в связи с этим нужны работники, нацеленные на постоянное переобучение, восприимчивые к инновациям. «Это пока мало проявляется в России из-за длительного кризиса и рецессии, санкций, затруднения инвестиций. В России в условиях кризиса назревшие изменения — сильный вызов, но в предстоящие годы в случае решения локальных проблем выхода из рецессии экономика радикально повернется к данным требованиям к работникам и к их подготовке», — резюмирует эксперт.

Елена Лукашова

«За 25 лет изменилось многое, но сохранилось главное»

ФОРА-БАНК продолжает и здесь занимать активную позицию, поддерживать реальный сектор. А общий прирост кредитного портфеля — около 30%.

Кроме того, в 2016 году расширяли розничную сеть: открыли два офиса в Краснодаре, по одному в Ростове и Армави́ре.

— Будете ли продолжать эту работу в 2017 году?

— Конечно. Так, в апреле открыли офис в одном из крупных спальных районов Ростова. Есть виды на Сочи, Ставрополь, другие города Юга. ФОРА-БАНК традиционно силен в услугах для населения, например в валютнообменных операциях, денежных переводах. Тщательно выбираем локации и приходим туда, где наши услуги необходимы. И такой подход себя оправдывает: все наши подразделения успешны.

— Но вы также развиваете и дистанционные каналы обслуживания?

— В «Стратегии 15–18», в соответствии с которой работает ФОРА-БАНК, заложено и развитие сети, и совершенствование дистанционных каналов. Эти процессы идут параллельно. Мы понимаем, как дорого время клиента. Поэтому те или иные операции переводим в удаленный доступ.

— В этом году ФОРА-БАНКу 25 лет. Насколько сильно он изменился и насколько еще намерен измениться?

— За 25 лет банк сильно преобразился: и технически, и интеллектуально. Сегодня это высокотехнологичное финансовое учреждение, соответствующее абсолютно всем требованиям и нормам. Однако главное осталось неизменным. Как и 25 лет назад, ФОРА-БАНК полностью ориентирован на клиентов. За каждым из них видят живого человека. Это позволяет банку быть для клиентов не жестким кредитором, а надежным партнером, даже другом.

Кстати, о дружбе. В честь 25-летия ФОРА-БАНК выступил генеральным партнером серии легкоатлетических пробежек в восьми крупных городах РФ. Для всех желающих участие бесплатное. Первый — Ростовское кольцо-2017 — собрал почти 2,5 тыс. бегунов из 16 регионов, стал настоящим спортивным праздником. Даже дождь не помешал хорошему настроению участников (многие в 38 км) и их стремлению к победе. Между прочим, главный принцип пробега — движение к заветной цели — полностью соответствует и бизнес-стратегии ФОРА-БАНКА.





Ростелеком

РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА



СДЕЛАЙТЕ КОФЕМАШИНУ ГЛАВНЫМ ОФИСНЫМ «ЖЕЛЕЗОМ»!

Улучшите ваши бизнес-процессы с облачными
решениями от Ростелекома.

8 800 200 3000 [RT.RU](https://rt.ru)

Облачные решения от Ростелекома — услуги для юридических лиц и ИП ПАО «Ростелеком» по технологии SaaS (англ. software as a service — программное обеспечение как услуга). Подробности по телефону 88002003000 и на сайте rt.ru.

Реклама 18+