

ФИНАНСЫ

**КАК СОКРАЩЕНИЕ ФИЛИАЛОВ
БАНКОВ В ПЕРМСКОМ КРАЕ ВЛИЯЕТ
НА БИЗНЕС-СРЕДУ // 11**
**НА РЕАЛИЗАЦИЮ КАКИХ
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ БУДЕТ
НАПРАВЛЕНЫ СРЕДСТВА БЮДЖЕТА
ПЕРМСКОГО КРАЯ? // 14**
**БАНКИ И ЗАСТРОЙЩИКИ ПЕРЕХОДЯТ
НА НОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
СРЕДСТВ В ПРОЕКТЫ ЖИЛИЩНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА // 16**

ВТОРНИК 20 НОЯБРЯ 2018 №213
(№6451 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–20
являются составной частью
газеты «Коммерсантъ»
Свидетельство о рег. Роскомнадзора
ПИ №ФС77-64424 от 31.12.2015 г.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE



KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ФИНАНСЫ»

ГДЕ ДЕНЬГИ ВЗЯТЬ

Проблемы в банковском секторе Пермского края начались задолго до «зачистки», проводимой Центробанком. Несколько кризисов, слияния и поглощения: мало кому из региональных банков удалось выжить. Между тем административное прореживание рынка регулятором вызывает опасения у экспертов. Число банков в Прикамье за последние пять лет сократилось вдвое. Цели монетарных властей можно понять: на рынке остаются только крупные, надежные кредитные учреждения. В то же время отсутствие серьезной конкуренции приводит к негативным последствиям в любой отрасли. Сокращение количества кредитных учреждений, централизация управления федеральными банками в головных офисах не идут на пользу качественному кредитованию бизнеса. Отсюда проблемы с инвестициями в основной капитал, наблюдаемые в последние годы в Прикамье.

БАНКРАСФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР В ПЕРМСКОМ КРАЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ПОТЕРЯЛ ДВЕ ТРЕТИ ФИЛИАЛОВ ИНОГОРОДНИХ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ БАНКОВ И СОХРАНИЛ ЛИШЬ ЧЕТЫРЕ ПЕРМСКИХ БАНКА. СОКРАЩЕНИЕ СЕТИ ПРОИСХОДИТ В ОСНОВНОМ ИЗ-ЗА АДМИНИСТРАТИВНЫХ ДЕЙСТВИЙ ЦЕНТРОБАНКА, А ТАКЖЕ ВСЛЕДСТВИЕ РЕОРГАНИЗАЦИИ САМИХ БАНКОВ. КРАЕВЫЕ ВЛАСТИ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭТОТ ПРОЦЕСС НЕ ВЛИЯЕТ НА КРЕДИТОВАНИЕ В ПЕРМСКОМ КРАЕ — ОНО ТОЛЬКО РАСТЕТ. ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО ПЕРМСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ РАЗВИВАЮТСЯ В ОСНОВНОМ НА СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА, А САМИМ БАНКАМ НЕ ХВАТАЕТ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ. ВЯЧЕСЛАВ СУХАНОВ



СОКРАЩЕНИЕ МЕСТНЫХ БАНКОВ ОКАЗЫВАЕТ ВЛИЯНИЕ НА ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА ПО КРЕДИТОВАНИЮ

Эффективность рыночной экономики неразрывно связана со стабильным и активным функционированием денежно-кредитной системы. Основным элементом данной системы являются коммерческие банки, в том числе региональные. Региональные банки относятся к нижнему уровню банковской системы, но играют важную роль в экономике страны. Такие банки концентрируют средства региона для финансирования инвестиционных проектов, обслуживают в основном население, малый и средний бизнес.

Региональные банки Перми с начала 2000-х годов переживают период кризиса: уже два десятилетия идет планомерное сокращение пермских финансовых учреждений. Часть пермских банков бы-

ли приобретены иногородними участниками рынка и ликвидированы в ходе присоединения к новому собственнику (КБ «Дзержинский» присоединен в 2007 году к Стройвестбанку, КАМАбанк присоединен в 2010 году к КБ «Восточный»). Часть пермских банков покинули рынок после финансового кризиса 2008 года (КБ «Прикамье», АКБ «Каури»), другая — после кризиса 2014 года (АКБ «Экопромбанк»).

С 2014 года в Пермском крае действует всего четыре пермских банка. Три из них совсем небольшие: АКБ «Проинвестбанк» (бывший «Перминвестбанк», активы — 1,4 млрд руб.), АКБ «Пермь» (активы — 2,5 млрд руб.), АКБ «Почтобанк» (активы — 1,3 млрд руб.). АКБ «Урал ФД» входит в ТОП-15 крупнейших банков Приволжского федераль-

ного округа (размер активов на конец 2017 года — 23 млрд руб.). Для сравнения: в Свердловской области 11 региональных банков, при этом активы самого крупного — Уральского банка реконструкции и развития — составляют 310,2 млрд руб.

Вместе с пермскими банками, по данным ЦБ РФ на 2 ноября 2018 года, в Пермском крае действует 61 кредитная организация. Двенадцать — это филиалы иногородних банков (Сбербанк, УБРиР), остальные банки (45) представлены операционными офисами (25) и кредитно-кассовыми офисами (20), количество учреждений кредитных организаций составляет 683.

Иногородний банковский бизнес также планомерно сокращает свое участие на территории При-

РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ ОТНОСЯТСЯ К НИЖНЕМУ УРОВНЮ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, НО ИГРАЮТ ВАЖНУЮ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

→ камья. С начала года количество кредитных организаций сократилось на семь единиц (на 1 января 2018 года действовало 68 кредитных организаций), количество учреждений сократилось на 84 единицы (на 1 января 2018 года действовало 767 структурных подразделений). Сокращение иногородних банковских филиалов идет в Пермском крае куда более быстрыми темпами, чем сокращение пермских банков. Если в октябре 2012 года в Пермском крае действовало 59 филиалов, то через два года уже 33, а сейчас — 12.

Стоит отметить, что сокращение банков в стране происходит высокими темпами: количество банков, начиная с 2008 года, уменьшилось на 575 единиц: с 1136 до 561), что составляет 50,6%. Сокращение банков идет практически по всем федеральным округам. Ликвидация банков происходит вследствие объединения с целью увеличения и сохранения капиталов; в результате поглощений крупными игроками более мелких банков; в связи с банкротством или с невозможностью мелких банков выполнять требования ЦБ по работе и размеру уставного капитала. Сокращение банков — скорее административный процесс со стороны ЦБ, нежели эволюционный путь, указывает Алексей Червонных, бывший зампредправления Экопромбанка.

И процессы слияния, поглощения и закрытия банков, по мнению экспертов, после поднятия Банком России планки по минимальной величине уставного капитала резко увеличатся.

ЗУБ УДАЛИЛИ Наиболее значительным событием в банковском секторе Пермского края в этом году стала завершившаяся 1 июля ликвидация Западно-Уральского банка Сбербанка (ЗУБ). Этот территориальный банк был создан Сбербанком еще в 2001 году и управлял головными отделениями республик Коми, Удмуртии и Пермского края. В банке работало свыше 700 человек. Его штаб-квартира располагалась в Перми, что выделяло Пермский край среди других регионов. Центральный офис решил ликвидировать ЗУБ, Пермское головное отделение было переподчинено другому территориальному банку — Волго-Вятскому, базирующемуся в Нижнем Новгороде. Этот факт посеял среди пермских промышленников и чиновников опасения в том, что реорганизация принесет дополнительные неудобства в кредитовании, поскольку за согласованием сделок придется ездить в столицу Поволжья.

В самом банке отмечают, что неудобств реорганизация не принесла и была оправданна. По словам управляющего Пермским головным отделением Волго-Вятского банка ПАО Сбербанк Константина Подвального, основная причина состоявшейся реорганизации Западно-Уральского банка — в принимаемых на его уровне решениях. Со временем они стали избыточными. В территориальном банке сидели высокооплачиваемые менеджеры. Они собирали и анализировали информацию, принимали решения и спускали их сверху вниз. «Необходимость в таком промежуточном звене отпала. В Сбербанке давно внедре-



ЛЕТОМ ЗАВЕРШИЛАСЬ ЛИКВИДАЦИЯ ЗАПАДНО-УРАЛЬСКОГО БАНКА СБЕРБАНКА

на интеллектуальная система управления (ИСУ) рабочим процессом. Сегодня эффективность работы каждого сотрудника оценивается и анализируется такой ИСУ. Информация об операциях сотрудника поступает в отделение банка, обрабатывается компьютером и сравнивается с трудом его коллег в других офисах. При ИСУ целый аппарат территориального банка не нужен. Получается, чем меньше чиновников — тем эффективнее работа банка, тем быстрее принимаются решения и выдаются указания. Не случайно, что банк уже после реорганизации Западно-Уральского банка продолжил процесс — недавно было объявлено о трансформации Западно-Сибирского территориального банка», — поясняет господин Подвальный.

Управляющий считает, что для пермского бизнеса в условиях кредитования ничего не поменялось. Сбербанк уже давно ввел независимую систему одобрения сделок, при которой андеррайтер вообще никогда не находился в городе выдачи кредита, в данном случае — в Перми. «Например, недавно Пермское отделение одобряло крупную сделку, а независимый андеррайтер находился в Самаре. А может находиться в любом другом городе. Такая система убирает некую заинтересованность в принятии того или иного решения. Поэтому от наличия в регионе тербанка вообще ничего не зависит — сделка рассматривается из разных мест. Специальный руководящий орган со штабными функциями —

территориальный банк уже не нужен. Это делает банк динамичнее», — отметил банкир.

Много банковских процессов упростилось, утверждает Константин Подвальный. Сделки в банке принимаются «шестью глазами»: сотрудником клиентского подразделения, кредитного и андеррайтером. Если у всех позиции сошлись — кредит одобрен.

Опрошенные ВГ крупные клиенты Сбербанка подтверждают, что проблем не случилось. «Реорганизация структуры Сбербанка не оказала никакого влияния на наши партнерские отношения. Можно сказать, мы ее даже не заметили, разве что реквизиты поменялись», — говорит генеральный директор ПАО «Пермэнергосбыт» Игорь Шершаков. «Наше предприятие курирует Москва, и мы вообще не заметили того, что происходит реорганизация», — говорит гендиректор краснокамского завода металлосеток «Россет», вице-президент организации предпринимателей «Опора России» Дмитрий Пищальников.

По информации Константина Подвального, Пермское отделение после реорганизации сохранило положение на рынке. «Доля Пермского отделения на рынке по ипотеке по-прежнему около 60%. Доля в кредитовании физических лиц — ближе к 50%. По юридическим лицам — доля примерно 45–46%. По сегментам она разная: крупный бизнес в основном у нас, а в малом бизнесе у отделения есть большой потенциал для роста», — заявляет управляющий.

КРЕДИТЫ НЕ ВСЕМ В то же время на фоне резкого сокращения банков одной из проблем экономического развития Пермского края является высокий и растущий износ основных фондов. Объемы инвестиций в основной капитал прикамских предприятий сокращались в период с 2014 по 2017 год. И лишь в прошлом году этот показатель стал незначительно расти. При этом большинство предприятий развиваются на собственные средства (в 2015 году — 72%, в 2017-м — на 63%). Доля кредитов в инвестициях начала расти только с 2016 года — около 19% (в 2014 году — 8,4%).

В краевом министерстве экономического развития пояснили, что сокращение банков не влияет на кредитование промышленности. «На фоне сокращения количества кредитных организаций в Пермском крае отмечается увеличение темпов роста кредитования», — заявляют в минэкономразвития. Ведомство ссылается на данные ЦБ РФ: объем кредитов физлицам в 2018 году увеличился на 40,9% (за январь — июль выдано 119,1 млрд руб.), юрлицам и ИП — на 32% (за январь — июль выдано 48,3 млрд руб.).

Рост кредитования происходит за счет удешевления ссудного капитала. По данным ЦБ, ставки по кредитам в Пермском крае планомерно снижаются: на срок свыше одного года — с 12,23% (январь 2018 года) до 11,78% (сентябрь 2018 года), на краткосрочные кредиты (сроком до 1 года) — с 16,2% до 15,66%.

Алексей Червонных считает, что сокращение местных банков оказывает влияние на возможности бизнеса по кредитованию. «В чем сила местных банков или региональных дирекций федеральных банков? Часть решений по кредитованию принималась в Перми и риски оценивались в Перми. Сейчас все пермские филиалы представляют из себя сотрудников первого звена. Они делают первичный анализ, формируют описание заемщика и отправляют в головной офис, который и определяет, работать с ним дальше или нет. Рекомендации местных сотрудников на принятие решения не влияют», — отмечает эксперт.

Дмитрий Пищальников, напротив, низкие показатели по кредитованию бизнеса видит не в банках, а в объектах промышленности. «Банкам кредитовать некого. Основная деятельность банка — это кредитование. Он привлекает деньги у населения и должен зарабатывать, размещая средства. А куда размещаться, если 90% предприятий в крае неконкурентоспособны? В банках скопилось много денег, им негде размещаться: либо на спекулятивном рынке, либо за рубежом. Конкурентоспособные предприятия не испытывают проблем с финансированием, наоборот — банки сегодня борются за таких клиентов. Кредитовать реальный сектор экономики довольно рискованно», — считает промышленник.

По мнению эксперта, ситуация не катастрофическая. Ее можно изменить, если будет рост качества продукции, качества труда. «Неэффективность 90% — это колоссальный потенциал для роста. Должен быть рост производительности труда. Тогда будет рост и банковского сектора», — полагает Дмитрий Пищальников. ■

НА ФОНЕ СОКРАЩЕНИЯ КОЛИЧЕСТВА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПЕРМСКОМ КРАЕ ОТМЕЧАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА КРЕДИТОВАНИЯ

«Недостаточность кредитования пермских предприятий негативным образом отражается на их деятельности»

Татьяна Миролюбова, доктор экономических наук, профессор, председатель комитета по промышленности, экономической политике и налогам Законодательного собрания края, – о влиянии количества региональных банков на развитие бизнеса и привлечение инвестиций в Прикамье.

– Татьяна Васильевна, за последние несколько лет в условиях жесткой политики Центробанка многие банки потеряли свои лицензии и ушли с рынка. Сокращается и количество региональных банков, филиалов российских и международных банков в округах. Характерна ли такая тенденция для Прикамья?

– Эта тенденция действительно актуальна для Пермского края, и статистика ее подтверждает. Если на 1 октября 2012 года у нас в крае действовали пять региональных банков и 59 филиалов иногородних банков, то на 1 октября 2014 года региональных банков уже стало четыре, а филиалов – 33, а к 1 октября 2018 года у нас по-прежнему остались четыре региональных банка и всего 12 филиалов. Процесс сокращения финансовых организаций в нашей стране отличается высокими темпами: с 2008 по 2018 год их количество сократилось более чем на 50%. Так, если в 2008 году насчитывалось 1136 банков, то к 1 января этого года осталось 561. Такими быстрыми темпами сокращение банков происходит практически во всех федеральных округах. И это прежде всего – следствие политики Центрального банка РФ.

После поднятия Банком России планки по минимальной величине уставного капитала банков с 1 января 2018 года стоит ожидать, что процессы слияния, поглощения или закрытия банков резко увеличатся. Банки закрываются и принудительно, в связи с банкротством или невозможностью выполнять требования Центробанка по работе и размеру уставного капитала. Для того чтобы соответствовать требованиям Центробанка, многие банки объединяются с целью увеличения и сохранения капиталов, некоторые финансовые организации – крупные банки – покупают более мелкие.

Банковская сфера России отличается высокой концентрацией капитала в нескольких крупных банках, когда ведущие промышленные предприятия размещают свои основные средства в крупных банках, что укрепляет позиции последних и вытесняет с рынка мелкие банки. Уровень концентрации у нас значительно выше, чем во Франции или Германии. Крупнейший банк России – Сбербанк – занимает более 27,5% всего банковского сектора, еще четыре крупнейших банка имеют каждый почти по 7% банковского сектора.

– Отразился ли, на ваш взгляд, уход из Пермского края такого крупного игрока, как Сбербанк, на жизнедеятельности промышленных предприятий в крае?

– Хотя в Сбербанке и утверждают, что процесс реорганизации не кос-

нулся сети филиалов по обслуживанию клиентов и для клиентов банка ничего не изменилось, безусловно, уход головного офиса Сбербанка из Пермского края отразился на предприятиях региона, причем – в отрицательную сторону. Поскольку центр принятия решений переместился в Нижний Новгород, у представителей Сбербанка в центральном офисе не стало прямого контакта с пермскими предприятиями.

Сокращение привело к некоторому снижению уровня квалификации, остались специалисты не всегда высокой компетенции, соответственно пострадало качество обслуживания. Представители пермских предприятий отмечают, что довольно часто теперь сотрудники Сбербанка допускают ошибки, неверно проводят операции, а в случае возникновения вопросов приходится очень долго ждать ответа из головного офиса. В результате возникают проблемы, все процессы предприятий стопорятся.

– Большинство предприятий в условиях кризиса перестали брать кредиты и вкладывать в собственное развитие. Чем опасна или, наоборот, перспективна такая ситуация?

– Одной из проблем экономического развития Пермского края является высокий (и растущий) износ основных фондов. Если обратиться к статистике, то в 2000 году степень износа основных фондов в Пермском крае составляла 50,2%, а в 2017-м – уже 63,7%. В среднем по Российской Федерации в 2017 году степень износа основных фондов составила 48,1%. То есть в Прикамье этот показатель выше, чем в среднем по стране. Согласно материалам выборочных обследований инвестиционной активности организаций в Пермском крае, 41% респондентов отметили такой барьер, как «сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов». При этом у 78% опрошенных организаций «замена изношенной техники и оборудования» является целью инвестирования в основной капитал. И собственные средства по-прежнему остаются основным источником инвестиций в основной капитал предприятий в нашем регионе: в 2017 году 63% инвестиций приходилось на собственные средства, и только 37% – на привлеченные.

Получается, что растущая степень износа основных фондов свидетельствует о недостатке собственных средств предприятий для полноценной модернизации оборудования. Это означает, что производить конкурентоспособную продукцию со временем им станет все сложнее.



Поэтому крайне важными для предприятий являются банковские кредиты. А как раз с ними ситуация обстоит не лучшим образом – банки отдают предпочтение краткосрочным кредитам. Так, в целом по России, в августе 2018 года доля кредитов на срок до одного года составила 68% от всех кредитов, предоставленных кредитными учреждениями нефинансовым организациям, а доля кредитов на срок свыше трех лет – всего 18%. И это в то время, когда для обновления основных фондов предприятий так необходимы долгосрочные кредиты!

Что касается объемов кредитования пермских предприятий, то на 1 октября 2018 года объем выданных кредитов в Пермском крае составил лишь 7,2% от общего объема выданных кредитов в Приволжском федеральном округе, в то время как доля Татарстана в этой сфере составляет 32,5%, Нижегородской области – 19,2%, Самарской области – 10,8%, Башкортостана – 9,7%. Глядя на эти цифры, можно увидеть явно выраженную территориальную диспропорцию по кредитованию в Приволжском федеральном округе и явно недостаточное кредитование относительно потребности и степени износа основных фондов в Пермском крае.

– Если удастся сохранить региональные банки и благодаря им оживить развитие производства на местах, смогут ли региональные органы власти привлечь в Пермский край новых инвесторов? Могут ли повлиять на этот процесс депутаты Законодательного собрания Пермского края?

– Сейчас в Пермском крае всего четыре региональных банка – это «Урал ФД», «Пермь», «Проинвестбанк» и «Почтобанк», в отличие от наших соседей – Свердловской области, где насчитывается 11 региональных банков. Наиболее разветвлен-

ной филиальной сетью среди пермских региональных банков обладает «Урал ФД».

И по величине активов наши банки значительно уступают банкам Свердловской области. Так, например, самый крупный региональный банк Пермского края – «Урал ФД» имел нетто-активы на 1 января 2018 года в размере 24,7 млрд руб., а самый крупный банк Свердловской области – Уральский банк реконструкции и развития – 310,2 млрд руб.

В то же время, действительно, региональные банки с центром принятия решений на местах «ближе» к клиентам, знают ситуацию в крае и могут быстрее реагировать на запросы предприятий, поэтому для них характерен персональный подход к клиентам. С точки зрения оперативности и индивидуального подхода к клиентам, у них есть явные преимущества. Однако они не могут финансировать крупные инвестиционные проекты. И чаще всего клиентами региональных банков является малый и средний бизнес. К сожалению, повлиять на деятельность региональных банков депутаты Законодательного собрания Пермского края не могут – нет полномочий, это сфера ответственности Центрального банка РФ, устанавливающего правила игры для всей банковской системы страны.

Однако депутаты могут влиять и влиять на инвестиционные процессы в регионе. Это происходит через принятие новых законов, формирующих условия ведения бизнеса в крае, и через поправки к существующим законам.

– Какой точки зрения в этом вопросе придерживается фракция партии «Единая Россия» в Законодательном собрании Пермского края?

– Позиция фракции в том, что наполнение бюджета региона, а значит, и все его расходы (70% расходов на-

правляется на социальные цели) зависят прежде всего от доходов бизнеса (уплачивает налог на прибыль в региональный бюджет) и доходов населения (уплачивает НДФЛ в региональный бюджет). Соответственно, если будут развиваться наши предприятия, появляться новые рабочие места – будет наполняться и наш бюджет. И конечно, создание благоприятных условий для развития бизнеса в Пермском крае – одна из приоритетных задач фракции партии «Единая Россия».

Безусловно, недостаточность кредитования пермских предприятий, связанная в том числе и с уходом из региона Пермского головного управления Сбербанка в структуру Волго-Вятского банка, негативным образом отражается на деятельности предприятий. Ведь на сегодня Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики.

– В период бурного развития экономики России многие высококлассные специалисты, сделав успешную карьеру в региональном банке, ушли в филиалы федеральных банков, мотивируя свое решение тем, что региональный банк достиг потолка в своем развитии и расти там некуда и не на что. Сохранились ли в Прикамье квалифицированные кадры в банковской сфере?

– Кадры, конечно, сохранились, в нашем регионе как раз сотрудники Сбербанка были высококвалифицированными специалистами. В то же время в экономике происходят изменения, и они отражаются на спросе на квалифицированные кадры в банковской сфере. В частности, активное внедрение цифровых технологий приводит к тому, что появляется возможность заменить сравнительно простые бизнес-процессы цифровыми технологиями. В первую очередь речь идет о занятости наименее квалифицированного персонала. В банковской сфере это кассиры, операционисты, специалисты фронт-офиса – их функционал переходит в онлайн и банкоматы.

Однако это не значит, что в банковской сфере резко снизился спрос на персонал. Процесс цифровизации происходит постепенно, что позволяет людям приспосабливаться к грядущим изменениям: у специалистов будет возможность либо повысить квалификацию, чтобы остаться в банковской сфере на другой, более высокой позиции, либо уйти в другие отрасли. Кроме того, цифровизация требует от банков значительных затрат. Да, банки на них идут, но невозможно в короткий срок провести масштабные изменения – просто элементарно не хватит денег. Поэтому все равно процессы цифровизации идут не быстро. В конечном итоге цифровизация изменит структуру спроса на кадры в банковской сфере: массовый персонал станет менее востребованным, в то же время появится больший спрос на IT-специалистов, сотрудников техподдержки, аналитиков.

ПРОЕКТНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

БЮДЖЕТ ПЕРМСКОГО КРАЯ НА 2019–2021 ГОДЫ ПРИНЯТ В ПЕРВОМ ЧТЕНИИ. ПРОЕКТ ГЛАВНОГО ФИНАНСОВОГО ДОКУМЕНТА ПРЕДПОЛАГАЕТ РЕАЛИЗАЦИЮ МАСШТАБНЫХ ИНВЕСТИПРОЕКТОВ. ИЗ-ЗА ЭТОГО БЮДЖЕТ БЫЛ СФОРМИРОВАН С ДЕФИЦИТОМ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО, НЕСМОТРЯ НА РОСТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСХОДОВ, БЮДЖЕТ СОХРАНЯЕТ СОЦИАЛЬНУЮ НАПРАВЛЕННОСТЬ. ВМЕСТЕ С ТЕМ, ПО ИХ ОЦЕНКАМ, ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА И ОБЪЕМ ГОСДОЛГА ВЫЗЫВАЮТ ОПАСЕНИЕ.

КОНСТАНТИН КАДОЧНИКОВ

На октябрьском пленарном заседании заксобран- ния депутаты в первом чтении поддержали бюджет Пермского края на 2019–2020 годы. Как утвержда- ется в пояснительной записке к проекту главного финансового документа, бюджет рассчитывался на основе базового варианта прогноза социально- экономического развития региона. Прогноз пред- полагает незначительное оживление экономики, господдержку импортозамещающего производ- ства и реализацию инвестиционных проектов про- мышленными предприятиями.

В ОЖИДАНИИ ФЕДЕРАЦИИ Доходы бюд- жета в 2019 году запланированы в размере 116 млрд руб., в 2020-м — 121,3 млрд руб. и 128,1 млрд руб. в 2021-м.

Практически половину доходов бюджета (49,7 млрд руб., 43,7%) в 2019 году составляют посту- пления по налогу на прибыль организаций. На 2020 год поступления по этому налогу прогнозируют- ся в объеме 52,5 млрд руб., в 2021 году — 56 млрд руб. Как отмечается в пояснительной записке, до- ходы по налогу на прибыль организаций рассчита- ны с учетом отмены региональных налоговых льгот к 2021 году.

На втором месте в структуре доходной части бюджета — поступления по налогу на доходы фи- зических лиц (НДФЛ). Краевые власти рассчиты- вают в 2019 году получить по этому налогу 32,3 млрд руб. (28,4% от общего объема доходов). В 2020 году поступления по НДФЛ запланированы в размере 34,3 млрд руб., в 2021-м — 36,7 млрд руб.

Существенную долю расходной части бюд- жета занимает также налог на имущество орга- низаций — 11,2% (12,7 млрд руб. в 2019-м, 12,1 млрд руб. в 2020 и 2021 годах). При этом платежи по данному налогу снизятся, так как с 2019 года налог на движимое имущество организаций бу- дет отменен на федеральном уровне. Ранее кра- евые власти оценивали потери от этого решения в 4 млрд руб.

В пояснительной записке утверждается, что бюджет внесен без учета средств федерального бюджета. Однако, представляя бюджет депутатам заксобрания, губернатор Прикамья Максим Решет-ников заявил, что объемы трансфертов по дотаци-



ГУБЕРНАТОР ПРИКАМЬЯ МАКСИМ РЕШЕТНИКОВ ОЖИДАЕТ СУЩЕСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СО СТОРОНЫ ФЕДЕРАЦИИ ПО РЯДУ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

ям на выравнивание бюджетной обеспеченности в этом году были «несколько увеличены». «Более то- го, правительство РФ компенсирует значительную часть выпадающих доходов по налогу на движимое имущество. В результате, если честно, нам удалось отбить даже больше потерь, чем рассчитывали», — заявил Максим Решетников. «Плюс к этому мы ожи- даем существенного финансирования и по ряду на- циональных проектов, которые разработаны в со- ответствии с указом президента», — добавил гла- ва региона.

НА СОЦИАЛКУ И НЕ ТОЛЬКО Расходы в 2019 году запланированы на уровне 122,3 млрд руб., 130,4 и 135,3 млрд руб. в 2020 и 2021 годах соответственно. Большая часть средств — около 70% всех расходов, как и в предыдущие периоды, будет направлена на социальные нужды.

В то же время в бюджете нашли отражение крупные объекты социальной и общественной ин-фраструктуры: новый комплекс Пермского зоопар-ка (2,5 млрд руб.), новая сцена оперного театра (6,9 млрд руб.), культурно-рекреационное простран-

ство на заводе имени Шпагина (1,4 млрд руб.), при-обретение и реконструкция УДС «Молот» (380 млн руб.). Кроме того, в бюджете предусмотрены субси-дии на ремонт трамвайных путей в Перми и обнов-ление транспорта: 256,5 млн руб. в 2019 году и 350 млн руб. ежегодно в 2020 и 2021 годах.

В краевом бюджете заложены деньги и на под-держку муниципалитетов, реорганизовавшихся в го-родские округа. На компенсацию выпадающих до-ходов этих территорий в 2019 году запланировано 96,9 млн руб., в 2020-м — 34,2 млн руб., в 2021-м —

В РЕЗУЛЬТАТЕ РЕАЛИЗАЦИИ МЕР ПО КОМПЕНСАЦИИ ВЫПАДАЮЩИХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА, А ТАКЖЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ ПО НДС НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НА ПРЕДПРИЯТИЯ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

↑
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

ООО «Западно-Уральский институт экспертизы, оценки и аудита»
работает на рынке с 1994 года

INEX
ИНСТИТУТ ЭКСПЕРТИЗЫ

**ОЦЕНКА ИМУЩЕСТВА И БИЗНЕСА
ЭКСПЕРТИЗА (судебная и досудебная)**
(ОЦЕНОЧНАЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ, СТРОИТЕЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ)

СНИЖЕНИЕ НАЛОГА НА ЗЕМЛЮ И ОКСЫ
путем оспаривания кадастровой стоимости
(оценка, сопровождение в суде)

ЮРИДИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

г. Пермь, ул. Клименко, 1 (офисный центр), офис 19
(342) 2-103-888, 2-181-494. Официальный сайт: www.zui.ru реклама

6,2 млн руб. Кроме того, в бюджете ежегодно предусмотрено 200 млн руб. на программы развития этих территорий. «По структуре расходов внешних отличий проекта бюджета 2019–2021 годов от бюджета предыдущего периода практически не наблюдается. Акцент делается на социальных аспектах: здравоохранении, образовании, социальной политике, которые в сумме составляют более половины расходной части бюджета Пермского края», — говорит доцент кафедры мировой и региональной экономики, экономической теории экономического факультета ПГНИУ, кандидат экономических наук Дмитрий Губанов.

Среди особенностей бюджета 2019–2021 годов господин Губанов называет увеличение расходов в транспортной сфере почти на 30% (с 10,4 до 13,6 млрд руб.). «Это хорошие, долгосрочные инфраструктурные инвестиции, они нужны экономике края. Да и качество дорожного покрытия в регионе в последние годы заметно улучшается», — отмечает экономист.

Кроме того, бюджет, по его словам, предполагает внедрение информационных технологий. «Заявленный главой региона вектор на развитие цифровой экономики не прослеживается прямо, исходя из поверхностного анализа структуры бюджета. Однако если заглянуть внутрь статей расходования бюджетных средств, то можно увидеть, что реализация большинства проектов (программ) даже в рамках, казалось бы, чисто социальных сфер, таких как здравоохранение и образование, имеет цифровую основу», — поясняет Дмитрий Губанов.

Академический руководитель образовательной программы «Государственное и муниципальное управление» НИУ ВШЭ в Перми, кандидат экономических наук Елена Зуева отметила сохранение социальной направленности бюджета. «Увеличивается финансирование на образование, здравоохранение, социальную поддержку», — считает эксперт. Отметила она и рост расходов на дорожное строительство и ремонт. «Многие годы в этой отрасли был провал», — добавляет госпожа Зуева. «Еще один позитивный момент — увеличение программы по расселению ветхого и аварийного жилья практически в два раза. На эти цели будет выделяться около 1 млрд руб. в год», — подчеркивает Елена Зуева.

«НУЛЕВОЙ ДЕФИЦИТ — НЕ САМОЦЕЛЬ»

Проект бюджета на 2019–2021 годы сформирован с дефицитом: 6,2 млрд руб. в 2019 году, 9 млрд



РОСТ ГОСДОЛГА ПЕРМСКОГО КРАЯ ВЫЗЫВАЕТ БЕСПОКОЙСТВО У ЭКСПЕРТОВ

руб. в 2020-м и 7,1 млрд руб. в 2021 году. Предлагаемый верхний предел государственного долга в 2019 году составляет 29,1 млрд руб., в 2020-м — 38 млрд руб., в 2021-м — 45,1 млрд руб.

Глава Прикамья Максим Решетников на заседании заксобрания отмечал, что формирование бездефицитного бюджета могло привести к сокращению инвестиционных программ. «Нулевой дефицит не должен быть самоцелью. Важнее сохранить темпы развития», — пояснил губернатор. При этом он заявил о планах по формированию бездефицитного бюджета к 2021 году. Стоит отметить, что в прошлом году краевые власти заявляли о планах к 2020 году перейти к бездефицитному бюджету.

По мнению Дмитрия Губанова, динамика госдолга Пермского края вызывает беспокойство. «Само по себе наличие и даже некоторое увеличение государственного долга в теории не является чем-то отрицательным (и мы пока остаемся в «зоне комфорта»). Заемные средства способны стимулировать развитие региона, повышать его экономический потенциал и давать в перспективе отдачу большую, чем те ресурсы, которые мы потратили на их обслуживание», — поясняет господин Губанов.

«Однако на фоне той стагнирующей, а иногда отрицательной динамики, которую показывает валовой региональный продукт, удивляет отсутствие стимулирующих мер по развитию экономи-

ки региона. Более того, в результате реализации мер по компенсации выпадающих доходов бюджета, а также федеральных инициатив по НДС налоговая нагрузка на предприятия увеличивается. Трудно в таких условиях ожидать роста доходности юридических и физических лиц», — добавляет эксперт.

Елена Зуева считает, что исполнению бюджета могут помешать факторы, не зависящие от региона. «Мы не можем предусмотреть все внешние риски, но можем отработать механизмы противостояния им. К таким рискам относятся, например, усиление санкций, которое может негативно повлиять на развитие промышленности», — предполагает госпожа Зуева. ■

Что нужно знать о системах подбора персонала?

Еще три года назад российским компаниям приходилось постараться, чтобы автоматизировать подбор. Сегодня вести все вакансии и всех кандидатов в одной системе вполне реально. Мы собрали важные факты о современных ATS — системах трекинга кандидатов, или системах подбора персонала.

АНАЛИЗИРУЮТ ПРОЦЕССЫ

Задача ATS — упорядочить и ускорить рекрутинг. Для этого все вакансии и всех кандидатов собирают в одной системе и отслеживают их статус. Благодаря удобному интерфейсу и автоматизации процессы идут быстрее, а аналитика помогает оценить, сколько длится поиск и почему. Идеально, когда в системе можно построить воронку подбора: так можно выяснить, на каком этапе и почему «отваливаются» кандидаты. Работают с любыми форматами Резюме попадают в компанию разными путями. Иногда все, что известно о кандидате, записано на крошечном клочке бумаги после телефонного разго-

вора. В современных ATS в систему можно не только добавлять резюме с сайтов по поиску сотрудников, но и вручную заполнять профиль, прикладывать к нему фото, видео и текстовые документы. Например, система Talantix от HeadHunter умеет распознавать резюме в формате Word и превращать их в полноценный профайл кандидата.

ПОЗВОЛЯЮТ НАСТРОИТЬ СВОИ ЭТАПЫ ПОДБОРА

Разработчикам и менеджерам, как правило, не подходит стандартная схема «отклик — телефонное интервью — собеседование — выход на работу». Часто появляется и тестовое задание, и второе собеседование с командой, не говоря уже о служ-



бе безопасности и других специфических проверок. В некоторых ATS можно добавлять свои этапы подбора и назначать разных ответственных за каждый этап.

ФИЛЬТРУЮТ И СОРТИРУЮТ ОТКЛИКИ

Организовать и ускорить процесс подбора невозможно без фильтрации откликов. В про-

тивном случае работа в ATS будет мало отличаться от работы на сайте или в таблице Excel. Важно, чтобы по откликам работал быстрый поиск, а выбрать нужных кандидатов можно было с помощью автофильтра: например, выделить все резюме людей с высшим образованием и перенести на следующий этап. Или отсортировать резюме по релевантности.

ХРАНЯТ БАЗУ КАНДИДАТОВ

База резюме — это интересные кандидаты, для которых пока нет вакансий, но они еще могут пригодиться. Хранить свою базу кандидатов очень полезно, ведь те же талантливые начинающие разработчики через три года превратятся в опытных специалистов. Главное, чтобы система не противоречила российским законам о персональных данных. В Talantix можно прямо через систему запросить у кандидата разрешение на использование информации о нем. Кстати, до конца 2019 года для клиентов HeadHunter Talantix доступен без дополнительной оплаты.



БАНКИРЫ И СТРОИТЕЛИ СВОДЯТ СЧЕТЫ

БАНКИ И ЗАСТРОЙЩИКИ НАЧИНАЮТ ТЕСТИРОВАТЬ НОВЫЕ УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА: ДЕНЬГИ ДОЛЬЩИКОВ, ЗА СЧЕТ КОТОРЫХ ПЕРМСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ВОЗВОДИЛИ ДОМА, ЗАМЕНЯТ ЦЕЛЕВЫЕ БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ. НЕКОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА УЖЕ РАСКРЫЛИ ДЕТАЛИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ. ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО ТАКИМ КРЕДИТАМ БУДЕТ ПРИВЯЗАНА К ОСТАТКАМ НА СЧЕТАХ ЭСКРОУ — ЧЕМ БОЛЬШЕ ОСТАТОК, ТЕМ МЕНЬШЕ ПРОЦЕНТ. ЭКСПЕРТЫ И ДЕВЕЛОПЕРЫ СЧИТАЮТ ТАКОЙ ВАРИАНТ РАБОЧИМ, НО ЖДУТ, КОГДА ОН БУДЕТ ОПРОБОВАН НА КОНКРЕТНЫХ ПРОЕКТАХ.

СВЕТЛАНА БЫКОВА

С 1 июля следующего года девелоперы должны будут перейти на новый механизм привлечения средств в проекты жилищного строительства. Вместо денег дольщиков им придется обращаться к ресурсам банков. Средства граждан с этого времени будут аккумулироваться на эскроу-счетах в банках, и рассчитывать на них застройщик сможет только после ввода объекта в эксплуатацию. Предполагается, что финансировать стройку девелоперы станут за счет собственных средств и банковских займов. Опробовать новый способ привлечения инвестиций застройщики могут уже сейчас — с 1 июля этого года действует переходный период, когда оба механизма используются параллельно.

До последнего времени банки, которые имеют право работать с эскроу-счетами, не раскрывали детали проектного финансирования застройщиков. Пилотные проекты по работе с девелоперами в Пермском крае пока анонсировали только Сбербанк и группа ВТБ. Банк ВТБ в сентябре этого года, не поясняя нюансов, сообщил, что заключил первый в При-



С 1 июля следующего года финансировать стройку девелоперы смогут за счет собственных средств и банковских займов

Сергей Токарев: Наши клиенты могут не волноваться

Генеральный директор «Пермской фондовой компании» — об инструментах и перспективах фондового рынка

— Сергей Геннадьевич, как меняются в последние годы рынок финансовых услуг Прикамья? В нем осталось место для региональных компаний?

— Если проводить сравнение, например, с Екатеринбург, то, по мнению Уральского отделения НАУФОР, Пермь сегодня находится в более выгодном положении. У наших соседей до 2013 года было слишком много местных компаний (более 50), которые работали с клиентами на обычном и срочном рынке, оказывая какие-то посреднические услуги по покупке и продаже акций. В результате чрезмерной конкуренции из полусотни «в живых» осталось только две.

— И каковы сегодня особенности конкуренции?

— Практически все компании, работающие на этом рынке, предоставляют одинаковые финансовые услуги, хотя, безусловно, у москвичей больше возможностей предлагать разнообразные инструменты. Но реальность такова, что большинство клиентов интересуются только Московской биржей. Они не перешли еще в то качественное состояние, когда инвестору требуются сразу несколько рынков (зару-



бежный, срочный, валютный). Конечно, есть клиенты, у которых довольно широкий спектр интересов, но это скорее эксклюзив, «штучный товар».

— Какие финансовые инструменты пользуются нынче наибольшим спросом?

— В первой половине этого года на падающем рынке инвесторы предпочитали облигации. Особенно это касалось владельцев индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Это хороший инструмент для тех, кто предпочитает пассивные вложения: приобрел ценные бумаги и,

больше ничего не предпринимая, получил от 7 до 11% годовых.

В сентябре рынок начал оживать. Самый «низ» мы наблюдали 10 сентября, после чего все «проснулось», стали выходить из облигаций и вкладываться в акции нефтегазового комплекса и металлургию. И очень хорошо заработали, получив за этот период доход от 20% годовых к своему инвестиционному счету.

— У вашей компании есть оптимальный портфель, который вы предлагаете клиентам?

— Инвестиционные компании обычно предлагают три портфеля: консервативный, агрессивный и нечто среднее между этими двумя. Консервативный — суперспокойный — для тех, кто сомневается. В него входят в небольшом количестве «голубые фишки», а большую часть составляют облигации (ОФЗ или корпоративные самого высокого уровня). Он дает доходность от 10% годовых и выше. Агрессивный портфель содержит в том числе недооцененные бумаги, если у них есть потенциал роста на протяжении года. Доходность этого инструмента — от 50% годовых и выше.

Третий портфель формируется из акций «голубых фишек» с дивиден-

дами. На рынке есть компании, которые прописывают в своем уставе размер дивидендов, ежеквартально публикуя финансовые результаты своей деятельности. Инвесторы видят всю их дивидендную историю на протяжении 10–15 лет. Такой вариант вложений может обеспечить доходность 25–30% и выше, если покупать акции после «отсечки» по низкой цене.

Например, Сбербанк попал под санкции — стоимость акций упала до 185 рублей при замечательных финансовых результатах. Если банк избежит санкций в предстоящем ноябре, то стоимость его ценных бумаг вернется на уровень выше 200 рублей за акцию, да еще и с дивидендами. Подобные эмитенты есть среди металлургических компаний, которые обеспечены заказами на год вперед и доходы их гарантированы. «Пермская фондовая компания» может сформировать любой портфель. Предложения есть на нашем сайте. Клиент может прийти и проконсультироваться в компании по любому эмитенту.

— Второй год подряд ПФК становится победителем конкурса НАУФОР «Элита фондового рынка». Что вы предпринимаете для этого?

— Мы ничего специально не делаем. НАУФОР анализирует работу компании по нескольким параметрам (отсутствие замечаний со стороны ЦБ, отсутствие жалоб клиентов, объем оборотов на бирже). Мы стараемся, чтобы нареканий на нашу работу не было ни со стороны клиентов, ни со стороны регулирующих органов. Стараемся работать прозрачно, защищать активы клиентов, которые находятся здесь, в депозитарии. Поэтому получаем хорошие отзывы и имеем репутацию на рынке. Я считаю, что рынок сегодня позволяет зарабатывать деньги. В сфере инвестиций сейчас работает много молодежи. Это радует: значит, будущее у рынка есть.



ООО «Пермская фондовая компания»
г. Пермь, Монастырская, 15
(342) 210-59-89, 210-30-05
www.pfc.ru

Лицензия ФСФР России
профессионального участника рынка
ЦБ на осуществление брокерской
деятельности № 159-05766-100000
от 10.12.2001

камье договор в рамках 214-ФЗ. Клиентом банка по договору на банковское сопровождение стала пермская группа «ПМД». «Банковское сопровождение застройщика по 214-ФЗ подразумевает контроль расходования денежных средств дольщиков, находящихся на счете застройщика, по целевому использованию. То есть застройщик заключает договор долевого участия с покупателем, и денежные средства перечисляются на счет застройщика в уполномоченном банке. Застройщик вправе расходовать данные денежные средства строго по их целевому назначению. Функция банка в данном случае заключается в проверке на соответствие платежей разрешенным операциям, согласно 214-ФЗ», — уточнили в ВТБ. В пресс-службе банка также сообщили, что помимо ГК «ПМД» кредитное учреждение обеспечивает банковское сопровождение в рамках закона 214-ФЗ семнадцати застройщиков в Пермском крае. «В рамках сотрудничества центр ипотечного кредитования банка ВТБ готов также выдавать ипотечные кредиты на объекты ГК „ПМД“ с нулевого цикла строительства», — отметили в пресс-службе банка. «В Пермском крае в целом хороший потенциал кредитования девелоперов, так как темпы жилищного строительства в регионе довольно высокие. Каждый финансируемый проект оцениваем индивидуально: исходя из опыта работы застройщика на рынке, его финансового состояния, собственной доли участия в проекте, обеспечения кредита», — добавили в ВТБ.

В июне этого года Сбербанк и ижевский девелопер «Талан», который реализует в Перми несколько проектов, объявили о том, что компании открыта кредитная линия на 1,7 млрд руб. в рамках сотрудничества по новой системе с использованием счетов эскроу. Условия, на которых выдавался кредит, партнеры также не уточняли.

Подробности взаимодействия с девелоперами, работающими на пермском рынке, Сбербанк обозначил в конце октября на саммите по недвижимости, который прошел в Перми. Начальник сектора финансирования недвижимости в Перми Волго-Вятского банка ПАО «Сбербанк» Анна Ившина сообщила, что, помимо «Талана», уже есть принятые решения о проектом финансирования в Перми — например, для небольшой компании, которая возводит жилье в Кировском районе города. Название застройщика она не уточнила.

Кредит, выдаваемый Сбербанком в рамках проектного финансирования с использованием счетов эскроу, является целевым и может быть направлен на все затраты, связанные с реализацией проекта: приобретение земельного участка, техприсоединение, оснащение площадки инженерными сетями, строительно-монтажные работы, а также рекламу, маркетинг и административно-управленческие расходы. Срок кредита зависит от параметров проекта и может составлять до пяти лет при точечной застройке и до семи лет по проектам комплексного освоения территории. В качестве обеспечения Сбербанк принимает залог земельного участка и ипотеку построенных площадей, если они не будут реализованы до ввода в эксплуатацию. Сумма кредита может достигать 85% от общего бюджета проекта. Анна Ившина отметила, что это значительно больше, чем банк был готов выдавать ранее (до 60%). «Есть одно „но“ — банк входит в проект вторым. То есть собственные инвестиции застройщик должен внести в первую оче-

Константин Подвальный: Сбербанк меняется, чтобы стать ближе к клиенту

В июне на должность управляющего Пермским отделением ПАО Сбербанк назначен Константин Подвальный. Константин Георгиевич начал карьеру в банковской сфере в 1997 году. В Сбербанк пришел в 2012 году, последние три года руководил Кировским отделением Сбербанка. О том, какие задачи были поставлены перед новым руководителем отделения, какие перспективы есть у банка в регионе, Константин Подвальный рассказал в интервью.

— Константин Георгиевич, какие задачи перед вами поставило руководство?

— Первое — выполнение бизнес-задач. Второе — безусловно, нести социальную ответственность, в первую очередь перед населением, во вторую — перед властью. Третья задача — качественное обслуживание клиентов с повышением его уровня. И четвертое — развитие команды Пермского отделения Сбербанка. Пятая задача — более глобальная: Сбербанк должен вносить свой вклад в развитие экономики региона. Это мегазадача, и я ее очень разделяю.

— Вы много рассказывали про технические новшества. Какие еще вещи сейчас активно внедряются и применяются Сбербанком?

— Сбербанк внедряет технические новики, руководствуясь идеологией: «Клиенту хочется получить здесь, сейчас, максимально дешево, желательно бесплатно».

В корпоративном блоке, в первую очередь, это дистанционные каналы, позволяющие получить доступ к валютнообменным операциям, к Sberbank Markets. Они позволяют совершать депозитные операции, срочные валютные сделки.

Еще одно удобство для корпоративных клиентов — электронное подписание кредитной документации. С ним не нужно ездить в банк с кредитным договором. А еще электронная передача отчетности в банк. При этом банк сам собирает бухгалтерские балансы, отчетные формы, заверенные налоговой. Известная всем бухгалтерам старая история: «Придите к нам со штампом, везите это, везите то». Сегодня клиенту достаточно установить программу 1С с опцией «Отправить отчетность в банк», и не надо ничего возить-распечатывать.

— А что для физлиц?

— Самый последний «хайп» для физических лиц — виртуальная карта. Клиент может ее выпустить прямо в своем телефоне, в программе «Сбербанк Онлайн». Например, понадобилась вам карта. Тут вопрос в скорости. Никуда не надо идти, заказывать и ждать, пока изготовят. Понадобилась карта, например, рассчитаться в интернете, но жалко отдавать свои данные, по соображениям безопасности. В мобильном приложении генерируешь новую карту, она привязывается к токenu, можно сделать Apple Pay, и опла-

чиваешь через интернет. Виртуальную карту можно пополнять с других своих карт. Штука классная и удобная, если надо где-то быстро картой воспользоваться. И вторая тема — бескарточная работа с банкоматами. Сбербанк сейчас активно оснащает банкоматы NFC-ридерами. Приложил к банкомату карту или телефон, и ты уже воспользовался его услугами. Тем самым исключается история с «зажевыванием» карт. Для клиента это лишнее беспокойство, неудобство, потеря времени. И для нас это — лояльность клиентов. Когда клиент доволен — и банк доволен. Почти все пермские банкоматы уже оборудованы бесконтактной системой оплаты.

— Есть еще такой капризный сегмент, как малый бизнес, — довольно специфические клиенты, не всегда банк может их «зацепить». Как вы это делаете?

— Малый бизнес — не капризный, а требовательный. И он справедливо требовательный, потому что от предпринимателей тоже все требуют: и надзорные органы, и клиенты. Бизнесменам хочется получить в первую очередь хороший, быстрый и дешевый сервис.

Сбербанк старается соответствовать их запросам. Сегмент большой и растущий. С изменением структуры экономики стали чаще слышаться разговоры про четвертую промышленную революцию, про высвобождение людей, про повышение производительности. Вопрос самозанятых становится актуальным. Они тоже будут платить налоги, и тогда выйдут из тени и станут индивидуальными предпринимателями, то есть нашими клиентами.

Как раз для таких людей в Сбербанке есть пакет «Легкий старт». Он включает в себя бесплатное ведение счета для начинающих бизнесменов. Второе — банк совместно с Google проводит программу «Бизнес-класс». Это бесплатная серия семинаров, видеороликов, программ для начинающих предпринимателей и для тех, кто ведет свой бизнес. В Пермском крае Сбербанк провел уже четыре очных модуля. Привозили интересных спикеров. Кроме того, программа идет online, можно обучаться дистанционно, и все это бесплатно. Семинары были по разным модулям: финансы, маркетинг, управление персоналом. То, что для тебя важно, актуально, берешь и делаешь. Для новых клиентов Сбербанк предлагает тарифный пакет «Тест-драйв». С ним



можно попробовать все наши сервисы. И в итоге выбрать наиболее понравившийся. Понимая требовательность малого бизнеса, создаем пакеты под тех, у кого много платежей; у кого большие обороты — другая история, у кого сезонный бизнес — третья. Стараемся сделать под каждый кластер свою тему.

— Вы вынуждены все равно содержать филиальную сеть в Перми, потому что значительное количество жилого населения ими пользуются. Будете сокращать или держать до последнего?

— Не согласен, что содержание филиальной сети — это вынужденная мера. Это наша социальная ответственность, с одной стороны, а с другой — это огромная возможность доступа к нашим клиентам.

Сбербанк имеет широкую сеть доступа к своим клиентам и планирует ее сохранять. Если бы в банке продавали понятные продукты: хлеб, квас, воду, — было бы проще. Но про кредит все равно нужно рассказать, про депозиты также посоветоваться. Про страховки рассказать еще сложнее.

Задача Сбербанка — не продать людям и взять у них деньги. Наша задача — помочь им реализовать их цели и задачи. Мы не хотим торговать ипотекой, мы помогаем людям приобрести новое жилье. Для этого создан портал «ДомКлик», на котором клиент может выбрать квартиру, заказать дополнительные услуги. Ипотека — лишь одна из опций, источник средств для реализации желаний.

Поэтому филиальную сеть будем не только сохранять, но и развивать. В офисах, где ранее не было менеджеров по продажам, будем набирать новых. Из кассы по приему платежей отделение должно превратиться в полноценный банковский офис.

Генеральная лицензия на осуществление банковских операций от 11 августа 2015 года. Регистрационный номер — 1481.

реклама

СЕЙЧАС НИ БАНКИ, НИ ЗАСТРОЙЩИКИ НЕ МОГУТ СКАЗАТЬ ТОЧНО, КАКОЙ ИМЕННО БУДЕТ СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТАВКА, А ЗНАЧИТ — НЕИЗВЕСТНО, НАСКОЛЬКО СТАНЕТ ДОРОЖЕ КВАДРАТНЫЙ МЕТР ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

→ редь. В качестве собственных вложений принимает-ся вклад земельного участка по рыночной стоимости, затраты на расселение, на техприсоединение, затра-ты по улучшению земельного участка», — пояснила госпожа Ившина.

В свой продукт по проектному финансированию Сбербанк заложил плавающую процентную ставку. «Если мы говорим о ставке по кредитам на проектное финансирование — это 10–11%. Когда мы гово-рим о простом кредите в рамках банковского сопро-вождения, 10–11% фиксируется на весь срок креди-тования. Здесь же ставка зависит от остатка средств на счетах эскроу. При грамотной и быстрой продаже со стороны застройщика она может стремиться к ну-лю. В настоящее время у компании „Талан“ по этому проекту нулевая процентная ставка, потому что про-дажи по проекту пошли очень активно», — добави-ла Анна Ившина. Он уточнила, что средства креди-та выбираются поэтапно, в зависимости от потреб-ностей стройки: сколько нужно сейчас потратить на забивку свай, на устройство оконных проемов и про-чее, столько застройщик и берет. «Именно от покры-тия этого остатка на счетах эскроу и зависит процент-ная ставка», — подчеркнула госпожа Ившина. Списа-ние средств со счетов эскроу в первую очередь идет в счет погашения кредита. Счета эскроу «раскрыва-ются», когда застройщик подписывает разрешение о вводе объекта в эксплуатацию и акт приема-переда-чи квартиры с дольщиком.

Принимая решение о проектном финансирова-нии, Сбербанк оценивает и застройщика, и конкрет-ный проект. «Для банка это один из самых сложных продуктов в рамках корпоративного кредитования, это высокорисковый проект. Мы понимаем, что возврат средств в банк должен пойти от проекта, а не от компании, которая его реализует», — поясни-ла Анна Ившина. Банк проводит собственную стро-ительную экспертизу, оценивает исходную разре-шительную документацию (проектно-сметную до-кументацию, документы на землю и другое), а так-же качество принятых проектных решений на их ак-



ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – ЕДИНСТВЕННЫЙ ВАРИАНТ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛИТ СОХРАНИТЬ ДОСТАТОЧНЫЕ ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

туальность. Затем банк самостоятельно составля-ет финансовую модель проекта. «Банку важно уви-деть график затрат и доходов, который рисует кли-ент. Проводится прогнозирование до окончания ввода проекта, окончания продаж. В расчет берется опыт застройщика, объекты-аналоги и их резуль-таты, насколько прогнозирование специалистами девелопера оправдалось», — резюмировала Анна Ившина.

«Проектное финансирование — единственный вариант, который позволит сохранить объемы стро-ительства на сколько-нибудь значимом уровне. По-строить дом, а тем более несколько домов, за счет

собственных средств — дорого, мало компаний мо-гут себе это позволить. Мы изучаем и рассматрива-ем новые проекты, варианты привлечения новых площадок, по которым пойдем в проектное финан-сирование. Но мы ждем, когда нарабатается практи-ка, за каким-то продуктом проектного финансирова-ния пойдем в лучшем случае к следующему лету», — отмечает гендиректор АО «Пермглавснаб» Владимир Занин.

Собеседник добавляет, что обозначенная банком схема — «не мертвая, рабочая», но не до конца поня-ты все детали, они еще не известны, несмотря на то что механизм уже анонсируется. Он полагает, что ус-

ловия работы с каждым застройщиком у банков в лю-бом случае будут индивидуальными, а новая схема отфильтрует участников рынка: «Кто-то из застрой-щиков сможет получить проектное финансирование и строить, а кто-то нет. Изменение состава девелопе-ров на пермском рынке неизбежно».

Гендиректор АН «Респект» Алексей Ананьев так-же считает, что отдельные застройщики могут стол-кнуться с риском неодобрения со стороны банка: «За-стройщик потратил деньги на покупку земли, на про-ект, получил разрешение, приходит открывать счет, а банк говорит — ваша модель нерыночная. Что тог-да? Как застройщик уговорит банк финансировать стройку или хотя бы просто открыть счет? Я думаю, небольшие компании, строящие один дом, столкнут-ся с этим риском. Им придется убеждать банк, что они смогут продать свой продукт».

Господин Ананьев отмечает, что пока нет ясно-сти по тому периоду, в течение которого ставка бу-дет стремиться к нулю. «То, что ставка стремится к нулю — конечно, здорово! Но на какой период? Если в течение года ноль — это один вариант, а если в те-чение месяца — совсем другое дело. Продажи идут неравномерно: на начальном этапе может быть рост, а потом спад, тогда застройщик будет вынужден пе-рекладывать эту ставку на покупателя», — полага-ет эксперт. По его мнению, сейчас ни банки, ни за-стройщики не могут сказать точно, какой именно бу-дет средневзвешенная ставка, а значит — неизвест-но, насколько станет дороже квадратный метр для покупателя.

Владимир Занин уточняет, что прямой зависи-мости между кредитной ставкой и ценой квадратно-го метра нет: «Затраты на строительство производят-ся в определенном графике, а цена формируется по объекту в целом. Увеличение стоимости денег даже в 10% годовых не влечет прямого увеличения затрат на 10%. Но в любом случае цена денег будет присут-ствовать в затратах застройщика. Она и сегодня при-сутствует в стоимости объекта, но теперь она будет больше». ■

Факторинг, овердрафт и электронные банковские гарантии – драйверы роста для бизнеса

Зачастую недостаток в оборотных средствах не позволяет предприни-мателям динамично развиваться и получать максимальную прибыль от бизнеса. Некоторые успешно пользуются кредитами, но всегда остаются вопросы по залоговому обеспечению, структуре сделки, срокам по-лучения финансирования, объему информации, необходимой банку для принятия решения.

О том, как с помощью факторинга, овердрафта и электронных бан-ковских гарантий сделать бизнес эффективнее, рассказывает заме-ститель регионального директора ООО «Пермский» ПАО «Промсвязь-банк» Ольга Донецких.

– **Ольга, за последние три года факторинг стал востребованным про-дуктом на рынке фи-нансовых услуг. Мно-гие предприниматели знают, что этот продукт является хорошей аль-тернативой кредиту. А в чем преимущества факторин-га по сравнению с другими про-дуктами?**
– В отличие от кредита или овер-драфта, факторинг позволяет по-лучать деньги без залога, на тот срок и в том размере, которые не-обходимы, а не в рамках лимита, который установил банк. Размер финансирования не зависит от оборота компании. По овердраф-ту, например, вы ограничены ли-митом, а по факторингу берется сумма сделки – сколько отгрузи-ли, столько получили.

– **Существует мнение, что факто-ринг – это долго и сложно. Так ли это?**
– На самом деле это не так. Здесь банки идут навстречу предприни-мателям, понимая, что в бизне-се важна скорость. Например, в Промсвязьбанке от клиентов тре-

Промсвязьбанк является одним из лидеров на факторинговом рынке, аккумулируя пятую его часть. Во внешнеторговой сфере доля Промсвязь-банка еще больше: в экспортном факторинге она превышает 36%, в импортном – 40%, по итогам 2016 года.

буется небольшой пакет докумен-тов, а контрагент оценивается с максимальной оперативностью. Дело упрощается еще больше, ес-ли дебитор (покупатель) оказы-вается крупной федеральной или региональной торговой сетью, од-ной из компаний, постоянно со-трудничающих с Промсвязьбан-ком. А вероятность этого высока – таких компаний около четырех с половиной тысяч, или контрагент входит в рейтинг «Эксперт-600» по версии «Эксперт РА». Кроме того, в бизнес-среде довольно распро-

странено мнение, что факторинг – это дорого. Однако в последнее время разница в стоимости меж-ду этим продуктом и теми, кото-рые он способен заменить, умень-шается. Несколько лет назад став-ки по кредиту и факторингу отли-чались на 5–6%, сейчас эта разли-ца нивелируется.
– **Известно, что одним из насущ-ных вопросов для предприни-мателей являются кассовые раз-рывы, когда деньги нужно «перехватить» на небольшой срок, чтобы своевременно обеспечить бизнес-процессы и выпол-нить обязательства перед поставщиками.**

– Для решения этого вопро-са Промсвязьбанк разрабо-тал «СуперОвердрафт». Этот продукт предназначен для юридических лиц и инди-видуальных предприни-мателей. В рамках «СуперОвердраф-та» лимит открывается сроком до 5 лет на сумму от 1 до 60 млн руб-лей без залога. Конкретная сум-ма лимита для каждого предприя-тия определяется исходя из анали-за его оборотов, причем не обяза-тельно в Промсвязьбанке. Транши в рамках кредитного лимита пре-доставляются без ограничений по срокам. Проценты по овердрафту начисляются только за время фак-тического пользования средства-ми банка, и клиент может выбрать наиболее удобный для себя вари-



ант погашения: автоматическое списание задолженности в мо-мент поступления средств на рас-четный счет или из остатка на ко-нец дня.
– **Сейчас много говорят об элек-тронных банковских гарантиях. Действительно ли этот продукт делает жизнь бизнеса проще?**
– Банковские гарантии сегодня ра-стут ускоренными темпами. Рынок предоставления банковских гаран-тий активизировался после введе-ния гарантии как обязательного ус-ловия при работе с госзакупками. Электронная банковская гарантия фактически является аналогом тра-диционного банковского продукта, однако его получение существенно облегчается. Клиенту не требуется лично приходить в офис банка, тра-тя лишнее время на визит и оформ-

ление договора, а впоследствии на-гружать свой документооборот до-полнительными бумагами. Доста-точно отправить в банк в электрон-ном виде идентификационные дан-ные, документы, подтверждающие финансовое состояние компании, а также информацию о контракте. Банк самостоятельно обработает данные и в течение нескольких ча-сов, или максимум двух дней, озву-чит свое решение относительно ли-митов гарантии и условий ее пре-доставления. Банк выдает гаран-тии как через собственный сервис электронных банковских гарантий, так и через основные онлайн-серви-сы: ГосОблако, Тендерленд Финанс, BankON.

ПАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.

Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

16+

реклама

Почувствуйте преимущества
чтения ежедневного федерального
делового издания.

Подписка через редакцию:

1. выгодная цена;
2. доставка газеты на указанный вами адрес, в удобное время;
3. постоянный мониторинг качества доставки со стороны персонального менеджера.

Коммерсантъ®

П Р И К А М Ь Е

www.perm.kommersant.ru

Отдел распространения:
(342) 246-22-58

dostavka@kommersant.perm.ru

BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС