

экономика региона

Вкладчики выбирают «синицу в руках»

Прошлый год и начало текущего выявили несколько тенденций в сберегательном поведении россиян. Во-первых, хранение средств в банках становится более предпочтительным, чем «под матрасом»; во-вторых, относительно невысокий процент и надежность более популярны, чем риск, в сочетании с возможностью значительно приумножить сбережения, доверие к банковской системе и Агентству страхования вкладов (АСВ) сильнее, чем панические настроения, вызванные колебанием курса валют.

— финансы —

Вклады растут

По информации АСВ, в 2017 году совокупный депозитный портфель работающих в России банков вырос на 1787,1 млрд руб., в 2016-м эта цифра составила 981,2 млрд руб. Наибольший рост зафиксирован в декабре 2017 года. За месяц объем средств населения в банках увеличился на 4%, или на 1 трлн руб. Это месячный рекорд с декабря 2015 года. Таким образом, в прошлом году вкладчики отнесли в банки вдвое больше денег, чем годом ранее. Представители кредитных организаций отмечают, что в первом квартале текущего года тенденция к росту депозитного портфеля продолжилась, хотя и не такими ударными темпами, как в декабре 2017-го. «После традиционного для конца года роста объема привлечения к весне наступает затишье. Ситуация в текущем году в нашем банке аналогична прошлогодней», — рассказывает Ирина Григорьева, первый заместитель председателя правления Локо-банка. Банковский депозит оценивается большинством как наиболее надежный инструмент для сбережения средств. «Для консервативного инвестора банковские депозиты остаются наиболее привлекательным средством вложения денег. Ведь это по-прежнему самый надежный, понятный и практически безрисковый инструмент. Государство защищает интересы вкладчиков и гарантирует выплату вкладов на сумму до 1,4 млн руб. в случае банкротства финансового учреждения», — комментирует директор Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Лариса Туишева. Наиболее сильным аргументом для граждан в этом вопросе стало создание АСВ. Аналитики АСВ конста-

тируют, что лидируют по объемам депозитного портфеля банки с госучастием. В первой тройке — по убыванию — Сбербанк (11 976,6 млрд руб., прирост 6,2%), ВТБ (2508 млрд руб., прирост 19,2%), Россельхозбанк (843,7 млрд руб., прирост 40,4%). По оценкам аналитиков Ассоциации российских банков, из шести банков, показавших в 2017 году прирост депозитов более чем на 100 млрд руб., пять — госбанки. А среди десяти с приростом объема депозитов на 50 млрд руб. и более государственными банками являются семь. Таким образом, растет доверие населения не только к банковской системе, но и к гарантиям государства. «В первую очередь, после череды не самых оптимистичных событий на банковском рынке, вкладчиков заботит надежность банка, которому они готовы доверить свои средства. Принадлежность к группе ВЭБ (99,9% акций принадлежит ВЭБу — госбанку.— Прим. ред.) позволяет позиционировать себя как надежного партнера», — резюмирует Лариса Сулацкая, управляющая филиалом «Ростовский» банка «Любэкс».

Сохранить или приумножить

Росту депозитного портфеля в прошедшем году не помешало даже снижение процентных ставок по вкладам. Так, средний уровень ставок на 1 января 2018 года по рублевым годовым вкладам на сумму 1 млн руб. составил 6,4–6,7% годовых, отмечает АСВ. Банки не исключают возможности дальнейшего снижения процентной ставки в 2018 году. Ее динамика следует за динамикой ключевой ставки ЦБ, которая сегодня составляет 7,25%. При этом в ЦБ отмечают, что, учитывая текущий уровень инфляции и целевые ориентиры до конца года, такая депозитная ставка

не только компенсирует снижение стоимости денег, но и дает прибыль. «Если опираться на цифры, то номинальная ставка — 6,7%, инфляция — в районе 2–2,5%, соответственно, реальные ставки по депозитам высокие. Если мы говорим про целевую инфляцию в 4% (когда она достигнет этого уровня), то у нас по депозитам ставка снова будет выше на 2–3%. Таким образом, реальная доходность депозитов — 2–3%, — поясняет Андрей Липин, заместитель директора департамента денежно-кредитной политики Банка России. «По нашим оценкам, рынок растет, — добавляет управляющий розничным бизнесом ВТБ в Ростовской области Владимир Стрельников. — Розничный бизнес ВТБ в Ростовской области по итогам первого квартала 2018 года обеспечил прирост остатков средств частных клиентов на сумму более 1 млрд руб. Хотя чаще всего в первом квартале мы наблюдали либо снижение остатков, либо сохранение их на уровне начала года. Портфель привлеченных средств физических лиц с начала года увеличился на 2%, до 56,4 млрд руб.». На фоне снижения доходности депозитов взрывного роста спроса на альтернативные инструменты сбережения и приумножения средств (ОФЗ и ИИС) не наблюдается. «Клиенты стали проявлять интерес к альтернативным инструментам, однако доля проникновения еще достаточно мала. В настоящее время лишь 20% граждан готовы попробовать вкладываться в инвестиционные продукты», — считает Лариса Сулацкая. Медленный рост сегментов ОФЗ и ИИС участники рынка объясняют тем, что они растут в основном за счет состоятельных граждан, которых у нас пока не большинство. «Стоит отметить, инвестиционные продукты больше всего востребованы

среди состоятельных клиентов. Также растет доля такого инструмента, как накопительный счет — в статусе „до востребования“ можно не только хранить свои денежные накопления, но и приумножать на достаточно привлекательных условиях», — комментирует Владимир Стрельников. Таким образом, большинство вкладчиков не отличаются аппетитом к риску и следуют мудрости «тише едешь — дальше будешь». **Валютный патриотизм** При общем росте числа депозитов спрос на вклады в иностранной валюте снижается. «Исходя из динамики последнего года, рублевые депозиты более популярны, чем валютные. Средства клиентов на валютных счетах на 1.03.2018 сократились в годовом сравнении на 4%, до \$263 млрд. Остатки на рублевых счетах выросли на 11% г/г — до 38,7 трлн руб.», — комментирует Дмитрий Монастыршин, главный аналитик Промсвязьбанка. — Средства клиентов на рублевых счетах в 2,3 раза превышают остатки на валютных счетах переведенные в рублевый эквивалент. Эксперты АСВ предполагают, что снижение динамики роста объема валютных вкладов произошло как в результате укрепления курса рубля, так и вследствие низких процентных ставок по вкладам в иностранной валюте. «Ставки по вкладам в евро достигли своего минимума. При этом поведенческая логика вкладчиков осталась прежней: валюта и срок вклада выбираются исходя исключительно из личных финансовых целей. Большая часть клиентов основную сумму средств размещает на рублевых вкладах со средним сроком около года, часть сбережений, по которой не планируют приобретения в обозримом будущем, размещается в долларах», — поясняет Лариса Сулацкая.



В 2017 году россияне разместили в банках депозитов на общую сумму 1787,1 млрд руб. Это вдвое больше, чем годом ранее

Рост объема валютных депозитов обеспечивают в основном вкладчики с уровнем доходов выше среднего, поясняют игроки рынка. «Мы видим высокую потребность в валютных сбережениях у клиентов, в особенности у премиальной категории и категории private banking, что обусловлено их потребностью в диверсификации и валютной ликвидности инвестиций», — рассказывает Улан Илишкин, заместитель председателя правления Росбанка, руководитель L’Hermitage Private Banking.

Сберегательный оптимизм

Если в ближайшей перспективе не случится никаких макроэкономических и политических потрясений, изменяющих картину мира, ситуация в российской экономике останется управляемой, считают эксперты. А значит, ставки по вкладам вряд ли вырастут до конца года. Тем более что финансовые аналитики уже говорят об избытке ликвидности в российской банковской системе, инвестиционное кредитование растет медленнее, чем объемы денег на счетах. «В нашей стране вклад будет сохранять лидирующие позиции еще долгие годы. Многие не готовы рассматривать инновационные инструменты сбережений, так как они не гарантируют получение дохо-

да. Но одновременно с этим мы наблюдаем появление и рост количества клиентов, готовых на часть своих сбережений осторожно попробовать другие инвестиционные инструменты», — сообщает Ирина Григорьева. С ней согласна Лариса Сулацкая: «Клиенты стали проявлять интерес к альтернативным инструментам, однако доля проникновения еще достаточно мала. В настоящее время лишь 20% граждан готовы попробовать вкладываться в инвестиционные продукты». При этом сами банки готовы предложить клиентам еще один альтернативный инструмент приумножения сбережений. «В 2018 году несколько крупных банков начали прием заявок населения на покупку своих облигаций», — рассказывает Лариса Туишева. — Размещение этих ценных бумаг можно рассматривать как альтернативу традиционному депозиту. Так, например, Россельхозбанк выпустил для широкого круга инвесторов, включая физических лиц, новый рублевый облигационный заем по ставке до 9,25% годовых. Для начинающего инвестора, не искушенного в тонкостях фондового рынка, приобретение облигаций даст возможность получить дополнительный доход». **Лариса Никитина**

Производителям светит «Меркурий»

— бизнес и власть —

на новую систему могут привести к дефициту молочной продукции на рынке. Решением данной ситуации в Россельхознадзоре считают использование программ и шлюзов — устройств для объединения двух сетей, которые будут связываться с бухгалтерской системой предприятия и формировать сертификаты автоматически. «С теми предприятиями, которые работают с использованием 1С, вопрос перехода технических уже решен. Для 1С версии 8 и выше уже создан интеграционный модуль, который позволяет сразу интегрировать информационную систему предприятия с „Меркурием“, — отмечает глава концерна «Покровский» Андрей Коровайко. В отличие от производителей молочной продукции, предприятия, выпускающие мясные товары, не испытывают сложностей и видят в «Меркурии» перспективу для развития рынка. По словам представи-

телей компании «Тавр», внедрение ЭВС не приведет к повышению стоимости продукции. В ГК «Евродон» отметили, что переход на ЭВС для компании прошел в плановом режиме. Производственный директор компании Александр Сохинов считает, что преимущества системы «Меркурий» оценит прежде всего потребитель. «Она сможет вымыть с рынка контрафакт и тех, кто не заботился о безопасности и качестве продукта. Таким образом, на рынке останутся только отечественные производители с качественными продуктами», — считает эксперт. Игроки рынка убеждены, что максимальный эффект от внедрения системы ощутят крупные производители и распределительные центры с большим оборотом подконтрольных товаров.

Обратной дороги нет Из-за неготовности к переходу на электронный документооборот ряда игроков Минпромторг предлагает

вести маркировку товаров в качестве временной альтернативы «Меркурию». Так, маркировать предполагается каждую единицу товара. «„Меркурий“ призван не допустить фальсификата за счет полной прослеживаемости жизненного цикла продукта: от сырья до полки в магазине или госзакупки. Маркировка позволит моментально идентифицировать товар, но не проверить его состав», — отмечает Павел Большаков. Говоря о внедрении электронного документооборота, эксперты отмечают, что для эффективного перехода игрокам рынка потребуется дополнительное время. «Наилучшим решением со стороны регулятора в сложившейся ситуации станет перевод системы „Меркурий“ из разрезительного формата в информационный хотя бы на один год, что позволит доработать существующие недочеты и даст отсрочку производителям для постепенного перехода с минимальными потерями», — считает Марина Петрова. **Дарья Зимина**



По мнению экспертов, ошутимее всего внедрение системы пройдет для производителей готовой молочной продукции

«ОБЛАКО — ЭТО СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ»



Развитие цифровых технологий открывает новые возможности для оптимизации бизнес-процессов. Особую роль играют облачные сервисы: они позволяют компаниям не только обрабатывать и хранить большой объем данных, но и сокращать издержки за счет экономии на обслуживании IT-инфраструктуры. О запуске нового сервиса BeeCloud, его преимуществах и безопасности облачных технологий рассказала коммерческий директор по развитию корпоративного бизнеса ПАО «ВымпелКом» в Южном регионе Светлана Кострицына.

— Какова сейчас ситуация на рынке облачных технологий?

— По оценкам экспертов, в 2017 году потенциал мирового рынка облачных технологий составил \$260 млрд, в то время как к 2020 году он может достичь 400 млрд. Повсеместное развитие цифровых технологий стимулирует внедрение облачных сервисов, и Россия не является исключением. Сегодня потребность бизнеса в подобных решениях крайне высока, поэтому в этом году «Билайн» выпустил на рынок новый сервис, который получил название BeeCloud, или облачный ЦОД. Он позволяет компаниям отказаться от расходов на дорогостоящее оборудование, сосредоточиться на основном бизнесе и нести расходы, связанные только с операционной деятельностью.

— Какие преимущества получают компании при использовании облачных технологий?

— В первую очередь, речь идет об экономии средств. Компании, которые развиваются, нацелены на снижение затрат, в то время как создание инфраструктуры в виде ЦОДа требует большого объема капитальных вложений. Статистика показывает, что на обновление оборудования компании тратят около 30% от первоначальной стоимости ЦОДа. Решение, которое мы предлагаем, дает возможность уйти от капитальных затрат, оставив только операционные расходы (клиент платит только за те ресурсы, которые нужны в конкретный момент, а тарификация идет по часам).

— Чем виртуальный дата-центр «Билайн» отличается от других?

— Поскольку BeeCloud предоставляет оператор связи, у нас есть как минимум два весомых преимущества. Во-первых, собственный сертифицированный ЦОД в Ярославле. Во-вторых, мы используем собственные каналы связи, это также повышает надежность, так как нет рисков по разделению зон ответственности с провайдером. Кроме того, до появления BeeCloud не было сервиса, который бы разворачивался всего за 60 секунд.

— Кроме минимизации затрат при обслуживании оборудования, на чем может сэкономить клиент?

— Важный элемент гибкости нашей системы — это масштабируемость. Клиент может самостоятельно менять количество виртуальных серверов, процессоров, оперативной памяти или объем хранилища данных в зависимости от нагрузки. В итоге компания платит ровно за то количество мощностей, которое она использовала. По нашим оценкам, эффективность бизнес-процессов за счет функции масштабируемости достигает 75%,

в то время как при классическом использовании она равна 25%.

В комплексе с этим решением предоставляется личный кабинет, зайти в него можно даже через смартфон. Не нужно быть высококлассным IT-специалистом, чтобы понять, как работает виртуальный ЦОД.— интерфейс отражает все параметры облака в режиме реального времени.

— На какие компании сервис ориентирован прежде всего?

— Основным клиентом облачных сервисов становится крупный бизнес, для которого ЦОД необходим. В первую очередь, это компании, которые занимаются разработкой и предоставлением программных IT-продуктов или хранением базы данных клиентов,— например, медицинские центры. Летом мы планируем запустить корпорочное решение для малого бизнеса и рассчитываем на то, что компании оценят преимущества нашего сервиса.

— Каковы гарантии надежности хранения информации клиентов в облаке?

— Сохранность данных волнует пользователей больше всего, однако в этом плане наш продукт полностью защищен. Собственный ЦОД, сертификация TIER-3, собственный канал связи, защита от DDoS-атак и резервное копирование позволяют обеспечить высочайший уровень безопасности нашим клиентам. Кроме того, наш SLA — 99,97%.

— От чего зависит стоимость облачного решения?

— Ценообразование зависит от числа сотрудников компании, количества серверов, а главное — от направления деятельности, поскольку каждый бизнес имеет свой профиль потребления услуг, необходимый для работы. Очень условно можно сказать, что на пять человек нужен один сервер, что стоит около 5 тыс. руб.

— Насколько BeeCloud актуален для компаний, у которых уже есть ЦОД?

— Мы можем зайти к клиенту, у которого есть собственный дата-центр, потому что наш сервис легко интегрируется в инфраструктуру компании. В таком случае мы предлагаем развернуть облако, например, под ближайшую акцию с пиковой нагрузкой, чтобы клиенты могли ощутить разницу. Сейчас на юге России девять компаний уже тестируют наше облачное решение. При чем это предприятия из самых разных отраслей. Думаю, что в этом году число клиентов, которые захотят подключиться к BeeCloud, будет только расти.

Реклама

Цветные тематические страницы № 9–12 являются составной частью газеты «Коммерсантъ» | Рег. №01243 22 декабря 1997 года | Распространяются только в составе газеты на территории Ростовской области и Ставропольского края | Адрес редакции: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Красноармейская, 168/99, литер ВГ, 2 этаж | Наталья Горова — выпускающий редактор | Виктория Кашенцова — корректор | Леонид Верещагин — верстка и дизайн