

Ф

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Выпуск подготовлен при участии ПАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»

П

С

Б

Реклама

Финансы и бизнес

Вторник 28 сентября 2021 №175 (7137 с момента возобновления издания)

www.kommersant.ru/regions/78

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС-77-6924 9 октября 2019 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

Рынок предоставления банковских гарантий является активно растущим: спрос на эти услуги стабильно высок на протяжении последних лет. В большинстве случаев этот вид гарантии применяются в госзакупках, однако может использоваться и в рамках частного предпринимательства. Среди новшеств последних лет эксперты выделяют возможность оформления документов онлайн при помощи специальных цифровых сервисов, отмечая, что эти тенденции будут только усиливаться.

Гарантии стабильности

— сегменты —

Банковские гарантии — простой в применении и в правоприменительной практике классический финансовый инструмент, спрос на который растет на протяжении последних лет. Экономические субъекты с его помощью все тщательнее перекрывают стыки финансовых интересов. «Это не только позитивно влияет на документарный бизнес банков, но и повышает финансовую грамотность в бизнес-среде: если раньше стороны сделок закрытию возможных рисков предпочитали большую доходность, то теперь фокус сместился в сторону минимизации последствий возникновения того или иного рискового события. С учетом относительно низкой стоимости банковских гарантий эффективность таких решений, очевидно, высока для всех сторон. Ведь за последние пять лет цена на банковские гарантии снизилась в два, а по некоторым их видам и вовсе в пять раз», — говорит Михаил Иоффе, старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие».

По словам управляющего партнера экспертной группы Veta Илья Жарского, основное преимущество банковской гарантии — возможность развивать свой бизнес без необходимости изыскивать подтверждение своей состоятельности исполнить то или иное обязательство перед заказчиком. Для банка гарантии — один из источников комиссионного дохода. «Кроме того, данный инструмент является драйвером для развития, привлечения новых клиентов и новых контрактов на обслуживание как на уровне головного офиса, так и в регионах присутствия, что дополнительно влечет за собой кросс-продажи по целому ряду других финансовых услуг», — указывает первый вице-президент Газпромбанка Оксана Панченко.

При этом объем рынка банковских гарантий в России, по мнению экспертов, оценить достаточно про-



Одной из тенденций является стремительная цифровизация в сфере банковских гарантий: начали появляться зрелые решения, которые банки будут стараться масштабировать

блематично. «Этот механизм сопровождения сделок как в госзакупках, так и в рамках частного предпринимательства используется регулярно и он необходим практически в каждой сделке как гарантия того, что заказчик в случае невозможности выполнения контракта со стороны исполнителя получит компенсацию, но уже от банка как гаранта данной сделки», — объясняет господин Жарский.

На динамику объемов рынка на протяжении последних нескольких лет повлияли две разнонаправленные тенденции. «С одной стороны, негативное воздействие было обусловлено снижением спроса и „заморозкой“ контрактов во многих отраслях, ухудшением финансового положения потенциальных принципалов и сокращением установленных лимитов. С другой стороны, именно гарантии и другие продукты торгового финансирования (аккредитивы)

оказались очень востребованы в условиях снижения взаимного доверия между участниками рынка и просрочек в поставках», — полагает Игорь Орлов, начальник отдела по обслуживанию и финансированию предприятий среднего бизнеса макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка. Особенно это было заметно по международным контрактам: если ранее компания были готовы выплачивать авансы, то сейчас многие стали выбирать аккредитивы с финансированием отсрочки платежа и платежные гарантии. «Кроме того, мы наблюдали значительное увеличение объемов выпускаемых гарантий в обеспечение контрактов на поставку медицинской техники, фармацевтической продукции. В условиях карантина также активно гарантировалась поставка компьютеров», — добавляет эксперт.

Активно увеличивается спрос на банковские гарантии в судостроении. «Федеральные квоты на

инвестиционные цели, так называемые „квоты под киль“, обеспечили долгосрочную загрузку верфей страны гражданскими заказами. Каждый подобный контракт, как правило, сопровождается заключением различных видов банковских гарантий», — рассказывает старший вице-президент, управляющий Санкт-Петербургским филиалом ПСБ Татьяна Перемышлина.

Качественные изменения

Также эксперты отмечают и ряд качественных изменений, произошедших за последние годы. В первую очередь сокращается доля «серых» гарантий. «Мы связываем это с усилением контроля со стороны заказчиков, особенно в части гарантий, выпускаемых в пользу госкомпаний, бюджетных учреждений. Участники рынка стали отдавать предпочтение гарантиям крупнейших финансовых институтов, что ведет к повышению уровня надеж-

ности на рынке государственных закупок и снижению потерь бюджета», — подчеркивает господин Орлов.

Другой тенденцией является стремительная цифровизация в сфере банковских гарантий: начали появляться зрелые решения, которые банки будут стараться масштабировать. «Например, выдача госбанками гарантий в пользу налоговых органов в электронном виде. Кстати, цифровизация касается не только гарантийного бизнеса, но и аккредитивных расчетов. Некоторые банки, например, предоставили возможность бенефициарам направлять документы по аккредитивам по электронным каналам связи», — делится Светлана Линникова, директор по работе с корпоративными клиентами Росбанка в Санкт-Петербурге. В банках все чаще говорят о применении технологии распределенных реестров в операциях торгового финансирования (так называемый блокчейн). По мнению госпожи Линниковой, эта технология вместе с другими цифровыми решениями со временем переведет рынок торгового финансирования в полностью цифровую среду.

Помимо развития электронных каналов передачи, которые уже являются неотъемлемым атрибутом рынка, существуют тренды на структурированные форматы и исключение принципа из процесса доставки гарантии, добавляет в Северо-Западном банке Сбербанка. «Данные изменения позволят сократить время и трудозатраты на всех этапах жизненного цикла гарантии для клиента, гаранта и бенефициара», — добавляет в кредитном учреждении.

Причиной того, что доля гарантий в документарном портфеле банков крайне высока, является неразвитость на рынке альтернативных финансовых инструментов, таких как аккредитивы и фьючерсные контракты. «В какой-то степени это объясняется нюансами с точки зрения правоприменения, но основная причина все-таки во многом носит субъективный харак-

тер: за рубежом у бизнес-субъектов уже сформирована многолетняя привычка использования вместо гарантий альтернативных инструментов с отложенными расчетами. Очевидно, что российский рынок также эволюционно будет развиваться в сторону диверсификации используемых сторонами сделок финансовых инструментов», — поясняет господин Иоффе. Однако это не произойдет за два-три года, это долгий эволюционный процесс, а потому банковские гарантии еще долгое время будут основополагающим инструментом в формировании документарных портфелей банков.

Так, на протяжении последних пяти лет растет доля банковских гарантий в общем портфеле среднего и малого бизнеса Санкт-Петербургского филиала ПСБ — сегодня она превышает 40%. В филиале увеличилось количество специальных счетов для участников госзакупок. «Мы рассчитываем, что тенденция на увеличение объема выдачи банковских гарантий сохранится и в ближайшем будущем», — добавляет госпожа Перемышлина.

Доля гарантий в портфеле Северо-Западного банка Сбербанка несколько снижается из-за опережающего роста кредитования, но с поправкой на сезонность показывает стабильный рост. Документарный портфель макрорегиона «Запад» Райффайзенбанка, в свою очередь, достиг 31,2 млрд рублей и составляет четвертую часть кредитного портфеля корпоративных клиентов. За последние два года портфель гарантий для корпоративных клиентов вырос в 1,5 раза. В Росбанке рассказали, что по итогам семи месяцев 2021 года доля документарных операций в кредитно-документарном портфеле корпоративного бизнеса Росбанка в Северо-Западном регионе составила в среднем 44%. В кредитной организации ожидают рост спроса на рынке на обеспечительные инструменты, в частности, на гарантии в рамках 44/223-ФЗ.

Мария Кузнецова

Новая реальность банковских вкладов

— депозиты —

Несмотря на повышение ставок, рынок банковских вкладов в Петербурге в 2021 году не показывает роста. Граждане не спешат открывать новые депозиты из-за высокой инфляции и предпочитают операции на бирже или используют накопительные счета.

Объем средств на рублевых и валютных счетах граждан в Петербурге за первое полугодие 2021 года сократился почти на 3%, до 2,582 трлн рублей (в том числе рублевые депозиты составили 1,9 трлн рублей). По сравнению с декабрем 2020 года рынок показал небольшой рост — на 1,6%. Сравнить с данными на 1 января некорректно, поскольку по итогам последнего месяца года традиционно наблюдается значительный приток средств на вклады и счета, сопровождающийся оттоком в первый месяц года, отмечает аналитик «Фридом Финанс» Евгений МIRONЮК.

Если смотреть на динамику текущего года, то вклады снижались весь первый квартал, составив на 1 апреля 2,58 трлн рублей против 2,66 трлн на 1 января. В мае объем вкладов немного вырос — до 2,61 трлн рублей, но затем стал снова снижаться. В целом за последние полтора года объем средств вкладов и других привлеченных кредитными организациями средства физических лиц в Петербурге преимущественно рос, но в период с июня по ноябрь 2020 года он стабилизировался, отмечает господин МIRONЮК. Отсутствие явной динамики в этот период он связывает с перетоком средств на рынок недвижимости, на инвестиционные счета, оттоком средств с валютных вкладов, слабостью рынка труда во второй половине прошлого года.

Портфельный подход

Тенденция последних лет на фоне не самых привлекательных ставок по депозитам — перевод средств из средне- и долгосрочных



Если в начале 2021 года соотношение средств петербуржцев на накопительных счетах к средствам на вкладах составляло 1 к 3, то к 1 июля выросло уже до 1 к 2

депозитных инструментов на сберегательные и накопительные счета, которые имеют большую гибкость в использовании, отмечает директор территориального офиса Росбанка в Санкт-Петербурге Денис Колов. Кроме того, клиенты стали уделять больше внимания альтернативным инструментам — произошел всплеск интереса к брокерским счетам, ИИС, ПИФам и портфелям доверительного управления, а сейчас данный тренд продолжается, добавляет банкир.

Если в начале 2021 года соотношение средств петербуржцев на накопительных счетах к средствам на вкладах составляло 1 к 3, то к 1 июля выросло уже до 1 к 2, добавляет старший вице-президент, управляющий Северо-Западным филиалом банка «Открытие» Михаил Иоффе. При этом переток в различные инвестиционные продукты вырос в разы, подчеркивает банкир. В целом по стране объем привлеченных средств с учетом накопительных вкладов и средств на карточных счетах по итогам первого полуго-

дия 2021 года уменьшился на 0,8%, у многих крупных игроков он снизился на 6–12%, а то и на 15%, отмечает господин Иоффе. В банке «Открытие» объем средств, привлеченных в Петербурге, по итогам первого полугодия уменьшился на 3%, до 66,9 млрд рублей. Но учитывая вложения в накопительное и инвестиционное страхование, а также покупку паев и пополнение ИИС рост составил 8%.

Денис Колов замечает, что клиенты начинают придерживаться портфельного подхода к размещению средств — это вклад, накопительный счет, инвестиционный продукт и страховый продукт. Он позволяет выбирать продукты в зависимости от уровня доходности и риска и закрывать цели разной длительности и потребности. Есть защита от потерь, а также возможность получить налоговый вычет.

С ним согласен Андрей Макаров, руководитель отдела продаж «Сбер Управление Активами». «Не стоит рассматривать инвестиционные продукты и

классические банковские продукты, такие как вклады или накопительные счета, в качестве противоположностей. Основной тренд последних лет — переход россиян от мононакопительной модели к портфельному подходу. Люди не перекладывают свои средства из одних инструментов в другие, а скорее распределяют их между разными инструментами», — говорит он. В зависимости от ожиданий по доходности и готовности к риску средства распределяются между безрисковыми инструментами (вклад) и инвестиционными инструментами (ценные бумаги, ПИФы, ИИС). «Правильнее было бы говорить, что инвестиционные инструменты все больше становятся обязательной составляющей накоплений россиян», — добавляет господин Макаров.

Привыкая к низким ставкам

В октябре 2020 года доходность депозитов достигла минимума — около 4,3% годовых, что никак не могло устраивать вкладчиков, отмечает руководитель департамента инвестиционного анализа и обучения ИК «Универ Капитал» Андрей Верников. На Московской бирже было зарегистрировано 8,8 млн брокерских счетов, которые открыли почти 5 млн частных инвесторов. Однако продолжится ли этот процесс в 2022 году, зависит не только от доходности по депозитам, но и от общей динамики российского фондового рынка, говорит господин Верников. «Новые инвесторы могут успешно работать на фондовом рынке только в моменты, когда курсы акций растут. Никаких сложных стратегий торговли на фондовой бирже они не изучают. С середины июня российские фондовые индексы стали показывать боковую динамику, что связано с аналогичной динамикой нефти и с ужесточением денежной политики ЦБ РФ. Если боковая динамика фондового рынка продолжится до конца года, то мы увидим обратный переток средств с фондовой биржи на депозиты», — полагает господин Верников.

По данным ЦБ, на начало июля 2021 года средняя максимальная процентная ставка по вкладам в рублях в топ-10 банков составляла 5,3%, а к концу июля повысилась до 5,55%. Ключевая ставка Центробанка с марта текущего года выросла на 2,25 п. п., до 6,5% годовых. По словам Дениса Колова, Росбанк с 16 июля поднял клиентские ставки по вкладам на 0,75–1%. Для новых клиентов ставка по сберегательному счету составила 6% годовых, для инвесторов, рассматривающих решение «депозит плюс инвестиционный продукт» (инвестиционное/накопительное страхование жизни или ДУ) ставка по депозиту составит до 7,5% годовых. ВТБ в августе сообщил о повышении базовых ставок по двум вкладам на сроки 6 и 18 месяцев на 0,39 п. п. Максимальная доходность по этим вкладам составила до 7,5% годовых.

После продолжительного снижения ставки по депозитам с весны начали расти и на сегодня достигли своего максимума за последние полтора года, указывает господин Иоффе. Однако настроения вкладчиков меняются медленно, и пока о переломе нисходящего тренда в динамике спроса на классические банковские вклады говорить не приходится, добавляет он. На начало июля 2020 года ставка по рублевым вкладам сроком на год в банке «Открытие» находилась на уровне 4,4% годовых. К 1 января 2021 года она снизилась до 3,85% годовых, к 1 июля 2021 года увеличилась до 5% годовых, а к концу августа — до 6%.

«Со временем граждане поймут, что наступила новая реальность низких ставок», — уверен господин Верников. Он ожидает, что ЦБ в борьбе с инфляцией поднимет ключевую ставку с 6,5 до 7% в конце этого года, а затем, в середине 2022 года, когда борьба с инфляцией увенчается успехом, вновь, опустит ее до 6,5–6,25%. Ставка по рублевым депозитам с лагом опустится до 5,5% в конце 2022 года.