

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ БАНК

НЕСЧАСТЬЕ В ДЕНЬГАХ / 16
АППЕТИТ К РИСКУ / 22
АКТИВЫ В ПРОФИЛЬ
И АНФАС / 24



Четверг, 27 июня 2019 №110
(№6590 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС 77-64424 31 декабря 2015 года
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



Банк ВТБ (ПАО)

LEGENDA
INTELLIGENT
DEVELOPMENT

Реклама



КОНСТАНТИН КУРКИН,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «БАНК»

МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ

Слово банк, кажется, постепенно выходит из моды. По крайней мере, такое впечатление складывается из наблюдения за действиями самих банкиров. Как сообщила недавно газета «Ведомости», председатель правления Тинькофф-банка Оливер Хьюз попросил сотрудников не называть свое место работы банком. Вместо этого топ-менеджер предложил использовать более нейтральные «Тинькофф» и «группа „Тинькофф“». Необходимость этого господин Хьюз, в частности, объяснил так: «Слово „банк“ не cool („круто“), оно имеет негативные коннотации, и мы пытаемся от него уходить». Похожей позиции, видимо, придерживается и Сбербанк, в апреле зарегистрировавший торговый знак «Сбер».

Впрочем, видеть за этим только лишь дань моде было бы неправильным. Настойчивые попытки дистанцироваться от основной деятельности свидетельствуют о желании участников рынка выйти за пределы классического банковского бизнеса, маржинальность которого упала. Однако ответа на вопрос, в каком направлении необходимо двигаться, у банкиров, кажется, пока нет. В попытке нащупать свой путь они нередко действуют подобно пылесосу, втягивая в себя всевозможные сторонние сервисы и проекты. В результате вокруг банков формируется не гармоничная экосистема, состоящая из взаимодополняющих сервисов, а нагромождение слабо связанных между собой элементов.

С такими стартовыми позициями воевать с технологическими корпорациями и финтех-стартапами за место под солнцем кредитным организациям будет проблематично. Да и как показывает практика, аудитория в этом противостоянии благоволит отнюдь не им. Потребители финансовых услуг имеют более сильную эмоциональную связь с технологическими брендами вроде Apple, Amazon и Google, чем со своими банками, говорит в исследовании компании Deloitte, охватившем 17 стран. Представить, что при таком раскладе у кредитных организаций получится сформировать сопоставимую аудиторию или набор услуг, сложно. А вот возможность выстраивания различных партнерств со стартапами и технологичными никто не отменял. Дело за доброй волей сторон.

«КОНКУРЕНЦИИ НЕ БУДЕТ — ВСЕ УМРЕТ» В РЕЗУЛЬТАТЕ ЗАЧИСТКИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ЦЕНТРОБАНКОМ ЧИСЛО УЧАСТНИКОВ РЫНКА СОКРАТИЛОСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ В ДВА РАЗА. ВГ ОБРАТИЛСЯ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ: «А ВАМ СКОЛЬКО БАНКОВ НУЖНО?»

ВИКТОР ГОРДЕЙЧУК, президент сети оптик «Счастливы́й взгляд»:
— Мы исползуем три банка. Это крупные банки, у которых лицензию никто не будет отзывать. Если мы привлекаем финансирование, то оно достаточно серьезное и с мелкими банками неинтересно работать.

МАШКЮР ГАСЫМОВ, президент и совладелец ГК «Вилаш»:
— Вопрос не в количестве банков, а в том, куда делись рубли? Почему нельзя получить рублевое финансирование? Сегодня вместо финансирования реального сектора, малого и среднего бизнеса банки занимаются реальной спекуляцией, покупая и продавая доллар. Раньше до кризиса к нам очереди стояли из банкиров, которые хотели нас финансировать. Сейчас получить банковское финансирование практически невозможно, мы даже банковские гарантии с трудом получаем.

АЛЕКСАНДР АБДИН, управляющий партнер Euromed Group:
— Шансов, что банков останется один или два, мало, их количество будет примерно таким же, что и сейчас. Тем более что некоторые из них будут выходить из санации и становиться оперирующими на рынке. Пока есть выбор — это хорошо. Мы в своем бизнесе исползуем три банка и не потому, что не доверяем одному, а потому что между ними есть конкуренция. Но при этом опасения, что число банков сократится, все равно есть. Тогда все будет черным, монохромным и скучным. Один-два банка означает несколько шагов до распределительной системы, а это казначейские счета. Тогда и бизнеса никакого не будет, а только хозяйственное мыло, спички, макароны. Но это крайний вариант.

МАКСИМ СУШИНСКИЙ, владелец ГК «Авангард»:
— Я думаю, они оставят два-три банка с госучастием. В условиях монополизации у бизнеса жить не получается. Конкуренции не будет — все умрет.

АНДРЕЙ ЛУШНИКОВ, президент ГК «Бестъ»:
— Парочки банков для работы нам достаточно. С небольшими банками мы не взаимодействуем, у нас достаточно консервативная позиция. А в крупных банках Центробанк научился менять собственников так, что даже на обычной деятельности банка это никак не отражается. Например, когда у собственников Промсвязьбанка были сложности, мы даже не волновались, потому что для предпринимателей это проходило незаметно.

ИГОРЬ ОНОКОВ, гендиректор компании «Леонтьевский мыс»:
— Чем меньше банков, тем больше монополия, и с ними тогда тяжелее становится



ПО МНЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПОЛИТИКА ЦБ ПО ОЗДОРОВЛЕНИЮ БАНКОВСКОГО РЫНКА СОЗДАЕТ РИСКИ МОНОПОЛИЗАЦИИ ОТРАСЛИ

разговаривать. Хотя сложности в общении с ними есть уже сейчас. Они или боятся ЦБ или делают вид, что боятся ЦБ и предъявляют более жесткие требования при предоставлении кредита. ЦБ сейчас стало либо реально, либо виртуально для них такой хорошей пугалкой. Когда процесс оздоровления рынка закончится, с ними будет легче разговаривать, ведь сослаться на ужесточение со стороны ЦБ им станет сложнее.

АНДРЕЙ ФЕДОРОВ, председатель совета директоров ГК Digital Design:
— Десяти банков мне не надо, это точно. Для повседневной работы одного-двух банков достаточно, а для каких-то разовых услуг мы прибегаем к услугам еще нескольких.

АЛЬБЕРТ СУФИЯРОВ, совладелец и президент ГК «Нева Милк»:
— Мы работаем с четырьмя банками и в каждом берем разные услуги. Некоторые банки оказывается лучший сервис в документарных операциях, некоторые предоставляют более низкие ставки по кредитам, некоторые быстрее реагируют на запрос кредита.

СЕРГЕЙ ЦЫБУКОВ, гендиректор НПО по переработке пластмасс имени «Комсомольской правды»:
— Возможно, в каких-то сегментах рынков это чувствуется, но промышленности, что называется, по барабану. Все продукты все равно стандартизированы, и все определяется твоей репутацией в отношениях

с конкретным банком, конкретной кредитной историей. Если банк реально ничего не делал, то его надо закрывать, если это происходит искусственно, то уничтожение конкуренции — это плохо.

МИХАИЛ ПЕРЕГУДОВ, руководитель проекта «Яндекс.Шеф»:
— У нас сейчас один-два банка, которые мы исползуем. Если у вас нормальный «белый» бизнес, то для работы вам не нужно двадцать банков.

АЛЕКСЕЙ ФУРСОВ, владелец холдинга «Евразия»:
— Те банки, которые ушли с рынка, были особенно никому не нужны, и их исчезновение прошло незаметно.

МИХАИЛ ГОРБА, гендиректор ОАО «Санаторий „Сестрорецкий курорт“», председатель правления Ассоциации курортов Северо-Запада:
— Мы все проходили социалистический этап и понимаем, что без здоровой конкуренции рыночные отношения невозможны. Вопрос в том, сколько таких конкурентов должно быть. Я думаю, что здесь нельзя говорить о монополизации, скорее нужно говорить о создании равных условий для всех участников рынка, вне зависимости от наличия государственного участия в капитале. Есть системообразующие банки, которые будут поддержаны при самом неблагоприятном развитии ситуации и вне зависимости от формы собственности. А во всем остальном потребитель должен сам определить, какой банк наиболее удобен. ■

СЛОМАТЬ СИСТЕМУ

УГРОЗА СО СТОРОНЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КОРПОРАЦИЙ И СНИЖАЮЩАЯСЯ ДОХОДНОСТЬ КЛАССИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ ЗАСТАВИЛА БАНКИ ЗАДУМАТЬСЯ О ПОСТРОЕНИИ ЭКОСИСТЕМЫ. НЕКОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА СТРЕМЯТСЯ ЗАТЯНУТЬ КЛИЕНТА В СВОИ СЕТИ И ПРЕДЛОЖИТЬ ЕМУ КАК МОЖНО БОЛЬШОЙ НАБОР УСЛУГ, ДРУГИЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ НЕ РАСПЫЛЯТЬСЯ И ДЕЛАЮТ АКЦЕНТ НА РАЗВИТИИ ОКОЛОБАНКОВСКИХ СЕРВИСОВ.

МИХАИЛ КУЗНЕЦОВ

Столкнувшись с падением маржинальности, участники банковского рынка пытаются развивать небанковские цифровые продукты. Наиболее показательным в этом отношении примером является Сбербанк, который строит экосистему, удовлетворяющую самые разные потребности клиентов. В ее состав входит более двадцати сервисов в таких сферах, как телеком («Сбербанк-телеком»), электронная медицина (DocDoc), недвижимость («Домклик»), финтех («Яндекс.Деньги»), реклама (Segmento), кибербезопасность («Бизон»), фудтех («Фудплекс»), поиск работы (Rabota.ru), распознавание лиц (VisionLabs) и речи (Центр речевых технологий). Очередным шагом в эту сторону стала недавняя покупка Сбербанком 46,5% в Rambler Group (онлайн-кинотеатр Okko, Gazeta.ru, Lenta.ru, Afisha.ru, Championat.ru, «Rambler.Касса», LiveJournal.com).

Вслед за Сбербанком о создании собственной экосистемы задумался и его основной конкурент — банк ВТБ. В начале этого года кредитная организация объявила конкурс на разработку стратегии развития цифровой экосистемы, победителем которого стала консалтинговая компания McKinsey. «На фоне глобальной тенденции к снижению доходности традиционных банковских продуктов значительная часть роста должна быть обеспечена за счет развития стратегических партнерств и новых направлений бизнеса», — сказано в техзадании к закупке. В качестве интересных направлений развития заместитель президента — председателя правления ВТБ Анатолий Печатников называл совместные проекты с телеком-операторами, технологические сервисы, связанные с жилищной сферой (управление в рамках ТСЖ, обслуживание коммунальных услуг), создание маркетплейса для приобретения и аренды жилья и сопутствующих услуг.

В последние десять лет банки в среднем по миру показывают рентабельность собственного капитала в районе 8–10%, что едва покрывает их стоимость собственного капитала, отмечает председатель правления Росбанка Илья Поляков. «В подобных условиях, конечно, логичным выглядит стремление банков выйти за пределы сектора финансовых услуг в более высокодоходные сегменты», — указывает он.

СТРАШНЫЙ СОН БАНКИРА Еще одним стимулом для развития экосистемы является угроза со стороны технологических гигантов. «Приход Amazon, китайцев — это для нас страшный сон, потому что у них есть данные, очень сильные бренды, которые важны не для сорокалетних людей, а для моей дочки, технологии, которые нам не снились и лучшие интерфейсы», — говорит председатель правления Тинькофф-банка Оливер Хьюз. Топ-менеджер видит возможность конкурировать с ними в области

развлечений, приводя в пример проект по продаже билетов «Кассир.ру» (Тинькофф-банк владеет в нем долей) и сервис для организации путешествий. «Все идет туда, где клиенту нужно что-то, кроме финансового сервиса. У тех банков, которые вовремя туда не впрыгнут, шансов на выживание будет мало», — отмечает генеральный директор Qiwi Сергей Солонин.

Альтернативой созданию общей экосистемы является развитие нишевых экосистем вокруг тех направлений, где у банков есть хорошая экспертиза и необходимая инфраструктура, указывает господин Поляков. «Мы стараемся фокусировать наши инвестиции на тех сферах, которые считаем наиболее востребованными и полезными для клиентов», — поясняет он. Это покупка жилья, ведение малого бизнеса, использование автомобиля, перечисляет банкир.

Между тем необходимость превращения в технологическую компанию очевидна не всем. Сейчас уже неактуально говорить про экосистемы, мы опоздали с этим обсуждением года на три, уверен главный управляющий директор Альфа-банка Владимир Верхошинский. «На рынке западных стран и в России сложилось какое-то количество технологических монополий. И как во времена „золотой лихорадки“: кто-то нашел большой самородок — и все хотят срочно на Аляску найти такой же самородок», — говорит он. Банк не умеет заниматься небанковскими операциями и они не приносят денег, добавляет председатель правления Райффайзенбанка Сергей Монин. Это не эволюционный путь, а рационально нарисованная штука, считает банкир. Такие элементы, как «уберизация» и платформенность, необходимы, это то, где ты завоевываешь лояльность и отношение клиентов, но, в конце концов,

мы зарабатываем на финансовых услугах, признает господин Хьюз.

ИГРА НА ЧУЖОЙ ТЕРРИТОРИИ Мировой опыт показывает, что крупные технологические игроки постепенно будут заходить на территорию классических банков. К примеру, «дочка» китайской Alibaba Group Ant Financial управляет крупнейшей в мире платформой для мобильных и онлайн-платежей Alipay, онлайн-банком MYbank, сервисом потребительского кредитования Jiebei, биометрическим сервисом Zoloz. Другим заметным конкурентом кредитных организаций является сектор финтех-стартапов, который бурно растет. По данным McKinsey, в США их рынок в прошлом году достиг \$120 млрд, что составляет 7% от общего капитала американских банков.

В перспективе одна из экосистемных компаний может получить банковскую лицензию, что станет огромным конкурентным вызовом для участников рынка, прогнозирует председатель наблюдательного совета Московской биржи Олег Вьюгин. Через 10–15 лет банки в существующем виде будут не нужны, останутся только экосистемы, удовлетворяющие финансовые и нефинансовые потребности, полагает господин Солонин. «Нефинансовые потребности будут первичны, а финансовые потребности будут где-то сзади, незаметны», — утверждает он.

Стоимость получения банковской лицензии влечет за собой очень много издержек, возражает господин Поляков. По его словам, многие игроки, которые пытаются выйти на банковский рынок из других сфер, сталкиваются с тем, что их доходность на капитал ниже, чем в традиционных для них областях. В этом противостоянии победит тот, кто предложит более удобный и надежный сервис для клиента и сможет чем-то

выделиться, полагает банкир. Финансы — более фрагментированный рынок, на нем есть место для многих игроков, поэтому сценария с «уберизацией» такси, когда несколько игроков контролируют около 90% рынка, здесь не будет, подчеркивает господин Хьюз.

Конкурентным преимуществом банков перед технологическими компаниями является более высокий уровень доверия со стороны клиентов, констатирует господин Верхошинский. «Когда клиенты размещают свои средства, они хотят идти в банк, а не в IT-компанию. Это вопрос доверия в том числе. Они хотят получать ипотеку не в экосистеме, а в банке. Может быть, это специфично для России, но это доминирующее клиентское мнение», — подытожил он.

Впрочем, несмотря на конкуренцию, банки и технологичные бизнесы могут быть не только антагонистами, но и партнерами. «Если посмотреть в мире, финтехи уже давно не столько конкурируют с банками, сколько кооперируются. В этом смысле у традиционных банков есть шанс. Ты будешь либо кооперироваться, делать какие-то системы на свои страны, которые будут помогать этим сервисам жить и давать дополнительные возможности своим клиентам, либо ты, в конце концов, будешь хватать пенсию, а твои клиенты постепенно будут умирать», — уверен господин Солонин. Банкам очень много чему можно научиться у финтехеров, убежден господин Монин. Участники рынка могут пробовать повторить их продукты, выйти на тот же уровень клиентоориентированности, но очень сложно будет достичь их структуры затрат (cost structure), объясняет он. «Те банки, у кого получится это сделать, имеют право на будущее, а те, у кого не получится, не имеют», — резюмирует он. ■



ЕСЛИ У ОСНОВАТЕЛЯ КИТАЙСКОГО ИНТЕРНЕТ-ГИГАНТА ALIBABA GROUP ДЖЕКА МА ВОЗНИКНЕТ ЖЕЛАНИЕ РАЗВИВАТЬ В РОССИИ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ СЕРВИСЫ, ТО ЭТО СТАНЕТ КОШМАРОМ ДЛЯ БАНКИРОВ

НЕСЧАСТЬЕ В ДЕНЬГАХ

В РОССИИ ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ ЗАКРЕДИТОВАННОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ. ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ ЭТО УХУДШЕНИЕМ ФИНАНСОВОЙ СИТУАЦИИ И СНИЖЕНИЕМ ДОХОДОВ РОССИЯН. В СВЯЗИ С ЭТИМ ВОЗНИКАЕТ ВОПРОС, БУДУТ ЛИ РАСТИ СТАВКИ ПО ПОТРЕБКРЕДИТАМ. ПОКА БАНКИРЫ «НЕ БЬЮТ ТРЕВОГУ», НО ЭТО ВРЕМЕННО. ОЛЬГА ВЕЛИКАНОВА

Россияне продолжают активно увеличивать кредитную нагрузку, что часто ведет к негативным последствиям. Закредитованность населения растет, но расплатиться по долгам могут не все. Этой проблемой обеспокоился Центробанк (ЦБ). По данным регулятора, объемы необеспеченного потребительского кредитования продолжают увеличиваться. Так, на 1 мая 2019 года темпы прироста в годовом выражении составили 25,3%. Чтобы ограничить риски, вызванные этой тенденцией в банковской рознице, ЦБ планирует ввести показатель долговой нагрузки.

«В целях ограничения рисков, связанных с закредитованностью населения, Банк России вводит в регулирование показатель долговой нагрузки (ПДН) и планирует с 1 октября 2019 года установить надбавки к коэффициентам риска в зависимости от уровня ПДН и полной стоимости кредита», — рассказали в ЦБ. Стоит отметить, что задолженность физлиц стала расти еще с прошлого года. По данным 4,1 тыс. кредиторов, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), в четвертом квартале 2018 года средний размер выданных кредитов на покупку потребительских товаров составил 181 тыс. руб. По сравнению с четвертым кварталом 2017 года данный показатель вырос на 31,6%.

Как отмечают специалисты Объединенного кредитного бюро (ОКБ), всего за первый квартал 2019 года банки выдали россиянам 8,84 млн новых кредитов общим объемом свыше 1,97 трлн рублей. В годовом отношении количество выданных кредитов выросло на 11%, при этом объемы кредитования увеличились на 17%. По информации ОКБ, количество новых кредитов наличными выросло на 16%, при этом объем кредитования увеличился на 31%. За январь — март 2019 года было выдано 3,71 млн кредитов наличными на 998,4 млрд рублей против 3,2 млн кредитов на 763,5 млрд рублей годом ранее. Средний размер выданного кредита наличными за этот период вырос на 12%, с 239 до 269 тыс. рублей.

Есть и другие подтверждения этой тенденции. Так, специалисты проекта ОНФ «За права заемщиков» обновили карту кредитной и сберегательной активности российских домохозяйств за первый квартал 2019 года. Согласно расчетам экспертов Народного фронта, уровень закредитованности в среднем по России вырос до 28%. При этом год назад данный показатель составлял 23%. По итогам первого квартала 2019 года совокупная задолженность россиян по банковским кредитам составила 15,4 трлн рублей, увеличившись на 4% с начала года. По сравнению с первым кварталом 2018 года объем задолженности вырос на 23,3%.

Эксперты ОНФ отмечают, что в структуре задолженности 50% приходится на обеспеченные кредиты (ипотека и авто-



ПРОБЛЕМА ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ПОБУДИЛА ЦБ ОБЯЗАТЬ БАНКИ РАССЧИТЫВАТЬ ДОЛГОВУЮ НАГРУЗКУ ЗАЕМЩИКОВ

кредиты), оставшиеся — на необеспеченные кредиты и кредитные карты. Это подтверждают и данные НБКИ. Согласно ним, только в январе — апреле этого года количество выданных новых кредитных карт составило 3,88 млн единиц, увеличившись на 24% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года (3,13 млн).

СПОКОЙСТВИЕ, ТОЛЬКО СПОКОЙСТВИЕ Банкиры, как обычно, стараются сохранять хладнокровие. В частности, как заявила глава ЦБ РФ Эльвира Набиуллина, выступая на недавнем Петербургском международном экономическом форуме, высокая закредитованность населения в России не означает, что на рынке потребления кредитования появляется «пузырь». По ее словам, это следствие низкого уровня жизни людей.

Ярко выраженной тенденции к закредитованности населения на текущий момент нет, считает заместитель председателя Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк» Анатолия Локоткова. «Мы растем соразмерно рынку, и это естественный процесс. Если сравнивать показатели первых кварталов этого и прошлого года, просроченная задолженность напротив, уменьшилась по всем сегментам кредитования физлиц. По итогам первого квартала 2019 года по ипотечным кредитам просрочка составляет менее 1%, по потребительским — около 5%, по кредитным картам — менее 8%», — приводит данные он.

Но все далеко не так гладко, как хотелось бы. По наблюдениям экономиста аналитического управления банка «Открытие» Андрея Никандрова, долговая нагрузка населения действительно быстро растет. «Наши расчеты говорят о том, что около 10% доходов население тратит на обслуживание кредитов, то есть на погашение тела долга и процентов. При этом

долговая нагрузка, судя по всему, достигнет исторического максимума в течение ближайшего года», — говорит он.

Господин Никандров констатирует, что ускорение годовых темпов роста происходит во всех сегментах кредитования физлиц, но особенно значительно ускорилось необеспеченное потребительское кредитование: если еще два года назад портфель стагнировал, то теперь темпы его роста достигают 24–25% год к году. Примерно теми же темпами растет и ипотечное кредитование. «При этом просроченная задолженность физлиц пока не растет: в абсолютном значении за последний год она почти не изменилась — около 800 млрд рублей, а как доля от портфеля даже снизилась: на конец апреля 2019 года она составила 5,1% по сравнению с 6,4% год назад», — сообщил он.

В ПРЕДДВЕРИИ ХОЛОДОВ Риски банкиров, конечно, вынуждают их повышать ставки, хотя и не во всех сегментах розничного кредитования. По данным ЦБ, средневзвешенная ставка по кредитам физлицам составляет 12,2%. Как отмечает заместитель руководителя информационно-аналитического центра «Альпари» Наталья Мильчакова, в первом квартале текущего года, после двух повышений ключевой ставки Банком России, которые регулятор осуществил в четвертом квартале 2018 года, средние ставки по розничным кредитам выросли. «В среднем процентная ставка по кредитам для физлиц в первом квартале этого года превышала 13%, а в аналогичном периоде 2018 года средняя ставка по таким же кредитам была на уровне примерно в 12,5%. Таким образом, процентная ставка по кредитам физлицам отыграла риски повышения инфляции», — рассказывает она. Закредитованность населения представляет

потенциальную угрозу, но в ближайшее время «пузырь» на рынке не предвидится, поскольку ЦБ РФ повышает нормативы рисков для банков, а те, в свою очередь, повышают требования к заемщикам, добавляет госпожа Мильчакова.

Понятно, что средневзвешенная ставка — это «средняя температура по больнице». Например, в свете указаний президента банкиры пытаются снижать ставки по ипотеке. «Как правило, Сбербанк одним из первых выводит новые ставки на рынок кредитования. Буквально на днях мы объявили о снижении ставок по ипотечным кредитам на 0,3–0,6 п. п., поскольку мы считаем, что в экономике наметились позитивные тренды, по нашим прогнозам инфляция будет снижаться», — говорит господин Локотков.

Многое зависит и от развития экономической ситуации в стране. «Ставки банков по ипотеке значительно зависят от динамики инфляции и ключевой ставки Банка России. Достигнув минимума (9,4%) в октябре 2018 года, средняя ставка по выданным кредитам начала расти, в апреле она составила 10,6%. На заседании 14 июня Банк России снизил ключевую ставку и заявил, что возможно еще несколько снижений в течение года. Это вкупе с благоприятной ситуацией на финансовых рынках позволит коммерческим банкам вновь перейти к снижению ипотечных ставок в ближайшее время», — уверен Андрей Никандров.

В целом же банкиры неохотно рассуждают по поводу динамики розничных ставок. Понятно, что вряд ли будет наблюдаться тенденция к их снижению в условиях низких доходов населения, а значит, повышенных рисков банков и при необходимости увеличивать отчисления в резервы. Снижение возможно только при поддержке государства. ■



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ДИСТАНЦИОННЫЕ КАНАЛЫ ПОКА НЕ СТАЛИ ПОЛНОЦЕННОЙ АЛЬТЕРНАТИВОЙ БАНКОВСКИМ ОТДЕЛЕНИЯМ

БОРЬБА ЗА ОТДЕЛЕНИЕ

НЕСМОТЯ НА БЫСТРОЕ РАЗВИТИЕ ДИДЖИТАЛ-БАНКИНГА И БИОМЕТРИИ, СОВРЕМЕННЫЕ БАНКИ НЕ СПЕШАТ ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ РАЗВИТИЯ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ. ФИЗИЧЕСКОЕ ПРИСУТСТВИЕ ПОВЫШАЕТ УРОВЕНЬ ДОВЕРИЯ СО СТОРОНЫ КЛИЕНТОВ И ЯВЛЯЕТСЯ СВИДЕТЕЛЬСТВОМ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Онлайн-каналы не мешают банкам активно развивать сети отделений, хотя их количество все-таки постепенно сокращается. По данным Банка России, за два года — с мая 2017-го по май 2019-го — число банков и филиалов иногородних кредитных организаций, работающих в Санкт-Петербурге, сократилось на треть (до 95), а количество точек обслуживания (кредитно-кассовые, дополнительные, оперофисы и оперкасссы) за этот период снизилось на 11%, до 1077 отделений.

При выборе форматов обслуживания банки руководствуются потребностями клиентов. «Всегда будут клиенты, которым удобнее приходить в отделение решать сложные вопросы. Создать цифровое решение, которое учитывало бы все нюансы ситуации каждого конкретного клиента, крайне сложно. Кроме того, физическое присутствие отделения банка в том или ином городе всегда повышает уровень доверия», — говорит член правления Альфа-банка, директор по управлению и развитию сети Сергей Шевченко.

Развитие сети отделений, безусловно, влияет на прирост клиентов универсального банка, уверен старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе, хотя в российской практике есть специализированные банки, которые работают с клиентами, принципиально не открывая отделений. «Современному клиенту все-таки необходимы банковские офисы, где он может пообщаться с сотрудниками банка, а не с голосовым помощником. И главное здесь скорее атмосфера доброжелательности, которую создают сотрудники отделения, а не наличие фонтана или мраморных полов», — добавляет он.

Сегодня офисы уже не выглядят как огромные сейфы с решетками на окнах: клиента встречают зоны круглосуточного самообслуживания с банкоматами и терминалами, просторные залы с комфортными зонами ожидания, возможностью зарядить смартфон, выйти в интернет через бесплатный Wi-Fi, электронной очередью, которая сводит время ожидания к минимуму, отмечает управляющий Санкт-Петербургским филиалом банка «Уралсиб» Татьяна Савина. Для повышения конфиденциальности во многих офисах есть зоны персонального обслуживания с матированными стеклянными перегородками. Исходя из этого подбираются помещения — в наиболее удобных районах с хорошей транспортной доступностью, с большими светлыми витринными окнами

и отдельным входом, добавляет госпожа Савина.

В ЗОНЕ ДОСТУПА В самом «Открытии» доля «цифровых» клиентов должна по итогам 2020 года вырасти с 45 до 48%. При этом с начала 2019 года банк открыл в Петербурге пять полноценных новых офисов, в том числе флагманский площадью 600 кв. м с центрами ипотеки и обслуживания малого и среднего бизнеса. Сейчас банк рассматривает возможность открытия отделения в Кронштадте, а до конца 2021 года планирует открыть в регионе еще десять офисов.

Альфа-банк в 2019 году рассчитывает открыть в Санкт-Петербурге два центра ипотечного кредитования. В других городах СЗФО ряд офисов кредитной организации переедет в более просторные и удобные для обслуживания клиентов помещения. Еще двадцать новых офисов в разных районах Петербурга планирует открыть Сбербанк. В среднем в каждый офис приходит 450 человек в день, говорят в банке. Формат остается востребованным, несмотря на популярность сервиса «Сбербанк Онлайн», где только за первый квартал 2019 года число пользователей выросло на 15% и составило 4,75 млн человек по СЗФО и 2,7 млн по Санкт-Петербургу.

Доля пользователей сервиса «ВТБ-Онлайн» в 2018 году по стране впервые превысила половину от общего числа активных клиентов — рост на 56%, до 6,5 млн человек. При этом у клиентов по-прежнему сохраняется потребность посещать отделения, в том числе для консультирования по сложным банковским продуктам, таким как ипотека, говорят в банке. В планах на 2019 год — открытие четырех офисов в Санкт-Петербурге.

Сегодня для многих банков стоит вопрос не расширения, а повышения эффективности сети. «Необходимо повышать привлекательность и комфорт действующих офисов, внедрять новые стандарты обслуживания в наиболее эффективных отделениях, а менее эффективно расположенные отделения перевозить в более удобные для клиентов места», — рассказывает госпожа Савина и добавляет, что «Уралсиб» также точно запланировал к открытию новые отделения в неохваченных районах.

В последние годы банки предпочитают не держать на балансе недвижимость и чаще арендуют офисы. Это, в том числе, позволяет более оперативно реагировать на изменения клиентского потока и пере-

форматировать при необходимости сеть отделений. По словам господина Иоффе, офисные площади берутся в долгосрочную аренду. «В Петербурге есть места, где банковские офисы соседствуют друг с другом. Но это не аномалии, а вполне оправданное расположение в местах с наибольшим потоком клиентов. Как правило, это места рядом с наиболее популярными у жителей города станциями метро», — добавляет банкир.

ДЕРЖАТЬ ДИСТАНЦИЮ Для Альфа-банка сегодня актуально разделение ряда операций, часть будет проводиться только дистанционно, а часть — и дистанционно, и в отделениях, рассказывает господин Шевченко. Меняются расположение и оснащение. «Некоторые отделения банка были открыты около 25 лет назад, за эти годы жизнь в городах изменилась, центры притяжения были смещены. И сегодня новые офисы мы открываем там, где существующей инфраструктуры банка уже недостаточно», — продолжает банкир. Еще одна важная задача — поменять внутреннее устройство: это не только дизайн и новая мебель, но и принципиально новый формат обслуживания как населения, так и бизнеса. При этом кредитная организация фокусируется на цифровизации банковских процессов.

Омниканальную модель обслуживания выстраивает и ВТБ: согласно стратегии развития банка, более 50% продаж в ближайшие четыре года будут полностью цифровыми и не потребуют визита в отделение, более 70% сервисных операций будут переведены в дистанционные каналы.

Уральский банк реконструкции и развития развивает формат «легких» офисов, отделений без кассового узла, обслуживающих исключительно представителей малого и микробизнеса. Вопрос масштабирования офисной сети всегда решается исходя из потенциала конкретной территории, отмечает директор дивизиона «Центр» Александр Казанский. Так, в Санкт-Петербурге за несколько лет у банка появилось два полноформатных офиса, четыре точки так называемого стрит-ритейла для розницы и три «легких» офиса для малого и микробизнеса. «Учитывая, что именно формат „легкой“ сети оказался очень востребованным у предпринимателей, у нас есть планы по масштабированию этих отделений в городах с высокой концентрацией бизнес-клиентов — в Москве и Санкт-Петербурге», — говорит господин Казанский.

ПОЛЗУЧАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ В 2018 году в России заработала первая глобальная цифровая платформа — Единая биометрическая система, оператором которой является «Ростелеком». Россияне, предоставившие банкам изображение лица и образец голоса, смогут получать услуги в любом банке без визита в отделение. Услуга реализуется в несколько этапов. До конца 2018 года не менее 20% структурных подразделений банков в каждом регионе присутствия должны были быть готовы к приему биометрических данных, к 30 июня 2019 года — 60% и до конца 2019 года — 100%. Так что в настоящее время банки активно открывают «биометрические офисы» и собирают данные.

Реализация этого проекта в перспективе должна сильно упростить взаимоотношения клиента с банком. К примеру, при обращении в финансовое учреждение по телефону на основании голосового слежка банк сможет верифицировать клиента с точностью до 99,5%, что позволит оказывать ему услуги в дистанционном канале, в том числе без участия оператора, с использованием автоматических речевых сервисов, отмечает господин Казанский. Сегодня биометрические данные применяются банками исключительно для открытия банковского счета, но в дальнейшем сфера использования биометрии расширится и охватит государственные, страховые и другие банковские услуги.

Как показывает практика использования биометрических данных при авторизации в системах мобильного банкинга, уже почти две трети пользователей используют отпечатки пальцев и системы распознавания лица для того, чтобы войти в свой интернет-банк, говорит господин Иоффе. «Биометрия все больше и больше становится элементом нашей повседневной жизни. Однако дальнейшее развитие биометрических систем, как и развитие диджитал-каналов взаимодействия банков с клиентами, серьезным образом не повлияет на количество банковских офисов как в стране в целом, так и в Петербурге. Изменится лишь качественное наполнение работы фронт-линии банка», — считает банкир. Если раньше сотрудникам отделений приходилось выполнять множество технических операций, то теперь они будут качественнее взаимодействовать с клиентом, выявляя его потребности и предлагая подходящие именно ему финансовые решения. ■

ИПОТЕЧНОЕ ТОРМОЖЕНИЕ

РОСТ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПРИВЕЛ К ЗАМЕДЛЕНИЮ ТЕМПОВ РОСТА ИПОТЕЧНОГО РЫНКА, КОТОРЫЙ ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ БИЛ РЕКОРДЫ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО РЕЧЬ ИДЕТ О ДОСРОЧНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ СПРОСА БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ И ВИДЯТ РИСК ИСЧЕРПАНИЯ СПРОСА В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ. АРТЕМ АЛДАНОВ



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ
ОСНОВНОЙ ПРИЧИНОЙ ЗАМЕДЛЕНИЯ ТЕМПОВ РОСТА ИПОТЕКИ СТАЛО ПОВЫШЕНИЕ СТАВОК ПО КРЕДИТАМ

По данным Центробанка (ЦБ), в первом квартале 2019 года объемы выдачи ипотеки в количественном выражении снизились на 5%, до 280 тыс. При этом в денежном выражении выдача ипотеки за этот период показала рост на 6,2%, до 618 млрд рублей. Кроме того, общий портфель ипотеки по банковской отрасли увеличился на 4,8% и составил 6,9 трлн рублей. Это произошло за счет роста среднего чека по ипотеке, который в апреле 2019 года достиг рекордного для российского жилищного рынка уровня в 2,55 млн рублей.

Между тем в марте ЦБ зафиксировал некоторое замедление месячных темпов роста ипотечного портфеля. «Охлаждению динамики ипотечного кредитования способствует снижение спроса из-за роста ставок: средневзвешенная ставка выросла с 9,5–9,6% в ноябре — декабре 2018 года до 10,4% в марте из-за заметного повышения ставок по новым кредитам рядом крупных игроков рынка», — сказано в обзоре регулятора. Аналитики также обращают внимание на начавшийся осенью прошлого года рост ставок вслед за ставкой рефинансирования.

ПОРТФЕЛИ НА ВЫРОСТ По словам руководителя отдела ипотечного кредитования компании «Петербургская недвижимость» Юлии Мошковой, согласно данным КЦ «Петербургская недвижимость», в первом квартале 2019 года доля ипотеки при покупке недвижимости снизилась с 64 до 57%, однако это практически не повлияло на общий спрос на жилье. Объемы продаж в январе — марте 2019 года у ведущих застройщиков города в среднем остались на уровне прошлого года, а у некоторых из них выросли. Впрочем, последние два месяца начал наблюдаться обратный тренд: количество сделок с использованием ипотеки в городе вновь стало увеличиваться, указывает госпожа Мошкова.

Банки, активно работающие в ипотечном сегменте, отрицают какое-либо существенное падение спроса на ипотеку в Петербурге. Более того, некоторые из них в денежном выражении за последние месяцы нарастили объемы своих портфелей по жилищному кредитованию выше средних значений по России.

Заместитель председателя Северо-Западного банка ПАО «Сбербанк» Анатолий Локотков признает, что в первом квартале этого года по рынку действительно наблюдалось снижение по количеству выданных займов. «Однако ипотечный кредитный портфель Северо-Западного банка Сбербанка за тот же период вырос на 24% относительно аналогичного периода 2018 года. На днях Сбербанк снизил ставки по ипотеке, не дожидаясь снижения ключевой ставки на 0,3–0,6 п. п., а во втором полугодии мы ожидаем повышение спроса на жилищные кредиты», — подчеркнул он.

Схожая ситуация наблюдается и у других игроков рынка. Начальник управления розничных продаж ВТБ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области Сергей Кульпин сообщил, что за пять месяцев текущего года объемы выдачи ипотеки банка ВТБ на территории двух регионов составили 23,4 млрд рублей, что на 25% превышает показатель за аналогичный период прошлого года.

В банке «Санкт-Петербург» ипотечный портфель за первые пять месяцев года вырос на 13%. «Как мы и прогнозировали, первое полугодие покажет рост по сравнению с первым полугодием прошлого года. Большая ставка делается всеми игроками рынка на июнь. Именно по этой причине большинство банков уже запустило акции с очень привлекательными ставками при оформлении ипотеки до 1 июля», — отмечает руководитель дирекции кредитно-депозитного бизнеса банка «Санкт-Петербург» Дмитрий Алексеев.

«Росбанк Дом» с января по май выдал в Петербурге ипотечных кредитов на 21,4% больше, чем за аналогичный период 2018 года. Тем не менее, считает главный аналитик филиала «Росбанк Дом» Наталья Ващелюк, по рынку в ближайшие месяцы активность ипотеки по-прежнему будет ниже, чем в прошлом году. По итогам 2019 года сокращение ипотечного кредитования может составить 6,6%.

Как сообщили в пресс-службе банка «Дом.РФ» (ранее АИЖК), объем выдачи ипотеки в Петербурге и Ленинградской области на 1 июня 2019 года составил 2,4 млрд рублей, что на 0,6 млрд больше, чем за аналогичный период прошлого года. В целом же за первый квартал

этого года весь портфель финансовой организации увеличился на 26,7 млрд, до 66,9 млрд рублей.

В ОЖИДАНИИ ХОЛОДОВ По мнению игроков рынка, кроме снижения ставки рефинансирования, на ипотечный рынок будут влиять и другие факторы, в том числе сдерживающие. Среди них — переход девелоперов на новый механизм финансирования строительства объектов (кредитование с применением эскроу-счетов и банковское сопровождение счета застройщика в рамках 214-ФЗ), стоимость жилья, инфляция и экономическая ситуация в стране в целом.

Господин Алексеев полагает, что в ближайшее время внимание банков сфокусировано на вторичном рынке. «Мы связываем это с тем, что довольно большое количество проектов будет закрыто для продажи застройщиками до достижения тридцатипроцентной готовности, следовательно, борьба за сделки на „первичке“ обострится. Очевидно, что переход на эскроу несколько сбавит темп продаж, по крайней мере, на июль, возможно, и на август. Есть предпосылки к тому, что спад продаж может затянуться по причине того, что многие застройщики до сих пор не приняли новые правила игры и не спешат включаться в работу с эскроу-счетами. Справедливости ради стоит заметить, что не у всех банков есть четкое понимание механизмов работы этого инструмента», — подытожил он.

По словам господина Кульпина, в 2019 году будет расти популярность ипотеки с льготными условиями, в том числе с господдержкой. «В этом году правительство РФ приняло решение субсидировать ипотечную ставку до 6% для семей с двумя и более детьми на весь срок займа. ВТБ снизил ставку по программе „Ипотека с господдержкой“ еще ниже — до 5% на всей территории России», — объясняет банкир. — Кроме того, основные тренды ближайших лет — скорость и цифровизация. Многие процессы в рамках выдачи кредита переходят в онлайн. Очередным значимым шагом к цифровизации ипотеки станет возможность использования электронных закладных».

Некоторые участники рынка, отмечая господина Ващелюк, уже весной начали

предлагать более низкие ставки по классической ипотеке, в том числе по причине небольшого снижения роста инфляции. «Средневзвешенная ставка, предлагаемая по ипотечным кредитам на вторичном рынке на стандартных условиях, по предварительным оценкам филиала „Росбанк Дом“, по итогам мая уменьшилась на 0,3 п. п. и составила 10,7%. Однако следует учитывать не только динамику процентных ставок, но и ситуацию на рынке недвижимости. Если в течение достаточно длительного периода (с 2015 года до первой половины 2018 года) в большинстве регионов сформировался рынок покупателя, то во второй половине 2018 года структура рынка жилой недвижимости стала более сбалансированной, рост цен на жилье — более уверенным. В подобных условиях выбранный объект недвижимости может быть продан или подорожать, и эти факторы также следует принимать во внимание наряду с возможным снижением процентных ставок», — подчеркивает эксперт.

Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев считает, что рекордные объемы ипотечного кредитования в 2018 году были вызваны не только существенным понижением в первой половине прошлого года ключевой ставки Банком России и возвращением отложенного спроса предыдущих лет, но и ускоренной покупкой жилья в преддверии отказа от долевого строительства и перехода к проектному финансированию с использованием эскроу-счетов. Отчасти рост объемов ипотеки в денежном выражении в этом году вызван сохраняющимися рисками, что в будущем ипотека может стать менее доступной. Это, в свою очередь, приводит к досрочной реализации спроса будущих периодов. «Однако следует иметь в виду, что если негативные тенденции, наметившиеся в отечественной экономике, будут развиваться и далее, а доходы россиян продолжают падать, то через некоторое время на рынке ипотеки наступит неизбежное охлаждение. Именно снижение реальных располагаемых доходов населения, продолжающееся уже шестой год, может послужить основной причиной заметного сжатия рынка жилой недвижимости и, как следствие, исчерпания спроса на рынке ипотечного кредитования», — резюмирует аналитик. ■

«УБЕДИТЬ ИНВЕСТОРОВ ВЛОЖИТЬ В ТЕБЯ ДЕНЬГИ, ПОЖАЛУЙ, ЕЩЕ СЛОЖНЕЕ, ЧЕМ УБЕДИТЬ БАНК ДАТЬ КРЕДИТ»

ПОПРАВКИ В ЗАКОН «О ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ», ВСТУПАЮЩИЕ В СИЛУ С 1 ИЮЛЯ, ПРЕВРАТЯТ БАНКИ В ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ПРИ ЭТОМ ДАЖЕ САМИ БАНКИРЫ ПРИЗНАЮТ, ЧТО ИЗ ПЯТИ ДЕСЯТКОВ БАНКОВ, УПОЛНОМОЧЕННЫХ РАБОТАТЬ С ЭСКРОУ-СЧЕТАМИ, СОТРУДНИЧАТЬ С ЗАСТРОЙЩИКАМИ ПО НОВОЙ СХЕМЕ ГОТОВЫ ТОЛЬКО ОКОЛО ДЕСЯТИ. ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА LEGENDA АЛЕКСЕЙ ЛУКЬЯНОВ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ВЕРОНИКЕ ЗУБАНОВОЙ РАССКАЗАЛ О ВЛИЯНИИ НОВЫХ ПРАВИЛ ИГРЫ НА СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ И О ВЫХОДЕ НА ПУБЛИЧНЫЙ РЫНОК ЗАИМСТВОВАНИЙ.

BUSINESS GUIDE: Какая роль на строительном рынке отводится банкам после законодательных изменений?

АЛЕКСЕЙ ЛУКЬЯНОВ: Банк становится незаменимым участником процесса: если раньше застройщики решали, использовать банковские кредиты или нет, то теперь реализация проекта без привлечения кредитов невозможна. Роль банка не только в том, чтобы открыть эскроу-счет, а главным образом — в обеспечении объекта проектным финансированием.

BG: Ожидают ли девелоперы сложностей в этих новых отношениях?

А. Л.: Поскольку решение о реализации того или иного проекта будет принимать банк, проект должен будет соответствовать жестким требованиям. Банк будет оценивать не только сам проект, но и в целом деятельность застройщика — качество портфеля его проектов, прозрачность, надежность и репутацию. Вот к прозрачности на данный момент, пожалуй, самые большие вопросы, ведь на рынке Санкт-Петербурга только несколько строительных компаний являются публичными, в том числе «Легенда». Банки будут готовы работать лишь с теми компаниями, в надежности которых уверены на 100%. Не соответствуешь требованиям, не можешь показать убедительную бизнес-модель проекта — не получишь доступ к финансированию.

BG: И как же убедить банк дать финансирование?

А. Л.: Девелоперам придется менять финансовую стратегию. Раньше многие, особенно крупные застройщики, использовали так называемый принцип единого котла, когда поступающие от продаж средства могли перераспределяться между проектами или очередями. То есть всегда была возможность заткнуть дыры там, где приток финансирования «проваливался». Теперь каждый проект должен быть доказано эффективным, устойчивым и самодостаточным. Это значит, что финансовая модель должна не только показать конечную рентабельность, но и планировать стабильные финансовые поступления на эскроу-счета, а это напрямую завязано на ценовую и маркетинговую политику.

BG: И как должна будет измениться ценовая политика?

А. Л.: Думаю, значительно всего корректировать свою ценовую политику придется застройщикам, которые привыкли рабо-



тать «на потоке» с минимальной маржей, реализуя проекты в основном за счет текущих поступлений от дольщиков. Они могли гибко управлять ценообразованием в зависимости от текущей конъюнктуры рынка, зачастую даже не понимая, к какой норме прибыли они придут к моменту завершения проекта. Теперь такая схема будет нежизнеспособна. В финансовую бизнес-модель придется сразу закладывать и стоимость заемных денег, и рост себестоимости строительства (он составляет в среднем 4–7% в год), и норму рентабельности. Помимо этого, банки тестируют финансовую модель на стресс-сценарий, то есть с учетом риска возможного падения цен на 20%. Соответственно, в перспективе ближайших двух-трех лет это может привести к росту цен по рынку минимум на 15–20%, с учетом ожиданий, что земля будет дешеветь, а ее доля в себестоимости снизится.

BG: Насколько резко поменяется рынок в связи с новыми законодательными нормами?

А. Л.: Последние поправки в 214-ФЗ обеспечат более или менее плавный переход рынка на новые правила работы. Сейчас около 70% проектов, находящихся в реализации, подпадают под так называемые «старые правила» и могут быть завершены на привлеченные по договору

долевого участия (ДДУ) средства дольщиков. Таким образом, у застройщиков есть полтора-два года на адаптацию своей бизнес-модели к новым правилам. Девелоперам теперь нужно будет очень аккуратно подходить к формированию земельного банка: по новым правилам гораздо проще будет работать с точечными небольшими проектами с понятной рентабельностью и минимумом рисков. Эра многолетнего застраивания «полей» миллионами квадратных метров уйдет в прошлое.

BG: Как это отразится на потребителях?

А. Л.: Покупателям первичного жилья стоит ожидать снижения объема предложения на рынке, то есть сужения выбора, и роста цен на качественные проекты в хороших городских локациях.

BG: А как на законодательные изменения реагирует ваш холдинг?

А. Л.: Проектное финансирование как инструмент давно используется застройщиками. Правда, если посмотреть на статистику, то регулярно привлекает проектное финансирование лишь небольшая часть игроков рынка. В рамках Петербургского международного экономического форума Минстрой назвал цифру 20% — это доля застройщиков, которые имели опыт работы по проектному финансированию. Это катастрофически низкий показатель, который свидетельствует о том, что у большинства из них нет ни опыта, ни компетенции в общении с банками на одном языке. Мы работаем с проектным финансированием давно и эффективно. Мы также применяем альтернативные схемы финансирования проектов.

BG: Какие еще схемы вы используете?

А. Л.: Еще до появления новых законодательных инициатив мы работали с крупными институциональными инвесторами. В 2017 году наш объект «Legenda Комендантского» стал первым в Петербурге, который смог удовлетворить требования закрытого ПИФа недвижимости банка «ВТБ Капитал». Фонд приобрел на старте 6 тыс. кв. м будущих квартир с последующим обратным выкупом застройщиком с учетом своего интереса. Эта схема очень выгодна и удобна обеим сторонам, но не слишком распространена на рынке из-за высоких требований, предъявляемых инвестором. Впоследствии мы повторили этот успешный опыт с УК «БСПБ Капитал». Еще один эффективный инструмент — облигационные займы.

BG: В июле прошлого года вы дебютировали на публичном рынке заимствований. Вы довольны результатом?

А. Л.: Да, довольны. Несмотря на то, что наш выход совпал с не самой благоприятной конъюнктурой для финансового и девелоперского рынков. Но мы не отказались от своих планов. Для нас было важно зарекомендовать себя и оценить свою востребованность, чтобы в дальнейшем размещать бумаги на бирже. Дебютное размещение привлекло 1,5 млрд рублей, причем это было стопроцентно рыночное привлечение. Это было первым пробным шагом реализации нашей десятимиллиардной программы займа. Сейчас наши бумаги очень активно торгуются на вторичном рынке: около 40% облигаций находится на руках у физических лиц, высокая доля вторичных сделок — это хороший результат. Следующее размещение мы планируем уже под более низкий процент.

BG: Насколько распространен этот инструмент в строительной отрасли?

А. Л.: До сих пор он был не слишком популярен, ведь чтобы получить кредитный рейтинг и стать публичной компанией, компания должна быть абсолютно прозрачной, должна иметь выверенную организационную структуру, доказать свою эффективность и надежность. «Легенда» несколько лет готовилась к выходу на публичный рынок, приводя финансовую отчетность в соответствие с МСФО, корректируя финансовую модель, проходя аудит. Если застройщик работал по совершенно иным финансовым схемам, сразу запрыгнуть в этот поезд у него не получится. Убедить инвесторов вложить в тебя деньги, пожалуй, еще сложнее, чем убедить банк дать кредит.

BG: Обеспечены ли текущие проекты «Легенды» финансированием и какие из них будут реализовываться по старым правилам?

А. Л.: На данный момент мы получили уже четыре справки о соответствии строительной готовности, позволяющей привлекать деньги по ДДУ. По всем текущим проектам есть либо проектное финансирование, либо иные источники привлечения средств. Новые мы будем финансировать как через эскроу, так и через другие инвестиционные схемы без использования эскроу-счетов. Сейчас эти инструменты на стадии проработки с инвесторами. ■



УРАЛСИБ

30 лет. Ваш банк

uralsib.ru

8 800 250 57 57

частным клиентам

8 800 700 77 16

юридическим лицам



БАНК **ДЛЯ ЖИЗНИ, ДЛЯ БИЗНЕСА**

274 точки продаж
в **7** федеральных округах
и **46** регионах России

ПАО «БАНК УРАЛСИБ».

Генеральная лицензия Банка России № 30 от 10.09.2015. Реклама.



АППЕТИТ К РИСКУ

В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ ВСЕ БОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫМ СТАНОВИТСЯ ВОПРОС, ВО ЧТО ИНВЕСТИРОВАТЬ, ЧТОБЫ КАК МИНИМУМ НЕ ПОТЕРЯТЬ СРЕДСТВА, А МОЖЕТ БЫТЬ, И ЗАРАБОТАТЬ. ВАРИАНТОВ НЕСКОЛЬКО, НО ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ: ГЛАВНОЕ — ВЗВЕШИВАТЬ РИСКИ. ПРОГНОЗЫ СЕГОДНЯ — ДВЕ СТОРОНЫ ОДНОЙ МЕДАЛИ. ОЛЬГА ВЕЛИКАНОВА

С точки зрения минимальных рисков клиента оптимальным вариантом остаются банковские вклады. Их доходность невелика и варьируется в зависимости от состояния экономики, но если сумма попадает под закон «О страховании вкладов», то Агентство по страхованию вкладов компенсирует потери. Как отмечает руководитель отдела продаж компании «Сбербанк Управление активами» Андрей Макаров, понятие риска для каждого инвестора — вещь довольно индивидуальная. Для кого-то временная просадка портфеля в 10% — нормальное явление, к которому он готов, а для кого-то — потеря, с которой он не может смириться.

«Классическая градация предполагает, что депозиты — наименее рискованный инструмент, но его доходность с трудом перекрывает инфляцию, затем по соотношению риска и доходности следуют облигации и фонды облигаций, фонды недвижимости и смешанные фонды (инвестируют и в акции, и в облигации), а самыми рискованными считаются акции и фонды акций. Надо помнить, что каждому инструменту присущи свои риски, даже депозитам (например, отзыв лицензии у банка или ставка ниже инфляции)», — объясняет господин Макаров.

Господин Макаров приводит пример с долларовыми депозитами. «Схожую ситуацию мы наблюдали с долларовыми ставками. В прошлом году на фоне роста ключевой ставки в США банки существенно повысили ставки по депозитам, сделав их привлекательными для вкладчиков. Однако в ноябре ФРС заявила, что дальнейшее повышение ставки теперь находится под вопросом, так как оно может угрожать дальнейшему росту экономики США и грозит ее скатыванием в рецессию», — говорит он. На этом фоне ожидания по поводу ставки в основной мировой валюте двинулись в пользу ее снижения. Например, доходность по эталонным с точки зрения надежности долларovým займам — десятилетним американским облигациям US Treasuries упала с 3,2 до 2,05%. Это привело к росту цен всех долларовых облигаций, которые оказались под ударом в прошлом году, и к снижению ставок по долларovým депозитам.

Депозиты в надежных банках останутся гарантированным инструментом инвестирования, но их доходность будет под вопросом. По словам начальника управления развития страховых продуктов банка «Открытие» Марии Саенко, существенных изменений ставок по вкладам скорее ожидать не стоит. «С учетом снижения ключевой ставки ЦБ РФ 14 июня, а также ожиданий

Банка России по дальнейшему ее снижению ставки по вкладам на рынке скорее также будут несколько снижены. Стагнация или небольшое снижение продлятся до конца года, когда на рынок традиционно будут выведены сезонные промолпредложения», — отмечает она.

По наблюдениям заместителя руководителя информационно-аналитического центра «Альпари» Натальи Мильчаковой, процентная ставка по рублевым вкладам физлиц в первом квартале 2019 года выросла с 6,4 до 7% годовых, благодаря двум повышениям ключевой ставки ЦБ РФ, произошедшим в четвертом квартале 2018 года. «Это вызвало в первом квартале приток средств физлиц на депозиты в банках. В том числе, по данным ЦБ, около 22% вкладчиков банков предпочитали держать средства на валютных депозитах, и это было связано с тем, что в первом квартале у довольно большой части населения были сильны ожидания роста инфляции и обесценения рубля из-за повышения НДС с 1 января 2019 года. Поэтому многие вкладчики банков предпочитали перекладываться из рублей в валюту, хотя ставка по валютным вкладам не самая привлекательная», — объясняет она.

ПОЗОЛОТИТЬ РУЧКУ Есть мнение, что вложение в золото — наиболее надежный инструмент инвестирования. Как утверждает госпожа Саенко, надежность золота как исчерпаемого природного ресурса сложно переоценить, и на длительных горизонтах инвестирование в данный ресурс оправданно. «Однако в этом случае горизонт инвестирования должен скорее исчисляться десятилетиями», — отмечает она.

Аналогичного мнения придерживается и Татьяна Савина, управляющий филиалом ПАО «Банк „Уралсиб“» в Санкт-Петербурге. Она утверждает, что в условиях постепенного приближения к концу долгосрочного цикла роста мировой экономики (с 2009 года) инвестиции в золото представляются одним из перспективных вложений. «Важно помнить, что цены на золото так же, как и на другие активы, могут быть подвержены существенным колебаниям и, как следствие, нести риски для клиента», — предупреждает она.

Хотя «позолотить ручку» иногда даже выгодно. Например, как рассказывает ведущий эксперт «Альпари Голд» Виктор Лебедев, тем, кто хочет просто инвестировать в монеты, можно обратить внимание на инвестиционные монеты, стоимость которых привязана к цене металла. Но опять же это



ВИКТОР КОРЖЕВ

В 2019 ГОДУ РУБЛЬ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ВЫСОКУЮ ДОХОДНОСТЬ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ, НО ЕГО «АХИЛЛЕСОВОЙ ПЯТОЙ» ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ЦЕН НА «ЧЕРНОЕ ЗОЛОТО»

вложения не на месяц или год, а на более долгий период.

ВАЛЮТА ЕСТЬ Многие считают, что в условиях колебания курса рубля можно выиграть на валюте. Не это не всегда так. «Решение о целевой структуре активов всегда принимается индивидуально. Все-таки рубль находится в режиме „свободного плавания“ — возможны резкие колебания рынка в обе стороны», — говорит глава управления рыночных исследований и аналитики Росбанка Юрий Тулинов. — При этом аналитики Societe Generale ожидают, что в 2020 году экономика США окажется в рецессии, что приведет к резкому ослаблению позиций доллара против валют стран G10. Таким образом, если человек держит сбережения в валюте, целесообразно разделить их между долларом, евро, фунтом, иеной, франком».

С валютой нужно быть осторожнее, считают эксперты. Как констатирует госпожа Мильчакова, за первые пять месяцев 2019 года, например, самой доходной валютой был российский рубль, а евро — одним из самых неудачных вложений. Однако рубль все еще сильно зависит от динамики цены на энергоносители. Стоит только тренду на рынке нефти поменаться в сторону падения, как рубль начинает падать вместе с ней. «Вот тогда лучше обратить внимание на такие старые проверенные средства сбережения, как доллар или евро. Можно, конечно, играть на разнице курсов валют. Но это крайне рискованный вариант, еще более рискованный, чем игра на рынке акций. На рынке „Форекс“, на мой взгляд, должен торговать только человек, прошедший специальное обучение, имеющий при этом сильный аппетит к риску», — утверждает она.

ХОЛОДНЫЙ РАСЧЕТ Банкиры признают, что биржевые инвестиции — наиболее рискованный вариант. В этом случае главное — максимально диверсифицировать портфель вложений. Как говорит господин Макаров, например, в сфере доверительного управления есть устойчивый интерес

к индивидуальным инвестиционным счетам (ИИС). Этот счет дает возможность не только получить доход от инвестирования в ценные бумаги, но и ежегодный гарантированный возврат налога до 52 тыс. рублей. «Инвестор должен выбрать только инвестиционную стратегию, все остальное будут делать уже профессиональные управляющие и аналитики. Если сумма инвестирования до 1 млн рублей, то это один из оптимальных вариантов, потому что гарантированный возврат НДФЛ может существенно увеличить прибыль либо сыграть роль страховки при неблагоприятном развитии ситуации на рынке», — объясняет он.

Господин Макаров подчеркивает, что универсального инструмента инвестирования сейчас нет. Наилучший вариант для инвестора в условиях нестабильности — диверсификация его портфеля по инструментам по рынкам и по валютам. «Если человек не готов к риску и рассматривает на доходность выше депозита, то основная часть (80–90%) должна состоять из консервативных инструментов. Это облигации и паевые фонды облигаций», — рекомендует он.

Какой бы вариант инвестирования ни был выбран, эксперты рекомендуют придерживаться определенных принципов при управлении портфелем. В частности, не допускать ситуаций, когда доля инвестиций в один инструмент превышает 20–30% от портфеля и когда доля инструментов в одной из валют более 80–90%. Не рисковать в случае, когда в рамках портфеля сбережений сумма средств, которые могут быть выведены для оперативных расходов, составляет менее трех-шести месячных доходов семьи.

«Также важно не поддаваться всеобщим настроениям в периоды кризисов: не пытаться угадать с обменным курсом, если уже не успели поменять валюту до кризиса, не пытаться отыгаться на фондовом рынке, если сделал неудачное вложение. Правильнее придерживаться ранее выработанной долгосрочной стратегии», — резюмирует госпожа Савина. ■

ХОЖДЕНИЕ В НАРОД

БАНКИ НАЧИНАЮТ ПРИСМАТРИВАТЬСЯ К БЫСТРОРАСТУЩЕМУ РЫНКУ КРАУДЛЕНДИНГА, ОБЪЕМ КОТОРОГО В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА ЭКСПЕРТЫ ОЦЕНИВАЮТ В 14,5 МЛРД РУБЛЕЙ. О ЗАПУСКЕ СВОИХ ПЛАТФОРМ ОБЪЯВИЛИ КРУПНЕЙШИЕ ИГРОКИ — СБЕРБАНК И ВТБ. В УСЛОВИЯХ НИЗКИХ ДЕПОЗИТНЫХ СТАВОК ЭТО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ, ХОТЯ И ИМЕЮЩИЙ ВЫСОКИЕ РИСКИ ИНСТРУМЕНТ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.

ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Краудлендинг широко распространен на Западе и почти неразвит в России. Сегодня в стране существует небольшое количество таких площадок, среди которых наиболее известны Planeta.ru, проект «Вместе» от Яндекса, Репежа и только один банковский сервис — «Поток» Альфа-банка. Почти все они начали работать в 2014–2015 годах.

На данном этапе отсутствует и законодательное регулирование этой сферы. Центробанк осуществляет мониторинг в области краудинвестинга и краудлендинга лишь с 2015 года. В начале 2018 года регулятор опубликовал на своем сайте проект ФЗ «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)», но он до сих пор не внесен на рассмотрение в Госдуму, отмечает управляющий партнер юридической компании Legal to Business Светлана Гузь.

Между тем это одно наиболее перспективных направлений финансирования. Краудлендинг — разновидность коллективных инвестиций (краудфандинга): физические лица выдают займы гражданам и компаниям, а в качестве вознаграждения получают процент от вложенной суммы в течение определенного времени. Сам вклад возвращается к ним по истечении установленного срока. Это онлайн-платформа, в работе которой в реальности принимает участие масса дополнительных организаций: бюро кредитных историй, банки, в которых открыты счета участников сделки и прочее. Нередко организаторы подобных веб-ресурсов обращаются к спонсорам, то есть к компаниям, осуществляющим проверку кредитоспособности потенциальных клиентов.

Сегодня в России на краудлендинг приходится более 95% рынка краудфандинга, отмечает аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова. Только за 2017 год объем рынка p2p (person to person — выдач займов физическому лицу физическим лицом) вырос в два раза, до 208,8 млн рублей; рынок p2b (выдач займов юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю физическим лицом) увеличился в три раза, до 1,55 млрд рублей; рынок b2b (выдач займов юридическому лицу юридическим лицом) достиг 9,3 млрд рублей. По итогам 2018 года объем всего рынка краудлендинга можно оценить в сумму 14,5 млрд рублей, отмечает госпожа Соснова. Несмотря на сжатие сегмента p2p из-за высоких рисков дефолта должников — физических лиц, сегменты p2b и b2b продолжают наращивать обороты, добавляет она.

По мнению госпожи Гузь, сегодня в России сложился целый ряд предпосылок для быстрого развития краудлендинговых платформ: постепенное снижение банковской активности в выдаче займов и ужесточение требований к клиентам, получе-

ние низких доходов от депозитов, бурное развитие финансирования микрофинансовых организаций (МФО) под очень высокие проценты, отсутствие выгодных программ кредитования для представителей малого и среднего бизнеса.

ВЗОБРАТЬСЯ НА ПЛАТФОРМУ Пока на рынке представлены в основном небольшие игроки, за исключением Альфа-банка, однако в последнее время интерес к краудлендингу стало проявлять все больше участников рынка. В начале этого года о выходе на рынок краудлендинга уже объявили Сбербанк и ВТБ. Среди причин такого интереса аналитик ГК «Финам» Леонид Делицын отмечает нехватку дешевого западного фондирования, а также высокий спрос кредиторов на надежных заемщиков. Кроме того, онлайн-схемы регулируются не столь жестко, как банковский бизнес. «Для западных банков, которые очень зарегулированы, краудлендинг — это глоток кислорода, в особенности в отношении физических лиц. Это источник небывало высокой прибыли. Ну а российские банки просто перенимают передовой опыт развитых стран», — говорит господин Делицын.

«Краудлендинг может быть интересен банкам как инструмент дополнительного заработка. Банк способствует появлению своих клиентов на платформе, где доходность выше, чем доходность по депозитам», — отмечает госпожа Соснова. По

словам генерального директора аналитического агентства «Бизнесдром», председателя комитета «Опоры России» по финансовым рынкам Павла Самиева, подобная модель востребована, потому что банк не берет на себя кредитные риски, не должен создавать резервы по таким кредитам и зарабатывает на комиссии.

Платформа Сбербанка позволит розничным клиентам инвестировать в развитие малого и среднего бизнеса, пояснили ВГ в банке. Площадка должна напрямую соединить между собой заемщиков и инвесторов, при этом сделает процесс максимально простым, понятным и доступным для всех пользователей, уточнил представитель кредитной организации. «Направление p2b было выбрано, поскольку одним из приоритетов группы компаний Сбербанка является создание возможностей по привлечению финансирования предприятиями МСП», — сообщили в банке.

Показатель вклада малых предприятий в ВВП США составляет 62%, в Германии — 47%, а в России — лишь 20%. Создание площадки должно упростить процесс и перспективы получения заемных средств компаниями данного сегмента, рассчитывают в банке. Клиентам-инвесторам кредитная организация пообещала доход выше, чем по депозитам, отметив, правда, что риски лежат на инвесторе.

Спрос на кредиты со стороны малого бизнеса действительно высок, но для кредитных организаций этот сегмент оста-

ется сложным: просрочка здесь выше, чем в рознице (на уровне 12%), многие клиенты не соответствуют требованиям банков, отмечает господин Самиев. У некоторых участников рынка направление развивается достаточно хорошо благодаря участию в госпрограммах, но в целом на рынке наблюдается нехватка кредитов. В связи с этим предпринимателям зачастую приходится обращаться в МФО и привлекать средства под высокие проценты. Таким образом, Сбербанк вовремя выходит со своей платформой, считает господин Самиев. Она также удобна, потому что банк берет на себя функции проверки заемщиков, что может служить некоей гарантией возврата средств, добавляет он.

О планах выхода в этот сегмент в начале года также сообщал банк ВТБ. «В настоящее время мы изучаем возможность запуска подобного проекта», — отмечали тогда в кредитной организации. В конце 2015 года году свою платформу «Поток» запустил Альфа-банк. Минимальный размер инвестиций — 10 тыс. рублей. В зависимости от условий работы с компаниями-заемщиками годовая ставка по займам в «Потоке» составляет от 22,3 до 27,3% от суммы займа. Все риски оцениваются заранее: перед получением займа компании-заемщики проходят проверку платежеспособности по множеству параметров. Прошедшие проверку допускаются к инвестированию, говорится на сайте сервиса. → 25



ОДНОЙ ИЗ ПРИЧИН ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КРАУДЛЕНДИНГА ЯВЛЯЕТСЯ МЕНЕЕ ЖЕСТКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПО СРАВНЕНИЮ С БАНКОВСКИМ РЫНКОМ

АКТИВЫ В ПРОФИЛЬ И АНФАС

НЕПРОФИЛЬНЫЕ АКТИВЫ НА БАЛАНСАХ РОССИЙСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОДОЛЖАЮТ РАСТИ, ХОТЯ ТЕМПЫ ИХ ПРИРОСТА ЗАМЕДЛИЛИСЬ. СИЛЬНЕЕ ВСЕГО НА ЭТУ ДИНАМИКУ ПОВЛИЯЛ БАНК «ТРАСТ», НА БАЗЕ КОТОРОГО ЦЕНТРОБАНК СОЗДАЛ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ БАНК НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

По итогам 2018 года объем непрофильных активов на балансах российских банков увеличился на 300 млрд рублей (рост на 12% к 2017 году), достигнув 2,64 трлн рублей, подсчитали эксперты агентства «Национальные кредитные рейтинги» (НКР). При этом доля таких активов составила 3,1% от общей суммы активов кредитных организаций.

Согласно исследованию агентства «Эксперта РА», в 2015–2017 годах объем непрофильных активов вырос более чем в два раза, до 2,3 трлн рублей, их доля на конец 2017 года составляла все те же 3%. Таким образом, в 2018 году прирост непрофильных активов в целом соответствовал темпам роста совокупных активов банковского сектора. Основная доля пришлась на вложения в акции и прочее участие в капитале — это 70% всех непрофильных активов, отмечает «Эксперт РА».

Наибольший вклад в прирост непрофильных активов обеспечил банк «Траст» (рост на 312 млрд рублей) за счет передачи ряда проблемных активов от санлируемых кредитных организаций, отмечает руководитель направления банковских рейтингов НКР Михаил Доронкин. На базе банка «Траст» в июле 2018 года Центробанк (ЦБ) создал специализированный Банк непрофильных активов (БНА), который будет управлять активами с целью их оздоровления, повышения рыночной стоимости и реализации по максимальной цене. Предполагается, что реализация позволит компенсировать государству затраты на проведение санаций крупнейших кредитных организаций.

С другой стороны, у находящихся под контролем Фонда консолидации банковского сектора (также подчиняется ЦБ) Бинбанка, Рост-банка и Промсвязьбанка объем вложений в капитал дочерних компаний за тот же период сократился на 350 млрд рублей, говорит господин Доронкин. В лидерах по росту вложений в «дочки» также оказались Сбербанк (156 млрд рублей), ВТБ (62 млрд рублей) и «Открытие» (49 млрд рублей). «В целом наиболее высокая доля непрофильных активов характерна для банков с госучастием и кредитных организаций, проходящих процедуру финансово-го оздоровления», — отмечает эксперт.

В лидерах по доле непрофильных активов среди банков из топ-30 — «Траст» (20% активов), «Открытие» (более 8%), Газпромбанк (около 5%), «Уралсиб» (5%), Бинбанк (4%), БМ-банк и Связь-банк (около 6%). Более 3% активов приходится на непрофильные вложения у ВТБ, Россельхозбанка и банка «Ак Барс». При этом в топ-30 присутствует лишь одна частная кредитная организация с высокой долей непрофильных активов — «Русский стандарт» (более 8%, весь объем сформирован за счет вложений в дочерние компании).

СКРЫТЫЕ РЕЗЕРВЫ Помимо акций, на балансах банков чаще всего оказы-



РЕАЛИЗОВАТЬ СТАНКИ И ОБОРУДОВАНИЕ ДОЛЖНИКА ГОРАЗДО СЛОЖНЕЕ, ЧЕМ ЗЕМЛЮ И КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

вается недвижимость, преимущественно жилая, на втором месте — автотранспортные средства, отмечают аналитики банка «Фридом Финанс». Вид актива зависит от того, на каком направлении сосредоточен банк, от его размеров и финансового состояния, поясняет аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев. Рекордсмены по объемам непрофильных активов — Сбербанк и ВТБ — находятся отнюдь не в числе лидеров по их доле в общем объеме активов. При этом тот или иной банк, специализирующийся на профильном кредитовании (автокредиты или ипотека), или экзотичный банк, обслуживающий «куст» компаний, связанных единым профилем, может иметь на балансе совершенно разные активы. «Чаще и легче всего реализуется движимое имущество, в первую очередь — те же самые кредитные автомобили. Заметно хуже продаются земельные участки и недвижимость, включая складскую, офисную или производственную. Тяжелее всего реализовать станки и оборудование», — рассказывает господин Корнев. Бывает, что продать то или иное имущество единым лотом не получается: покупатель может заинтересоваться, к примеру, землей или зданиями, да и то не всеми, а частью, и без оборудования, так как оно для самого покупателя является непрофильным. Тогда активы приходится

реализовывать по частям и с существенным дисконтом.

На практике все непрофильные активы можно разделить на две основные группы — избыточные и полезные. Избыточные (специализированное оборудование или механизмы, такие как станки, строительная техника) постоянно требуют дополнительного финансирования на содержание, они не приносят доходов, объясняет управляющий партнер юридической компании Legal to Business Светлана Гузь. Банки стараются избежать приобретения таких активов либо максимально оперативно реализовывают их с баланса. Нередко избыточным активом становится недвижимое имущество, в особенности по причине его налогообложения, добавляет эксперт.

Полезные виды активов при грамотном управлении могут приносить банку прибыль, даже находясь на его балансе. Например, кредитная организация может использовать недвижимое имущество для открытия собственного филиала либо автомобиля в качестве служебного транспорта. Но, как правило, такое имущество часто находится в ненадлежащем состоянии, а недвижимость часто представляет собой жилые помещения, говорит госпожа Гузь.

В соответствии с требованиями регулятора под непрофильные активы банкам приходится формировать резервы в раз-

мере не менее 10% от стоимости, если они находятся на балансе от года до двух лет, не менее 20%, если активы «висят» от двух до трех лет, и так далее — по возрастающей, напоминает господин Корнев. Если непрофильный актив находится на балансе более пяти лет, то резервы под него могут составлять до 75%. Именно поэтому, если банку не удастся достаточно оперативно реализовать такие активы, владельцы кредитной организации зачастую стараются выводить их за баланс путем временной передачи акционерам или аффилированным компаниям, указывает эксперт.

ПОСТКРИЗИСНОЕ НАСЛЕДИЕ Непрофильные активы стали появляться и расти после кризиса 2008 года, что было связано не только со значительным количеством дефолтов заемщиков, но и с отсутствием в банках специализированных команд, опытных в управлении такими активами, говорит госпожа Гузь. До 2008 года кредитные организации в основном принимали в залог имущество, до конца не задумываясь о том, каким образом они будут его реализовывать при дефолте.

Какой-то четкой системы реализации активов в стране не появилось: одни банки пытаются реализовать их самостоятельно, другие прибегают к услугам специализированных организаций. Среди

крупных площадок — Российский аукционный дом (РАД), созданный десять лет назад при участии Сбербанка, Единая торговая электронная площадка (продажа имущества, неликвидов и остатков на электронных аукционах, прав аренды и залогов), Межрегиональная электронная торговая система, Центр дистанционных торгов, «Сбербанк АСТ» и «Сбербанк Лизинг», ТП «Фабрикант», Балтийская электронная площадка. Профильным учреждением, как уже отмечалось выше, также выступает БНА, объем активов которого составляет сегодня около 2 трлн рублей.

Примерно 50% от общего числа сделок составляет продажа бывших банковских офисов (помещений и зданий) по всей стране, 25% — приходится на движимое имущество, говорит руководитель департамента по работе с проблемными и непрофильными активами банков РАД Ольга Желудкова. Среди клиентов РАД — Сбербанк, Газпромбанк, банк «Санкт-Петербург», Крайинвестбанк, Внешэкономбанк. В 2018 году общая сумма заключенных сделок по сравнению с 2017 годом выросла в полтора раза. В конце прошлого года РАД начал сотрудничать с Агентством страхования вкладов (АСВ) в рамках реализации имущества ликвидируемых банков. С начала 2019 года общая сумма сделок по поручению госкорпорации в 2,5 раза превысила общую стоимость сделок, реализованных в интересах других кредитно-финансовых организаций. По словам госпожи Желудковой, за последнее десятилетие рынок банковского имущества стал инвестиционно привлекательным и теперь бизнес больше не боится вкладывать средства в банковские и проблемные активы.

Крупным участникам рынка еще можно надеяться на выкуп их активов в БНА, мелкие же решают свои проблемы самостоятельно, говорит господин Коренев. Впрочем, сегодня практически все кредитные организации имеют штат квалифицированных специалистов по оценке залогового имущества, специалистов по управлению непрофильными активами. По словам директора дивизиона «Центр» Уральского банка реконструкции и развития Александра Казанского, кредитная организация всегда старается войти в положение клиента: при возникновении просрочки связывается с должником и выясняет причину невнесения платежа, предлагает варианты реструктуризации задолженности. Обращение в суд и последующая реализация имущества производятся лишь в тех случаях, когда проведение реструктуризации не сможет повлечь восстановление платежеспособности клиента.

Среди основных способов реализации непрофильных активов и управления ими — перевод в дочернюю компанию коммерческого банка или в независимую компанию, а также передача в закрытый паевой инвестиционный фонд, говорит госпожа Гузь. Она полагает, что, несмотря на замедление темпов роста, с учетом сложившейся на сегодняшний день судебной и банкотной практики потребность банков в реализации непрофильных активов останется. Это будет способствовать усовершенствованию системы реализации и управления такими активами. Нельзя исключать, что в будущем появятся консолидированные методики реализации и управления непрофильными активами на базе нормативно-правовых актов ЦБ или законодательства, считает эксперт. ■

23 → СТРАХОВКА ОТ НЕПРЯТНОСТЕЙ Потери денежных средств, невозврат займов — ключевой риск этого направления. Эти инвестиции не застрахованы, как вклады, в рамках закона «О страховании вкладов физических лиц». Многие площадки регулируют отношения между инвесторами и заемщиками типовыми договорами, которые защищают права всех участников, говорит Светлана Гузь. При возникновении просрочки они передают информацию в Бюро кредитных историй и занимаются возвратом денег. При этом площадки акцентируют внимание на том, что займодавец несет все риски невозврата займа, в связи с чем рекомендуют диверсифицировать портфель (распределить денежные средства между 50–100 заемщиками).

Впрочем, банки заинтересованы в высокой доходности и стараются тщательно отбирать заемщиков. Так, скоринговая система «Потока» построена на базе банковских технологий и жестко отсеивает ненадежных заемщиков. До получения займа проходят только 4% компаний, подавших заявки. Вложения распределяются минимум по двадцати компаниям — это снижает риск потерь.

Способов минимизации рисков невозврата денежных средств несколько, отмечает госпожа Гузь. В первую очередь это разумность и осмотрительность займодавца. Не следует слепо доверять цифрам и иным планируемым показателям, заявленным на площадках, поскольку высокий доход у стартапа гарантировать сложно, отмечает эксперт. При финансировании

действующего бизнеса необходима проверка не только самой компании-заемщика, но и анализ бизнес-плана, бухгалтерской и иной отчетности, продолжает она. Как правило, проверка осуществляется силами краудлендинговой площадки, однако не будет лишним самостоятельно изучить публичные источники (проверить регистрацию существующего бизнеса и наличие по нему судебных решений по различным искам — в особенности, по налоговым спорам или спорам с другими кредиторами). Необходимо также изучать отзывы по проекту, в который планируется инвестировать средства, внимательно анализировать всю доступную информацию как по проекту, так и по конкретной краудлендинговой площадке, подчеркивает госпожа Гузь. ■

ЖИЗНЬ ВНЕСЛА КОРРЕКТИВЫ ПЕТЕРБУРГСКИЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК ЗА МИНУВШИЙ ГОД ПОКАЗАЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ: КОМПАНИИ СОБРАЛИ 94,5 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО ВЫШЕ ПРОШЛОГОДНЕГО ПОКАЗАТЕЛЯ НА 9,7 МЛРД РУБЛЕЙ. ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА СТАЛО НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, А ЛИДЕРАМИ ПО СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМОВ СТАЛИ ЗАЩИТА ИМУЩЕСТВА ЮРЛИЦ И ОСАГО. ГЕОРГИЙ КАРЧИК

Накопительное страхование жизни бурно развивается за счет банковского канала продаж, который входит в число ключевых у большинства страховых компаний. Так, в 2018 году на фоне оживления рынка ипотеки комплексное ипотечное страхование, включающее в себя защиту жизни и здоровья заемщика, получило значительный импульс в развитии. Показательный пример — компания «Сбербанк Страхование жизни», сборы которой за год выросли на 93%, до 8,85 млрд рублей. «Банки приносят более трети от объемов взносов страховщиков, и с учетом роста объемов кредитования это устойчивый тренд — значимость банковского канала продаж для страховщиков растет», — считает руководитель Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование» Ольга Захарченко.

В теории страхование жизни и здоровья заемщика не является обязательным. Но на деле такая страховка навязывается при получении кредита, и не только ипотечного, но также автомобильного и потребительского. Отказ от такой страховки невыгоден, так как он влечет увеличение тарифа. «Период охлаждения», то есть срок в две недели, в течение которых можно расторгнуть договор, в залоговом страховании не работает. Так, по данным «Росгосстраха», при заключении ипотечного договора отказы от страхования жизни и здоровья в «период охлаждения» составляют лишь 0,2%. «В большинстве случаев в кредитных договорах прописано одностороннее увеличение ставки по кредиту или возможное расторжение договора кредитования в случае отказа от страховки», — говорит генеральный директор Юридического бюро № 1 Юлия Комбарова.

Эксперты отмечают, что, помимо залогового, развивается сегмент добровольного страхования жизни, в частности — инвестиционное страхование (ИСЖ). Этот ры-

нок получил мощное развитие в 2015 году, когда появилась возможность сделать налоговый вычет со страховых взносов, то есть максимальный возврат до 15,6 тыс. рублей ежегодно. «Для многих агентов страховых компаний и менеджеров банков этот вычет — главный козырь при продаже продукта клиентам, — рассуждает финансовый консультант Андрей Чаплык. — Другой козырь — обещаемая доходность выше ставок банковского депозита. В целом рынок ИСЖ будет расти, так как эти программы предлагают удачное сочетание защиты капитала и самого человека».

КАСКО КАК В ЕВРОПЕ В 2018 году каско выросло на 1,8 %, или на 400 млн рублей. Эксперты отмечают, что рост произошел благодаря объемам автокредитования и показатели уже вышли на докризисный уровень. Также на эту динамику повлияли рост продаж новых автомобилей и снижение банковских ставок по кредитам. В результате после нескольких лет падения данный сегмент восстановился.

В «Ренессансе» констатируют рост спроса на опцию GAP, которая в стоимости каско составляет 5–10% от цены полиса. GAP — это страхование возмещения разницы между первоначальной стоимостью автомобиля и суммой возмещения по каско в случае его угона или полного уничтожения.

«Проникновение полисов полного каско падает: большинство автолюбителей предпочитает усеченные или франшизные продукты. Такие полисы позволяют сэкономить без потери качества защиты. На текущий момент доля франшизных продуктов в филиале нашей компании превышает 60%», — говорит директор филиала «Ингосстраха» в Петербурге Владимир Храбрых.

Наряду с высокими заградительными тарифами на машины из группы риска, кото-

рые достигают 10% от стоимости машины и более, появились дешевые тарифы, сравнимые с европейскими. Например на машину Volvo XC60 стоимостью 3,5 млн рублей можно купить каско за 1,5–2% от стоимости. Госпожа Захарченко поясняет такой феномен низкой убыточностью премиальных марок. «При хорошей страховой истории у водителей и, в ряде случаев, при франшизе каско с тарифом около 2% может быть прибыльным по ряду моделей. Плюс, конечно, на рынке есть и примеры демпинга», — поясняет она.

В противовес каско сборы по ОСАГО в Петербурге упали на 2,6%, с 14,1 до 13,8 млрд рублей. Страховщики связывают снижение с реформой — появилась возможность на 20% отступать от базовой ставки в большую или меньшую сторону. «Основная причина снижения сборов произошла из-за уменьшения цены для автопарков корпоративных клиентов, кроме такси и каршеринга» — указывает генеральный директор СК «Либерти Страхование» Сергей Ковальчук.

Впрочем, на сегмент ОСАГО страховщики смотрят с оптимизмом, в первую очередь из-за снижения убыточности. Так, натуральное возмещение позволило на 20% снизить число судебных споров. «Натуральные выплаты в ОСАГО нам очень помогают: более 80% клиентов компании по „автогражданке“, на которых по закону распространяется право натурального возмещения, после страхового случая направляются для ремонта автомобилей на станции техобслуживания. Натуральное возмещение убытков принесло в ОСАГО дополнительную сервисную составляющую, которая ранее была доступна лишь по договорам каско», — отмечает директор филиала «Росгосстраха» в Петербурге и Ленобласти Сергей Дудин. → 26

СТРАХОВАНИЕ



АНТОН БЕЛИКОВ

СТРАХОВЩИКИ ПОКА НЕ СПЕШАТ ВЫДЕЛЯТЬ КАРШЕРИНГ В ОТДЕЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, ПОСКОЛЬКУ НЕ РАСПОЛАГАЮТ ДАННЫМИ ДЛЯ АНАЛИЗА РЫНКА

25 → За семь лет доля ДТП, оформляемых по европротоколу, выросла с 10 до 30%, что также снижает расходы страховщиков по урегулированию убытков. Со временем этот процент будет только увеличиваться, в том числе из-за повышения лимита выплат по европротоколу; с 1 октября 2019 года он будет увеличен до 400 тыс. рублей. Отдельное спасибо можно сказать ГИБДД: инспекторы часто настаивают на оформлении мелких ДТП по европротоколу, объясняя, что срок ожидания сотрудников может быть долгим.

По добровольному страхованию ответственности (ДАГО) сборы в Петербурге существенно упали — на 21%, или на 104 млн рублей. При этом спрос на данный вид страхования превышает предложение: ответственные автолюбители понимают, что существующего лимита по ОСАГО может не хватить в случае происшествия. В настоящее время ДАГО невозможно купить в розницу, его продают только при покупке каско, причем на отдельные марки машин и не во всех компаниях. Причина — высокая убыточность этого вида страхования: по России при сборах 2,95 млрд рублей выплаты составили 2,52 млрд. Поэтому ДАГО вполне можно назвать исчезающим видом страховой услуги.

СБОРЫ В «ЛИЧКУ» Личное страхование показало положительную динамику: сборы по ДМС выросли на 8,3%, или на 983 млн рублей, а сборы по страхованию от несчастных случаев показали динамику еще выше — на 29%, или на 1,3 млрд рублей. Как отмечают эксперты, этот сегмент растет за счет восстановления спроса на кредиты, увеличения продаж сопутствующих

страховых продуктов, в том числе «коробочных». Рост ДМС произошел за счет ежегодной инфляции стоимости медицинских услуг и популяризации программ страхования от критических заболеваний. По-прежнему 90% полисов ДМС приобретают юрлица и только 10% — граждане, причем обычно для новорожденных.

«В последнее время наблюдается тенденция по расширению списка опций в ДМС. Например, во многие договоры подключаются такие опции, как телемедицина, психологическая помощь, лечение онкологии, получение второго медицинского мнения», — рассказывает управляющий продуктом ДМС компании «РЕСО-Гарантия» Борис Болдырев.

Страховщики в ДМС все чаще используют франшизу: с помощью нее пациенты могут доплатить за доступ в клиники более дорогого сегмента. «Франшиза выгодна не только для пациента, но и для компании, так как застрахованные сотрудники начинают осознавать стоимость социального пакета, а не только его ценность», — считает господин Храбрый. А вот софинансирование, когда часть стоимости полиса оплачивает сотрудник, в корпоративном ДМС развивается меньше и обычно касается программ по стоматологии.

ЦИФРА УДАЛЯЕТ АГЕНТОВ По экспертным оценкам, сегмент «non-life-страхования» в 2019 году будет развиваться и дальше, но при отсутствии ярко выраженных драйверов роста. Как и прежде, участниками рынка наиболее интересны виды страхования, которые напрямую связаны с выдачей кредитов. При оформлении договора банки могут потребовать от заемщика застраховать не

только предмет залога, но также жизнь и здоровье, купить полис от потери работы, застраховать титул. «Мы придерживаемся консервативных оценок по росту рынка страхования: он будет характеризоваться стагнацией в определенных направлениях, а по итогам года покажет слабую положительную динамику», — полагает господин Храбрый. — Одним из драйверов для нас является цифровая трансформация — благодаря интеграции цифровых инструментов и конвертации части услуг и продуктов в онлайн мы сокращаем затраты на ведение бизнеса».

Прошлый год характеризовался вытеснением агентского канала продаж электронным, хотя первый остается ключевым элементом дистрибуции страховых продуктов в таких традиционно агентских компаниях, как «Росгосстрах» и «РЕСО-Гарантия». «Действительно, все больше агентов уходит из профессии, так как их вытесняют — банки забирают агентскую комиссию при страховании залога, салоны при продаже новых машин дают существенные скидки. С июля 2019 года агентам будет необходимо пользоваться онлайн-кассами», — говорит генеральный директор «Центра страхования и туризма „На берегах Невы“» Светлана Гула.

При снижении классических агентских продаж второе дыхание благодаря электронному ОСАГО получили агрегаторы страховок. «Мы начали продажи ОСАГО в декабре 2018 года и отмечаем ежемесячное трехкратное увеличение объемов продаж полисов электронной „автогражданки“, — делится генеральный директор агрегатора «Cherehapa Страхование» Максим Пичугин. — Пока доля е-ОСАГО в общих продажах составляет не более

10%, но она еще будет расти. Электронный канал продаж снижает издержки клиентов и страховщиков и привлекателен за счет удобного интерфейса».

Продажи в онлайн и мобильные приложения используют как страховщики, так и посредники. Данные каналы мультифункциональны: можно не только купить продукт, но и изменить его наполнение, сообщить о страховом случае, связаться с экстренными службами. В будущем пользователи мобильного приложения получат полный доступ ко всем ресурсам компании в таком же объеме, как это реализовано сейчас для офлайн-среды.

В 2018 году стало развиваться страхование имущества каршеринговых компаний, так как данный сегмент сам проявляет интерес к страхованию в связи с его высокой убыточностью. Большинство страховщиков пока не выделяет каршеринг в отдельное направление: ввиду отсутствия данных для анализа рынка нет накопления статистических данных. «Для каршеринга мы разработали динамическое каско: страхование обеспечено по всем рискам на весь срок действия договора, а оплата производится только за время, в течение которого автомобиль находится в движении. Нам сложно оценить корректно частоту ДТП этих типов участников дорожного движения, так как каршеринг проезжает в год более 35–40 тыс. км, а личный транспорт — в среднем 10–15 тыс. км, — заключает госпожа Захарченко. — Но мы видим, что аварийность каршеринговых компаний сильно отличается друг от друга, в зависимости от критериев допуска людей до управления ТС, а также от работы компании с телематическими данными автомобиля». ■

Коммерсантъ. В лучших местах Петербурга.

Рестораны

КРЕМЛЬ	Выборгская наб., 55 (БЦ Gregory's Palace)
ВЕСЕЛИДЗЕ	Восстания ул., 20
МАРКЕТ	
ПЛЕЙС	Малоохтинский пр., 64
ПЛЮШКИН	Комендантский пр., 2, ТК «Променад»
РИБАЙ	Казанская ул., 3А
РУССКАЯ	
РЮМОЧНАЯ №1	Конногвардейский бул.,
СТРОГАНОВФ	
СТЕЙК ХАУС	Конногвардейский бул., 4
ТАВЕРНА	
ГРОЛЛЕ	Большой пр. В.О., 20
Ресторан-гостиная	
ШТАКЕНШНЕЙДЕР	Миллионная ул., 10
ШАЛЯПИН	Тверская ул., 12/15
SARULETTI	Большой пр. П.С., 74
ЭТАЖ 41	Конституции пл., 3/2, БЦ Leader Tower, 41-й этаж
FIT FASHION	Казанская ул., 3
FRANCESCO	Суворовский пр., 47
GINZA	Аптекарский пр., 16
TOSCANA GRILL BAR & RESTAURANT	наб. канала Грибоедова, 64/ Садовая ул., 47 (вход с наб. канала Грибоедова)
НЕВСКАЯ	
ЖЕМЧУЖИНА	Обуховской Обороны пр., 26
СКАЗКА ВОСТОКА	
1001 НОЧЬ	Лесной пр., 48

Пироговые

ЛИНДФОРС	Полтавская ул., 3
	Московский пр., 128
	Декабристов ул., 33
	Ленинский пр., 151
ШТОЛЛЕ	1-я Красноармейская ул., 4
	Гражданский пр., 114, к. 1
	Медиков пр., 10, к. 1
	Комсомола ул., 35
	Московский пр., 105
	Стачек пр., 74
	Просвещения пр., 34
	Садовая ул., 8
	1-я линия В.О., 50
	Энгельса пр., 37
	Восстания ул., 32
	Невский пр., 11
	Владимирский пр., 15
	Савушкина ул., 3

Кафе

ЯКИТОРИЯ	Петровская наб., 4
KROO SAFE	Суворовский пр., 27 / 9-я Советская ул., 11
РУБИНШТЕЙН	Рубинштейна ул., 20

Кофейни

БАРИСТОКРАТ	Киевская ул., 6, корп. 2 Митрофаньевское ш., 2, корп. 2 (БЦ «Малевич»)
-------------	--

Гостиницы

АСТОН	Владимирский пр., 5
БРИСТОЛЬ	Расстанная ул., 2
ГРАНД ОТЕЛЬ ЭМЕРАЛЬД	Суворовский пр., 18
ОТЕЛЬ ИНДИГО	Чайковского ул., 17
ОТЕЛЬ КЕМПИНСКИ	набережная реки Мойки, 22
АПАРТ-ОТЕЛЬ КРОНВЕРК	Блохина ул., 9
НАШОТЕЛЬ	12-я линия В.О., 41
ЧЕТЫРЕ СЕЗОНА ОТЕЛЬ	Вознесенский пр., 1 А
ОФИЦИАЛЬНАЯ ГОСТИНИЦА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭРМИТАЖА	Правды ул., 10
AKYAN HOTEL	Восстания ул., 19
KENTRON BOUTIQUE HOTEL	Невский пр., 111/3
CROWNE PLAZA	Стартовая ул., 6А
ST. PETERSBURG AIRPORT	
KRAVT HOTEL	Садовая ул., 25, вход с Мучного пер., 4
M-HOTEL	Садовая ул., 22
MAJESTIC BOUTIQUE HOTEL DELUXE	Садовая ул., 22/2
АПАРТ-ОТЕЛЬ VERTICAL	Московский пр., 73
THE GAMMA HOTEL	наб. Обводного канала, 130
МАРТИН ОТЕЛЬ/MARTIN HOTEL	Марата ул., 12
ОТЕЛЬ КОРТЪЯРД МАРРИОТТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ПУШКИН	наб. канала Грибоедова, 166
ОТЕЛЬ БЕЛОЕ ДЕРЕВО	Демьяна Бедного ул., 3
THE BRIDGE HOTEL	угол Керченского пер., 2 и Адмиралтейской наб., 12
BOUTIQUE HOTEL ALBORA	наб. канала Грибоедова, 133 А

Интерьерные магазины

САЛОН «СЕНТЯБРЕВЪ»	Каменноостровский пр., 19
--------------------	---------------------------

Автосалоны

НЕВА-АВТОКОМ	Московский пр., 154
ДИЛЕР VOLKSWAGEN	
АВТОДОМ ПУЛКОВО	Пулковское ш., 14, лит. А

Авиакомпании

ЦБА «ПУЛКОВО-3»	
ГТК «РОССИЯ» авиакомпания	

Бизнес-центры

GREGORY'S PALACE	Выборгская наб., 55
GUSTAF	Средний пр. В.О., 36/40
MAGNUS	9-я линия В.О., 34
МАРКС	Измайловский пр., 29 (вход с Обводного канала, 167А)
ОСКАР	наб. р. Фонтанки, 13 А
Деловой центр NEVKA	Гельсингфорсская ул., д. 3, корп. 11, лит. Д, вход с Выборгской наб., 45-47

Разное

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ	Красного Текстильщика ул.,10/12
САПСАН	Бизнес-класс

Газета «Коммерсантъ» издательством
бесплатно не распространяется.

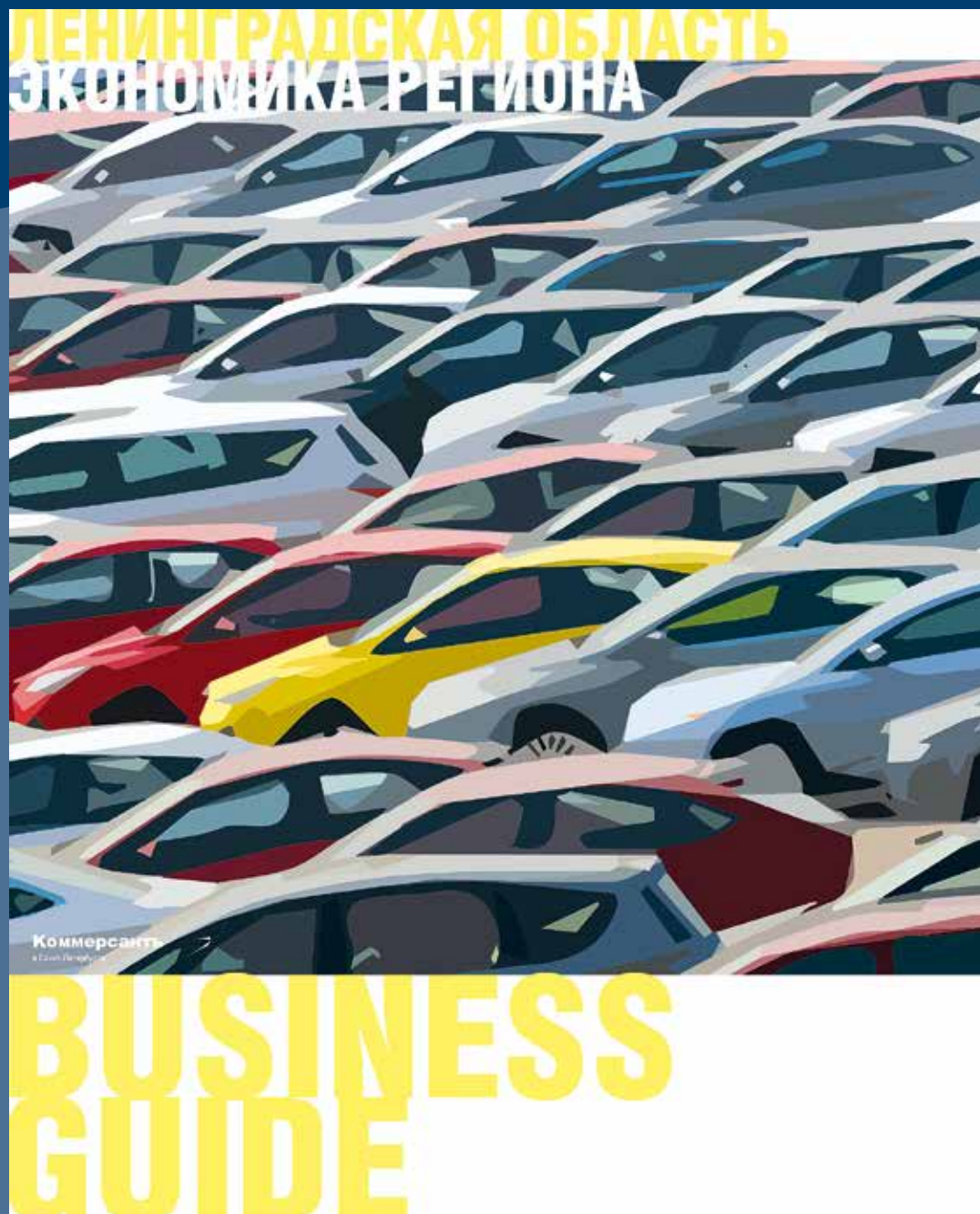
Узнайте подробную информацию
о корпоративной подписке
по телефону (812) 271-3635
www.spb.kommersant.ru



ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ПРОЕКТ СЕРИИ
BUSINESS GUIDE —
ПРИЛОЖЕНИЕ
К ГАЗЕТЕ
«КОММЕРСАНТЪ»,
ПРИУРОЧЕННОЕ
КО ДНЮ
ЛЕНИНГРАДСКОЙ
ОБЛАСТИ



ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

25 июля 2019 года

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325-85-96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru