

# «Мы создаем инфраструктуру для среднего и крупного бизнеса»

В разгар пандемии COVID-19 выживать и меняться пришлось не только малому, но и среднему и крупному бизнесу. Локдаун и его последствия поставили перед компаниями задачу ускорить внедрение передовых цифровых технологий. Но и в этих непростых условиях клиентская база «Тинькофф» увеличилась на 178 тыс. компаний. О том, как менялся средний бизнес в 2020 году, как чувствует себя сегодня, и о новом уровне взаимодействия банка с компаниями рассказал вице-президент «Тинькофф», директор «Тинькофф Бизнеса» Федор Бухаров.

— система —

## Два вида помощи

К среднему бизнесу, который считается одним из самых технологичных на рынке, в «Тинькофф» относят компании с выручкой от 10 млн руб. в месяц, которые давно существуют на рынке и располагают базовым штатом сотрудников. Федор Бухаров говорит, что хотя многие столкнулись со снижением выручки, замедлением темпов роста, но большая часть компаний не только выжила, но и неплохо пережила пандемию. Хотя на пике кризиса, признается господин Бухаров, в банке готовились к самому худшему, активно искали любые решения для поддержки клиентов.

«Тогда было два типа помощи. Экстренная: когда все начало останавливаться, мы отменяли комиссии, массово, без проверок и справок. Нам важнее живой клиент в будущем, чем комиссия в моменте. Отключали по звонку. Звонит клиент, говорит: „У меня есть сложность“. Мы говорим: „Ок, поможем, чем сможем“, — рассказывает Федор Бухаров.

Торговым компаниям мы шли навстречу и снижали комиссию за эквайринг вплоть до себестоимости, чтобы минимизировать издержки клиента.

Второй вид помощи: «Тинькофф» участвовал в выдаче льготных кредитов по государственным программам. Многие клиенты банка даже не знали, что им полагается льгота. Оформление льгот требует большого объема бумажной работы. Облачные бухгалтеры «Тинькофф Бизнеса» взяли на себя бумажные процедуры и помогли компаниям получить десятки миллионов рублей льготных кредитов.

«Некоторым клиентам, которые занимались розничными продажами, мы помогали переходить в онлайн. Подключить службу доставки,

сделать сайт, построить технологию оплаты. Помогли настроить новый канал продаж, — говорит Федор Бухаров. — С нашей помощью они легче перестроились на дистанционную работу. Потому что мы как банк изначально были готовы к этой пандемии. У нас нет офисов, представители приезжают сами, все операции проводятся дистанционно. А наши клиенты умеют работать с мобильным приложением. В результате за год наша клиентская база увеличилась на 178 тыс. компаний, сумма остатков на счетах клиентов МСБ выросла на 48% и составила почти 90 млрд руб.»

Несмотря на то что год был кризисный, в банке активно развивалось кредитное направление. «В прошлом году начали кредитовать компании среднего бизнеса, выдавали овердрафты и оборотные кредиты, а также кредиты для участия в госзакупках. Мы аккуратно финансировали компании во время пандемии, но как только жизнь наладилась, кредитный портфель увеличился в три раза, — рассказывает Федор Бухаров.

## Точки роста

На фоне пандемии крупный и средний бизнес стал усерднее внедрять технологические решения и продукты. Например, в прошлом году стали очень востребованы массовые выплаты самозанятым. Обычно когда компания работает с большим количеством самозанятых, у нее возникает много сложностей: нужно убедиться, точно ли исполнитель стоит на учете в ФНС как самозанятый, нужно заплатить за него налог, а в ряде случаев даже зарегистрировать его и выплатить деньги. В «Тинькофф», чтобы решить сразу все эти задачи, полностью автоматизировали для компаний расчеты с самозанятыми. Сейчас этим сервисом в банке пользует



ФОТО: ИЛЛАРИОНОВ

ются самые разные клиенты: от таксопарков до сборщиков металлолома, которым надо проводить массовые выплаты.

Также в прошлом году у бизнеса вырос запрос на использование категориальных бизнес-карт. Они используются для эффективного управления деньгами компании: средства доверяются сотруднику, при этом есть возможность контролировать их расходы, можно автоматически установить лимит на каждую карту и ограничить категории покупок по MCC-кодам. Продукт оказался востребован среди компаний, ко-

торые развивают сервисы закупки и доставки: у них в пандемию работало много курьеров, которым нужно было доверять деньги.

## Экосистема для бизнеса

Свою ключевую задачу в «Тинькофф» видит в том, чтобы создавать качественную инфраструктуру для ведения бизнеса. Это включает в себя как всевозможные финансовые операции, так и помощь в развитии бизнеса и увеличении продаж.

«У нас большая база физлиц — более 13 млн человек, мы можем предложить им продукты наших клиен-

тов-юрид., — объясняет Федор Бухаров. — Есть продукт „Тинькофф Таргет“, который знакомит розничных клиентов с продуктами наших партнеров и предлагает кэшбэк и другие специальные условия. Это позволяет клиентам-компаниям увеличить продажи за счет наших розничных клиентов».

Банк помогает выходить бизнесу в онлайн, например предлагает бесплатный конструктор сайтов. Если партнеру нужно быстро проверить бизнес-идею, можно создать лендинг и запустить рекламную кампанию. Заявки, которые приходят с сайта, будут попадать в CRM, ими можно управлять из личного кабинета или мобильного приложения.

Работать с малым бизнесом проще — для этой категории разработаны корпоративные решения, которые легко начать использовать. У среднего и крупного бизнеса гораздо больше потребностей, поэтому к таким клиентам нужно искать индивидуальный подход.

«У нас самый развитый на рынке API — это интерфейс для интеграции почти всех наших продуктов в учетную систему клиента. Он постоянно дорабатывается, и мы можем любой продукт бесшовно встроить в процессы клиента, — говорит Федор Бухаров. — Например, бухгалтер привлек работать в своей программе, не хочет менять интерфейс, он может отсюда создавать платежи и выставлять счета. Или клиенту нужно отправлять много платежей, мы это автоматизируем». Для крупных клиентов в «Тинькофф» подбирают не только индивидуальные технические решения, но и тарифы, которые учитывают их потребности.

Собственные сервисы и технические решения в банке считают одним из лучших на рынке. Только в «Тинькофф» платежи по расчетному счету проводятся моментально и 20 часов в сутки. Одобрение кредитов в пределах лимитов происходит мгновенно даже у новых клиентов при минимуме документов. Большой популярностью пользуется и такой продукт, как овернайт-депозит — депозит на одну ночь. Воспользовавшись такой услугой, клиент уже утром получает деньги на счет с процентами. Если в других банках его нужно пополнять после обеда, то в «Тинькофф» можно положить средства до 21:00. При этом они автоматически перебываются на депозит — специально ничего делать не нужно. Всем владельцам и топ-менеджерам крупных компаний банк предоставляет ВИП-обслуживание: они получа-

ют металлические карты с привилегиями. Все дело — в разнице подходов, объясняет Федор Бухаров.

«Другие банки просто выдают банковские гарантии, а мы еще сопровождаем процесс юридически. Тут же даем кредит под исполнение госконтракта. Помогаем с поиском торгов, выпускаем электронную подпись. Участвовать в госзакупках несложно, и мы в этом помогаем, — говорит он.

Еще одна сложность, с которой сталкивается бизнес, — это внешне-экономическая деятельность. Это очень зарегулированная сфера, в ней множество требований и сложная отчетность. В «Тинькофф» предлагают клиентам помощь валютного ассистента, который предварительно посмотрит контракт, поможет с оформлением бумаг. Для проверки потенциальных контрагентов у клиентов есть возможность воспользоваться помощью службы финансового мониторинга банка.

## Бизнес с нуля

Клиенты ценят банк за поддержку. Многие хранят ему верность более пяти лет и выросли вместе с «Тинькофф». «Могу назвать компанию, которая пришла к нам малым бизнесом, начинала с онлайн-занятий фитнесом, мотивировала людей на похудение, — отмечает господин Бухаров. — Эта тема стала так популярна, что за несколько лет они превратились в средний бизнес с выручкой более 100 млн руб. Мы автоматизировали для них платежную часть, помогли собирать и администрировать платежи большого количества людей».

Свою миссию в «Тинькофф» видят в создании и поддержке предпринимательской среды. Причины закрытия бизнесов часто банальны: клиент не учел простые вещи, не оценил рынок, не учел расходы для старта бизнеса, переоценил свои возможности. Большинство вещей можно предусмотреть на старте. В «Тинькофф» проанализировали повторяющиеся ошибки и сделали на основе этого учебник для тех, кто только начинает свой путь в бизнесе.

«Когда процветает клиент — процветает мы. И чем больше в стране процветающих бизнесменов, тем лучше наш бизнес, — говорит Федор Бухаров. — Чем моложе бизнес, тем выше вероятность, что он закроется. Но мы хотим, чтобы он выжил и наша клиентская база росла. Хотим, чтобы в нашей стране появлялось больше предпринимателей, чтобы они кормили свои семьи и платили налоги».

Мария Рыбакова

## Банки России\*. Основные показатели по состоянию на 1 января 2021 года. (Окончание. Начало на стр. 14)

Таблица подготовлена «Интерфакс-ЦФА» специально для „Ъ“.

№ Банк	Город	Активы (млн руб.)	Темпы прироста активов, (%)	Собственный капитал (млн руб.)	Прирост капитала (%)	Чистая прибыль (млн руб.)	№ Средства физлиц (млн руб.)	№ Изм. Кредиты НБС-нетто (млн руб.)	№ Изм. Кредиты физлиц (млн руб.)							
247 Уралпромбанк	Челябинск	3617	8,8	1183	212	10,0	48	199	1453	190	-8,1	944	0,9	532	169	48,3
248 Первый клиентский банк	Москва	3462	9,3	1631	182	10,4	103	166	0	329	—	2028	-0,1	792	153	5,1
249 СПБ банк инвестиций	Санкт-Петербург	3418	3,1	1042	207	2,5	78	176	0	329	—	7	-96,7	7	319	-55,3
250 Альфа-банк	Москва	3349	14,7	1099	220	7,9	-51	324	630	232	33,8	1300	36,9	68	253	-15,3
251 Тендер-банк	Москва	3316	10,4	1190	209	-3,6	145	152	1202	205	-4,6	1625	8,2	939	144	-7,1
252 Унифонбанк	Москва	3228	17,2	1990	170	9,9	220	136	0	327	-0,0	921	-45,2	45	277	-69,9
253 «Бизнес-Сервис-Траст»	Новосибирск	3192	0,6	798	242	-3,2	-15	303	1854	183	14,5	1851	20,6	1110	136	20,4
254 Синео-банк	Москва	3170	5,7	1367	199	7,7	28	217	518	243	-10,0	1249	-10,6	191	214	-47,9
255 Прोбанк	Москва	3004	4,3	1327	203	7,2	21	227	514	244	-38,6	1368	12,5	52	264	1,1
256 ОРБАНК	Москва	2972	-10,6	448	290	0,5	0	284	496	250	-28,4	537	-4,6	110	240	-49,5
257 Икан-банк	Химки	2926	-24,4	593	265	19,4	-183	344	81	305	103,2	1920	-43,1	1174	133	—
258 Россия-банк	Москва	2895	53,8	564	271	3,3	53	192	1141	209	17,0	646	-5,9	394	180	-13,9
259 «Глобус»	Москва	2832	17,5	617	262	2,6	6	267	1104	211	-10,7	1293	54,9	123	235	-9,4
260 Автокредитбанк	Казань	2820	66,4	558	272	5,6	42	206	430	256	4,9	1668	105,4	143	227	21,8
261 Янтарный банк	Ярославль	2769	5,1	372	315	5,8	24	222	1275	200	-0,7	1804	6,8	275	192	26,3
262 РЭИ-банк	Москва	2749	21,1	655	256	7,0	51	196	109	303	-12,0	159	0,5	42	281	-43,1
263 «Кетовский»	Курган	2690	0,0	490	281	-3,1	84	175	1383	195	6,7	1416	-5,8	57	280	-14,7
264 «Элита»	Калуга	2669	-17,0	460	287	-1,5	8	261	900	218	-10,2	1230	24,1	314	188	-23,4
265 Внешфинбанк	Краснодар	2662	3,9	1124	218	17,9	291	126	809	223	-6,9	97	8,0	5,2	263	4404,6
266 «Альба Альянс»	Москва	2606	-49,4	2043	164	2,5	-171	343	18	318	-99,2	152	-80,8	29	239	-89,3
267 Тамбовкредитпромбанк	Тамбов	2536	-15,1	477	283	-7,6	18	236	1216	204	-14,8	1154	8,4	141	228	1,6
268 «Уралфинбанк»	Екатеринбург	2528	-21,9	499	280	-5,6	8	258	884	220	29,2	84	158,8	46	275	-15,6
269 Банефинбанк	Саратов	2487	-6,0	324	342	-4,1	10	252	1787	184	-6,3	1088	-16,7	615	164	4,7
270 «Система»	Москва	2481	23,6	1082	223	0,6	36	212	214	287	-17,9	780	35,3	232	202	-35,7
271 ИК-банк	Казань	2464	11,1	1366	200	18,6	-29	314	385	262	-10,4	157	2,9	47	274	47,1
272 РБА	Москва	2417	15,9	1911	172	6,8	88	171	144	296	-22,9	834	-6,2	0	331	-84,6
273 Социум-банк	Москва	2412	1,2	1057	229	-5,4	-34	317	532	240	15,0	102	14,4	58	258	-10,4
274 «Перль»	Перль	2392	8,4	557	273	3,2	17	237	678	230	-7,5	887	1,3	237	198	51,2
275 «Калпал»	Москва	2326	8,8	1931	171	2,0	62	185	262	276	46,1	22	-9,9	2	326	-50,3
276 Евразийский банк	Москва	2325	1,0	1530	186	2,9	-72	329	355	264	-0,4	26	-77,8	0	334	-100,0
277 «Аразмас»	Аразмас	2313	9,3	657	255	6,5	64	184	1160	208	6,7	566	-26,7	60	257	2,3
278 «Ишар-Она»	Ишар-Она	2272	5,7	332	337	-1,1	-2	288	1290	199	-9,9	1375	86,3	74	250	-4,7
279 «ПСА Финанс Рус»	Москва	2256	-31,8	2105	163	5,0	-169	342	0	329	—	4	-99,9	0	334	—
280 «Ермак»	Новокузнецк	2238	-9,6	833	239	9,9	84	174	450	253	-35,5	650	50,2	186	215	28,5
281 Первый Дортрансбанк	Киров	2220	-0,1	375	310	5,4	22	224	888	219	-11,4	783	4,1	72	252	-14,7
282 ИТ-банк	Омск	2206	-18,0	371	316	4,9	-33	316	1433	192	-19,3	352	-47,1	40	283	-54,4
283 Великие Луки банк	Великие Луки	2128	-0,8	1077	224	-5,8	6	266	520	242	-19,7	483	-6,9	41	282	-14,1
284 «Евроальянс»	Иваново	2117	-16,5	393	301	-9,1	4	273	1236	201	-18,6	452	-30,6	166	220	-39,8
285 «Приволье»	Новокузнецк	2089	4,4	473	284	21,1	21	226	1059	212	0,4	1039	57,4	58	259	9,3
286 Костромаселькомбанк	Кострома	2070	-5,9	432	296	0,1	3	278	865	221	-15,0	797	-3,5	610	165	-5,7
287 Виталбанк	Санкт-Петербург	2041	-13,5	337	334	-14,8	-47	323	777	225	-15,1	522	-5,0	277	191	-21,1
288 «Саратов»	Саратов	2024	7,2	1076	225	-1,4	47	201	402	260	-14,6	829	-1,7	151	223	36,6
289 Новый московский банк	Москва	1984	10,0	713	250	12,0	9	257	299	273	-15,5	503	-26,2	95	243	-50,5
290 Экон-банк	Санкт-Петербург	1975	-7,7	822	241	-2,0	10	255	143	297	-36,5	414	-8,1	178	218	28,0
291 «Ирс»	Москва	1907	-18,7	775	243	-6,2	-102	335	410	258	13,9	318	9,1	42	280	7,3
292 Профинвестбанк	Пермь	1884	15,9	310	347	-2,6	28	218	861	222	8,8	1246	23,6	204	210	29,7
293 Тексбанк	Черкесск	1870	13,9	571	268	6,5	20	228	447	254	-2,2	803	-13,3	63	255	-10,6
294 Севастопольский морской банк	Севастополь	1830	-58,0	-793	353	—	-439	348	705	227	70,2	448	-69,8	322	187	-16,0
295 «Агора»	Москва	1818	45,6	362	324	1,6	1	280	959	217	262,4	276	-0,1	174	219	-13,2
296 Кубассомбанк	Кемерово	1792	10,2	378	309	0,6	46	202	1297	198	14,5	1101	15,1	133	230	-13,5
297 Народный доверительный банк	Москва	1785	-11,7	363	323	11,0	0	283	181	292	-19,3	46	167,8	67	254	-2,7
298 Алтыбанк	Казань	1783	19,2	718	249	28,5	50	197	148	294	4,2	336	-18,4	186	216	10,0
299 «Спутник»	Бугуруслан	1777	-5,0	346	330	1,6	-115	338	530	241	-23,6	298	-18,1	102	242	-12,3
300 Американ Экспресс Банк	Москва	1738	-38,5	1046	233	-5,6	-86	333	0	329	—	-99,3	-48,8	0	334	—
301 Майкопбанк	Майкоп	1724	0,4	311	346	-7,7	-5	291	1030	214	-10,7	755	-7,4	132	231	-5,0
302 «Ноофера»	Горно-Алтайск	1719	-0,8	383	305	5,4	-6	293	243	281	-14,7	441	-40,2	122		