

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА. БАНКИ

ЗАЧЕМ КРУПНЕЙШИЕ БАНКИ РОССИИ
ОТКРЫВАЮТ НА ЮГЕ ОТДЕЛЕНИЯ НОВОГО ФОРМАТА / 14
ОСТАНЕТСЯ ЛИ ИПОТЕКА ДРАЙВЕРОМ
РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЮЖНЫХ РЕГИОНАХ / 18
КАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИСХОДЯТ СЕГОДНЯ
В СЕГМЕНТЕ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ / 22
ПОЧЕМУ НА ЮГЕ ВЫРОСЛИ ПОКУПКИ В ЛИЗИНГ
ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ АПК / 32



Пятница, 29 октября 2021 №198
(7160 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы № 9-36
Являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-76924 09 октября 2019 года

Коммерсантъ Юг России

BUSINESS GUIDE



**БАНК
ЦЕНТР-ИНВЕСТ**

11%
ГОДОВЫХ

Потребительские кредиты на любые цели и рефинансирование



**Без обязательного
страхования**



**Онлайн-заявка
на сайте**

Ставка 11% годовых применяется по кредитам для клиентов банка-физических лиц в сумме не более 1 млн рублей (включительно), сроком до 60 месяцев, при наличии официально подтвержденных документов о доходах, положительной кредитной истории, активного кредита физического лица, карты или вклада. Подробные условия и правила кредитования на официальном сайте www.centrinvest.ru. Предложение действительно во всех офисах ПАО КБ «Центр-инвест» до 15.11.2021г. . Лицензия ЦБ РФ № 2225 от 26.08.2016г. Реклама.



тел. 8-800-200-99-29

www.centrinvest.ru



АНДРЕЙ БАКЕЕВ,
РЕДАКТОР «КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE»

ПРИЗНАНИЕ АНАЛОГОВОГО КЛИЕНТА

Хочу признаться вам в страшном: я — трус. Вот просто панический страх испытываю перед всем новым и цифровым. Например, в моем телефоне до сих пор нет банковского приложения, в моем кармане несколько пластиковых карт от разных финансовых организаций, я не пользуюсь интернет-банком, читаю только олдскульные бумажные книги (вот люблю я шелест страниц). Совершенно логично предположить, что платежи я также совершаю не с экрана ноутбука или смартфона, а непосредственно в отделении банка. Потому что доверяю не себе при заполнении квитанций для оплаты, например, коммунальных услуг, а специально обученному работнику банка, который на этих цифрах съел целую стаю собак (да простит меня «Гринпис»). И есть уверенность, что твои кровно заработанные рубли уйдут по назначению. А вокруг бурлит цифровая жизнь. Банки отчитываются о том, как, когда и сколько услуг они перевели в онлайн. Коллеги расписывают все преимущества «цифры» и то, как здорово делать все, не вставая с кресла и даже не поднимаясь с дивана (хвала «удаленке»!). И ты, со всеми своими фобиями, тараканами и консервативными заморочками чувствуешь себя чужим на этом празднике жизни. Чувствовать ты чувствуешь, однако поделаться с собой ничего не можешь. Уж больно сильно укоренилось во мне все вот это несовременное, не цифровое. Но тут банки (будто специально для таких аналоговых клиентов, как я) стали открывать отделения, которые и не отделения вовсе, в их традиционном понимании как кредитного кошелька или сберегательной кассы. Просторные, без перегородок и очередей. Но с живыми консультантами, а не чат-ботами, не роботами, живущими в сети. Лично меня человеческие специалисты еще ни разу не подводили. Про их электронных коллег сказать ничего не могу. Можно, конечно, проверить, в качестве эксперимента. Только вот этой осенью я что-то не сильно расположен к экспериментам. А вы?



ДЕНЬГИ В ПОМОЩЬ

В 2021 ГОДУ РАБОТАЮЩИЕ НА ЮГЕ БАНКИ ДЕМОНСТРИРУЮТ РОСТ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ). ПРИЧИНЫ РОСТА ФИНАНСОВЫЕ ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ СВОЕВРЕМЕННО ОКАЗАННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА. ОДНИМ ИЗ ОПТИМИСТИЧЕСКИХ ТРЕНДОВ, НАМЕТИВШИХСЯ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ, ЯВЛЯЕТСЯ РОСТ КРЕДИТОВАНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕЛИ. ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПЕРЕФОРМАТИРУЮТ БИЗНЕС, ЧТОБЫ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ ПОВЫСИТЬ ЕГО АДАПТИВНОСТЬ И СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ. ИВАН ДЕМИДОВ



ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ ЦБ РФ, КРЕДИТЫ КОМПАНИЯМ МСБ ОСТАЮТСЯ ОДНИМИ ИЗ САМЫХ РИСКОВАННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

БАНКИРЫ ПОДТВЕРЖДАЮТ СТАТИСТИКУ

В отчете Центрального банка за первые шесть месяцев текущего года говорится о росте совокупного кредитного портфеля МСБ. За первое полугодие он составил 11,1% (или 638 млрд руб.). Аналитики ЦБ отметили, что наиболее динамично росло кредитование строительных компаний. Они обеспечили прирост портфеля на 264 млрд руб. При этом регулятор, отмечая, что кредитование малого и среднего бизнеса остается одним из самых рискованных банковских продуктов, констатирует: доля плохих ссуд в портфеле МСБ в январе-июне текущего года снизилась на 1,8%.

Итоги третьего квартала в целом по банковскому сектору еще не подведены, но, по предварительным оценкам Банка России, позитивная динамика сохраняется. Например, в одном из крупнейших регионов Юга — Ростовской области, по наблюдениям игроков банковского сектора, ситуация не противоречит общероссийской. Собеседники «Ъ-Юг» говорили о

росте кредитного портфеля сегмента МСБ и за первое полугодие, и за все девять месяцев. «Портфель кредитов для малого и среднего предпринимательства в нашем банке на 1 октября 2021 года увеличился, по сравнению с началом года, с 6 млрд руб. до 10,3 млрд руб., — сообщила, в частности, пресс-служба ПАО «Банк Уралсиб». — Если говорить об объемах выдач, то по итогам девяти месяцев 2021 года они увеличились в 2,4 раза, по сравнению с аналогичным периодом 2020 года».

Начальник Управления кредитования корпоративных клиентов банка «Центринвест» Анастасия Коротун также заметила высокие темпы прироста кредитного портфеля МСБ: «По состоянию на конец первого полугодия-2021 активность наших клиентов на 10% выше, по сравнению с показателями аналогичного периода прошлого года».

Представители банков отметили, что в Ростовской области, помимо застройщиков, высокий интерес к кредитным продуктам проявляют сельскохозяйственные и торговые предприятия.

ГОСПРОГРАММЫ КАК СТИМУЛЯТОРЫ РОСТА

Рост на Юге кредитования представителей малого и среднего бизнеса банкиры объясняют эффектом отложенного спроса и активной работой государственных программ, направленных на поддержку МСБ. «В прошлом, пандемийном году бизнес вынужден был реструктурировать займы и зачастую отказывался от новых кредитов, — пояснила Анастасия Коротун. — Многие предприятия приостановили реализацию новых проектов, на постпандемийное время было перенесено много госконтрактов. После стабилизации обстановки и отмены ограничительных мер предприниматели стали активно пользоваться возможностями государственных и банковских программ поддержки».

Таким образом, госпрограммы помогли не только удержать рынок кредитования бизнеса в непростой период, но и стимулировать рост спроса на кредитные продукты.

«Самой популярной и востребованной мерой поддержки в период пандемии была реструктуризация по 106-ФЗ, которой (у нас) суммарно (вместе) с собственными мерами поддержки банка воспользовалось порядка 20% клиентов», — сообщает пресс-служба «Банка Уралсиб».

Аналогичные примеры «Ъ-Юг» привели еще в нескольких банках. Их представители подчеркнули, что «популярная мера» позволила банкам избежать роста проблемной задолженности.

Бизнес активно пользовался поддержкой по программе 1764 (льготные кредиты для представителей наиболее пострадавших от пандемии отраслей). Программа была настолько востребована, что правительство приняло решение продлить ее после отмены жестких ограничений, связанных с коронавирусом. По данным мониторинга Минэкономразвития РФ, в 2021 году банки удвоили выдачу льготных кредитов по программе 1764, реализуемой в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». «Существенное влияние на динамику кредитования оказывает продолжение сложившейся практики поддержки МСП в рамках льготных программ кредитования, субсидируемых государством, ключевой из которых является программа в рамках Постановления Правительства №1764», — подтвердила общероссийские данные Анастасия Коротун.



ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ МНОГИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ГИБКОСТЬ И СПОСОБНОСТЬ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД ТЕКУЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

11 → В силу отраслевой специфики региона, в Ростовской области в числе фаворитов оказались и программы поддержки кредитования агропромышленного комплекса. «Наиболее активной программой на текущий момент является Программа Минсельхоза России 1528. Ранее также активно использовалась программа 1764. Льготные программы, безусловно, помогают рынку расти, малому и среднему бизнесу развиваться и увеличивать объемы», — заметил директор по работе с корпоративными клиентами Росбанка Южного региона Сергей Штоль.

БЕЗ ПОДДЕРЖКИ НЕ ОСТАВЯТ

По единогласному мнению опрошенных банкиров, один из важных факторов эффективности государственных программ заключается в том, что они не являются чем-то статичным, раз и навсегда принятым, а дополняются и совершенствуются в соответствии с требованиями времени. Так, в сентябре 2021 года Корпорация МСП и МСП Банк запустили новую меру поддержки — льготный кредит на сумму до 10 млн руб. по выгодной сниженной ставке от 11,5%. При этом срок рассмотрения заявки составляет 72 часа. Кредитные деньги могут быть использованы на развитие бизнеса, пополнение оборотных средств, финансирование текущей деятельности и как инвестиции. Важно, что кредит в рамках программы можно оформить онлайн из любой точки России.

По словам заместителя министра экономического развития РФ Татьяны Илюшниковой, банки будут тестировать продукт, чтобы со временем его можно было доработать, улучшить. «МСП Банк, который является институтом развития, позволяет нам тестировать различные модели и кейсы и подбирать наиболее рациональные меры поддержки российского предпринимателя», — подчеркнула зам-

министра (цитата по пресс-релизу министерства). В Минэкономразвития РФ рассчитывают, что до конца текущего года кредит по сниженной ставке смогут получить более 3 тыс. предпринимателей страны. Помимо банков, традиционно участвующих в реализации госпрограмм поддержки, Корпорация МСП совместно с Центральным банком планирует подключить кредитные организации, у которых нет авторизации в системе Корпорации МСП. Это позволит расширить доступ к госпрограммам тех, кому такая поддержка действительно необходима, сформировать единый скоринг, проводить секьюритизацию, создать на рынке здоровую конкуренцию.

РУБЛИ НА ТРАНСФОРМАЦИЮ И УСТОЙЧИВОСТЬ

В беседе с «Ъ-Юг» представители банков отметили также и высокую адаптивность отечественного бизнеса к внешним вызовам. «Компании оперативно перешли на дистанционные каналы продаж, курьерскую доставку и тому подобное», — сказала Анастасия Коротун. — Очевидно, что, несмотря на все потрясения и вызовы 2020 года, сегмент МСП продемонстрировал гибкость, способность в кратчайшие сроки перестраивать формат и структуру бизнеса, подстраиваться под текущие экономические условия». В пресс-службе «Банка Уралсиб» ответили, что после приостановки работы во время локдауна в регионах Юга немало предпринимателей смогли довольно быстро переориентировать бизнес, сделать его более устойчивым к новым вызовам.

По мнению банкиров, по-настоящему сильные предприниматели верно оценили ситуацию и сейчас стремятся не только выжить, но и развивать свое дело. Даже если для этого потребовалась серьезная трансформация бизнеса. Например, уход магазинов из торговых центров в онлайн,

переход ресторанных сетей на доставку через Интернет и т. д.

В пресс-службе филиала ВТБ (ПАО) в Ростове-на-Дону сообщили, что, при довольно высоком спросе на кредиты на пополнение оборотных средств, сейчас растет удельный вес займов на инвестиционные цели — модернизацию и приобретение оборудования, расширение производственных мощностей и складских помещений.

«После незначительной стагнации, связанной с карантином и ситуацией с COVID-19, компании находят для себя новые точки роста, которые требуют дополнительного финансирования», — отметил Сергей Штоль (из Росбанка). — Средства требуются бизнесу для освоения новых территорий и открытия новых направлений.

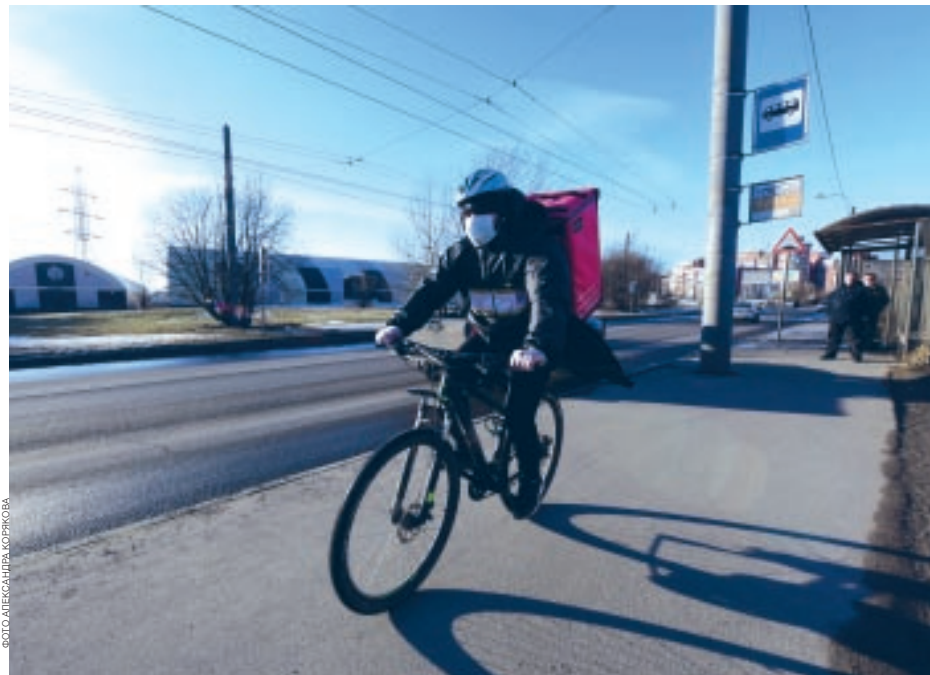


ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРНЕВА

ПО-НАСТОЯЩЕМУ СИЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ВЕРНО ОЦЕНИЛИ СИТУАЦИЮ И СЕЙЧАС СТРЕМЯТСЯ НЕ ТОЛЬКО ВЫЖИВАТЬ, НО И РАЗВИВАТЬ СВОЕ ДЕЛО. ДАЖЕ ЕСЛИ ДЛЯ ЭТОГО ТРЕБУЕТСЯ СЕРЬЕЗНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА

Например, наш банк клиентам в этом охотно помогает».

Также банкиры сообщили, что помимо расширения производства и модернизации, заемные средства используются представителями МСБ для освоения дистанционных каналов продаж, диверсификации бизнеса. Малый и средний бизнес на Юге вкладывает средства в ту инфраструктуру, которая повысит устойчивость компаний к очередным кризисным проявлениям.

ПРОГНОЗ, В ОСНОВНОМ, ПОЗИТИВНЫЙ

По прогнозам финансистов, до конца 2021 года рост кредитного портфеля МСБ сохранится. Так, зампред правления ПАО Сбербанк Анатолий Попов предположил, что рост кредитования юридических лиц по итогам текущего года составит около 10%. В «Банке Уралсиб» планируют до конца 2021 года увеличить объемы кредитования малого и среднего бизнеса на 100% (будет вдвое больше, чем в непростом 2020 году). О возможном росте говорили и в банке «Центр-инвест». «Осенне-зимний период для нас — время высокой деловой активности, особенно с учетом большой доли сельхозпроизводителей и предприятий торговли в портфеле банка», — резюмировала Анастасия Коротун.

При этом существенного роста просрочки банкиры не ждут. «Даже с учетом пандемии, вызванной COVID-19, и последовавшим за этим снижением деловой активности предприятий, за последние 24 месяца мы не получили новой просроченной задолженности по обязательствам корпоративных клиентов Южного филиала Росбанка», — аргументировал, в частности, Сергей Штоль. — Мы считаем, что и клиенты, и банки стали более тщательно следить за своей финансовой дисциплиной».

В ростовском филиале ВТБ заметили, что объем просроченной задолженности существенно снижается. «Доля ее в общем кредитном портфеле банка минимальна. Опасения заключаются в возможном значительном росте ключевой ставки, что может негативно отразиться на желании бизнеса инвестировать. Позитивным считаем сохранение текущих государственных программ и возможное появление новых (мер поддержки бизнеса)», — подытожили представители банка. ■

«МЫ ПРЕДЛАГАЕМ УСЛУГИ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ ОБСЛУЖИВАТЬ КЛИЕНТОВ БЕЗ ВИЗИТА В ОФИС»

Приверженность консервативной кредитной политики и применение «цифры» позволили АО «Райффайзенбанк» не только сохранить крупных клиентов, но и нарастить объем бизнеса. Подробности в беседе с Дмитрием Гладенко, руководителем направления по работе с крупным бизнесом Райффайзенбанка на Юге.

КОРОНАКРИЗИС НЕ ПОМЕХА

— Вы возглавляете на Юге направление по работе с крупным корпоративным бизнесом Райффайзенбанка, отвечаете за развитие отношений с компаниями с годовой выручкой более 5 млрд руб. Насколько сильно пандемия повлияла на их деятельность? Как это отразилось на работе банка с этими клиентами?

— Около 50% российских компаний — представителей среднего и крупного бизнеса — сокращали свои расходы, чтобы преодолеть последствия пандемии коронавируса. Многие заморозили инвестиционные проекты, избегали дополнительной долговой нагрузки. Такую картину показало исследование, проведенное Райффайзенбанком совместно с агентством B2B International среди более чем 200 российских компаний с выручкой от 500 млн руб. в год. Самой популярной мерой для смягчения негативного влияния пандемии оказалось использование программ господдержки (в частности, получение льготных кредитов). Так поступало порядка 40% компаний. В период острой фазы пандемии одним из средств оптимизации расходов для компаний стало временное закрытие офисов. Есть те, кто перевел деятельность бэк-офисов в дистанционный формат и не возвратился на арендные площади в бизнес-центры: компании просто изменили свою бизнес-модель. Практически весь ритейл диверсифицировал каналы продаж и стремительно уходил в онлайн. Конечно, крупный бизнес оказался более устойчивым к изменениям, связанным с пандемией. Как правило, он обладает большим запасом прочности и лучшим доступом к различным источникам финансирования. Поэтому компании, с которыми мы работаем, более спокойно переживают сложные периоды.

Райффайзенбанк в России является одним из самых надежных финансовых институтов, который твердо нацелен на лучший клиентский опыт. В 2020 году мы оказывали поддержку нашим клиентам не только в рамках действовавших госпрограмм, но и проявляли больше гибкости в условиях финансирования. Например, предоставляли чуть более длительные периоды доступности, индивидуальные графики погашения и делали процентную ставку максимально интересной для наших клиентов. Это такой, точечный подход к каждому с учетом специфики бизнеса, отрасли, риск-профиля клиента. Мы делали, делаем и будем делать все для того, чтобы максимально качественно удовлетворять потребности наших клиентов. Это один из наших приоритетов.

— Какие принципиальные изменения произошли в системе кредитования бизнеса? Не произошло ли у вас ужесточения кредитной политики?

— Райффайзенбанк всегда придерживался консервативной кредитной политики. Поэтому среди наших клиентов только сильные и успешные компании. На сегодня качество нашего кредитного корпоративного портфеля одно из самых высоких на российском рынке и нет тенденций к его изменению. В 2020 году мы не увидели существенного ухудшения платежной дисциплины, не столкнулись с валом запросов на реструктуризацию долгов. И сейчас этого также не наблюдаем.



даем. Объем проблемных кредитов у нас — один из самых небольших среди банков, работающих в России с крупным бизнесом.

Таким образом, консервативная кредитная политика позволяет нам достаточно уверенно проходить различные кризисы и не прибегать к введению жестких ограничений для бизнеса. Темпы прироста нового портфеля хорошие. Так, в макрорегионе «Центр», к которому относится и юг России, по итогам трех кварталов 2021 года кредитный портфель вырос на 50% к аналогичному периоду прошлого года.

— Какова сейчас структура кредитного портфеля банка, по вашему направлению?

— Я бы отметил отраслевую специфику. Например, на Юге мы активно работаем с экспортерами зерна и дорожными строителями. В основном, это кредиты на пополнение оборотных средств и все виды банковских гарантий. Также пользуются спросом различные программы господдержки и субсидирования по линии Минсельхоза, Минэкономразвития РФ и Российского экспортного центра. Во всех этих программах Райффайзенбанк принимает активное участие.

«ЦИФРА» ДЛЯ КАЧЕСТВА

— Какие новые услуги вы стали предлагать корпоративным клиентам в минувшем и текущем году?

— Во-первых, это встроенный в наш банк-клиент блок для конвертаций «Обмен валюты», позволяющий покупать и продавать валюту в режиме онлайн, с интуитивно понятным интерфейсом. У нас удобный операционный день (с 2:00 до 21:30), есть возможность работы с лимитными ордерами и максимально упрощенный процесс покупки валютных форвардов.

Во-вторых, это продвинутый модуль «Валютный контроль» прямо в банк-клиенте, который по принципу работы из одного окна, закрывает все потребности клиентов по ВЭД. Ключевой акцент в этой части мы делаем на предотвращение нарушений валютного законодательства нашими клиентами, вплоть до контроля KPI по менеджерам валютного контроля в этой части.

Хочу отметить, Райффайзенбанк оперативно подстроился под новую реальность полностью удаленного взаимодействия с нашими клиентами. В сжатые сроки мы организовали возможность удаленного открытия счетов новых клиентов и разработали собственную, простую и безопасную платформу для подписания кредитной документации электронной подписью, в нашем случае УКЭП (усиленная квалифицированная электронная подпись). Сейчас около 30% всей кредитной документации подписываем электронно. Также мы существенно обновили наш банк-клиент Raiffeisen Business Online, сделав его еще более функциональным и удобным. Сам кредитный процесс у нас уже и так был цифровым и безбумажным.

— Выходит, пандемия ускорила цифровизацию в Райффайзенбанке?

— Да, это так. Сегодня мы предлагаем услуги, которые позволяют корпоративным клиентам получать все продукты банка без визита в офис: например, подключать новые продукты через сайт или напрямую из банк-клиента. Мы постоянно расширяем количество модулей в банк-клиенте, и уже сейчас наши клиенты могут совершать сделки по выпуску банковских гарантий, факторингу, конвертациям и хеджированию. Также мы расширяем возможности по бесшовной интеграции с ERP-системами наших клиентов.

— Факторинг — один из востребованных банковских продуктов. В чем уникальность вашего предложения?

— Особенность нашего предложения по факторингу в том, что мы обеспечиваем высокую скорость взаимодействия дебиторов и поставщиков. Мы почти мгновенно предоставляем финансирование за счет автоматизации многих процессов. Также мы предоставляем уникальные решения. Например, такие, как полностью автоматизированная работа с кредиторской задолженностью маркетплейсов. В итоге, тысячи поставщиков получают финансирование уже на следующий день после продажи товаров. Спрос на факторинг у нас уверенно растет. Райффа-

зенбанк предлагает услуги как внутреннего, так и международного факторинга. При этом фокусируемся больше на факторинге без регресса.

— В России уже более 50 банков поддерживают оплату через Систему быстрых платежей (СБП). В том числе и Райффайзенбанк. Какова стратегия развития этого направления?

— СБП набирает популярность. Спрос на эту услугу стремительно растет, и Райффайзенбанк в лидерах среди банков по обороту. Если в августе мы видели прирост в транзакциях и оборотах в 30%, то в сентябре это было уже удвоение. СБП это перспективное направление, которое позволяет клиентам существенно экономить на комиссиях за эквайринг и почти мгновенно получать средства на расчетный счет. В настоящий момент я бы еще сделал акцент на крупных покупках. Ведь крупная покупка — это большая комиссия для продавца. С 1 октября максимальная комиссия по СБП составила всего лишь 1,5 тыс.руб. или 0,25% от суммы чека в 600 тыс.руб. И это — рекордно низкая комиссия для такого способа оплаты, что очень выгодно для бизнеса. Естественно, при такой выгоде продавцы будут активнее стимулировать покупателей осуществлять покупку именно через систему быстрых платежей, в том числе за счет уникальных программ лояльности.

Порядка 50 банков уже работают в этой системе. Конкуренция усиливается и мы, как банк, предлагаем нашим клиентам максимально простую интеграцию с открытой документацией и готовой тестовой средой. Попробовать СБП можно еще до подписания документации.

— 12 октября состоялась Raif Vision — крупнейшая онлайн-конференция Райффайзенбанка для всех, кому интересны новейшие финансовые B2B-решения. Как такие мероприятия помогают вам в работе с клиентами?

— Raif Vision — это главная конференция Райффайзенбанка не только для собственников бизнеса, генеральных, финансовых директоров и руководителей казначейства, но и для IT-директоров корпоративного бизнеса. Впервые мы провели ее ровно год назад. Мероприятие 12 октября стало вторым, но не последним. Ведущие специалисты банка рассказывают о последних разработках и опыте внедрения инновационных продуктов, уникальных банковских сервисов. Например, таких как автоматизированное управление кредиторской задолженностью и ликвидностью крупных компаний. Мы тесно взаимодействуем с клиентами и вместе тестируем инновации. Те из них, где применение наших решений показало наибольшую эффективность, с удовольствием делимся опытом с другими коллегами — участниками Raif Vision. Таким образом, для нас данная онлайн-конференция это и площадка для продвижения цифровых продуктов, и инструмент формирования лояльности клиентов, и возможность показать им новые горизонты, которые открывает передовой финтех. Кстати, видеозапись Raif Vision находится в свободном доступе на сайте конференции raifvision.ru, а сама конференция теперь будет ежегодной.

БАНКИРАМ СТЕНЫ ПОМОГАЮТ

КРУПНЫЕ БАНКИ РОССИИ АКТИВНО ОТКРЫВАЮТ НА ЮГЕ ОФИСЫ НОВЫХ ФОРМАТОВ. ОНИ СТАЛИ ПРОДУКТОМ ДВУХ ПРОЦЕССОВ, КОТОРЫЕ ПРОИСХОДЯТ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ РФ, — ОПТИМИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ СЕТИ И ЦИФРОВИЗАЦИИ. В ИТОГЕ ТОЛЬКО ЗА ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ В СТРАНЕ БЫЛО ЗАКРЫТО 1,5 ТЫС. ОФЛАЙНОВЫХ ОТДЕЛЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ ПЕРЕВЕДЕНЫ В ОНЛАЙН, А ВНОВЬ ОТКРЫВШИЕСЯ ОФИСЫ ПРЕВРАЩЕНЫ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ КРЕАТИВНЫЕ ПРОСТРАНСТВА. АНТОН ЛОКТЕВ



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ ЮЗБ СБЕРБАНКА РОССИИ

«УМНЫЕ» ТЕХНОЛОГИИ — СТАЛИ ГЛАВНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ ОТДЕЛЕНИЙ

Оптимизация филиальных сетей стала одной из главных тенденций банковского рынка России. Семь лет назад процесс начался в столице и затем постепенно охватил регионы. Факторами, ускорившими этот процесс, стали активность Центрального банка по отзыву лицензий и цифровизация финансовых услуг. Пандемия коронавируса только ускорила процесс перехода из офлайна в онлайн, развитие каналов дистанционного банковского обслуживания. Клиенты стали активно пользоваться мобильным и интернет-банкингом, оплачивать товары и услуги через интернет. Регулятор создал и запустил Систему быстрых платежей и биометрию для идентификации пользователей банковских услуг по чертам лица и голосу.

Однако статистика показывает, что примерно половина розничных клиентов банков нуждается в посещении отделений, например, для получения кредитов, снятия денег с депозита или получения информации о новых продуктах и услугах. Поэтому на новом этапе крупные банки страны стали переформатировать свои розничные офисы. В таких отделениях нет касс и применены все самые современные достижения отечественного финтеха. Один из городов, где такой процесс идет наиболее активно, — Ростов-на-Дону.

БАНКИ МЕНЯЮТ ФОРМАТЫ

Сейчас главное направление инвестиций российских банков в филиальные сети — открытие офисов нового формата. Это общая тенденция, которая связана с сокращением площадей и снижением количества сотрудников офисов (вплоть до полного перехода на самообслуживание на базе специальных терминалов). Такой подход поддерживает Центральный банк. В недавнем интервью «Коммерсанту» руководитель службы по защите прав потребителей Банка России Михаил Мамута сообщил, что регулятор стимулирует «облегченные» форматы предоставления банковских услуг, например, с использованием POS-терминалов в почтовых отделениях и сельских магазинах.

Банки разрабатывают собственные новые форматы обслуживания в офисах. Например, в обновленных отделениях Сбербанка клиент может получить самые разнообразные услуги компаний экосистемы «Сбера» (осуществить покупку на маркетплейсе или воспользоваться доставкой от «СберЛогистики», заказать лекарства из «Сбер Аптеки» и т. д.) и прямо в офисе, в кофейне компании-партнера, выпить горячий напиток с круассаном. Новый формат предусматривает отсутствие касс: операции с наличными (например, покупку валю-

ты) пользователь может провести непосредственно у рабочего стола менеджера.

Первый на юге России обновленный офис Сбербанка открылся в июле 2020 года в Ростове.

«Пространство в новом офисе создано таким образом, чтобы сделать клиентский путь максимально комфортным, — подчеркнул управляющий ростовским отделением Сбербанка Руслан Салимов. — До конца года в Ростове будет уже пять офисов нового формата».

ВТБ еще в 2020 году заявил о масштабной модернизации своей региональной сети. По данным банка, новый формат предусматривает «умное» зонирование, внедрение системы навигации и установку современных систем самообслуживания. Все это позволит клиентам проводить в отделении до 15 минут, не более.

По данным пресс-службы ВТБ, первый офис нового формата откроется в Ростовской области до конца 2021 года. Именно по этим принципам будет работать головной офис банка в регионе, который планируется разместить в новом отеле Hyatt. Использование данных решений позволит вдвое сократить количество клиентских менеджеров, работающих в зале. «Функциональное зонирование отделений сокращает площадь точки на 20-30% и до 20% уменьшает

затраты на инфраструктуру, — рассказали в пресс-службе банка. — В отделениях отсутствуют фиксированные рабочие места, разделяющие посетителей и сотрудников. Специалист с ноутбуком приглашает клиента на удобное место в зоне обслуживания или за столом рядом». Кроме того, ВТБ сообщил об оптимизации сети представительств. В Ростове-на-Дону будут объединены дублирующие офисы банка, а также состоится открытие нового офиса площадью 4,8 тыс. кв. метров в отеле Hyatt Regency Rostov Don-Plaza.

Банк «Открытие» в начале 2021 года обновил флагманский офис в Ростове. В рамках переформатирования площадь офиса была увеличена вдвое и сегодня превышает 300 кв. м. Это позволило зонировать пространство по категориям клиентов и поставить дополнительные банкоматы.

«Благодаря созданию отдельных зон для обслуживания физических и юридических лиц, значительно сократилось время, которое клиенты проводят в очереди, — сообщил управляющий филиала «Южный» банка «Открытие» Игорь Нестеров. — Также мы заменили стойки удобными современными столами, которые оборудованы зарядными устройствами для мобильных телефонов. Кроме того, учитывая активную цифровизацию банковского рынка, мы



РоссельхозБанк

ПЕРЕЕХАЛ В ИСТОРИЧЕСКОЕ ЗДАНИЕ В ЦЕНТРЕ РОСТОВА

КЛИЕНТОВ ПРИГЛАШАЮТ В НОВЫЙ ОФИС НА БУДЕННОВСКОМ, 37

Ростовский филиал Россельхозбанка переехал в исторический центр донской столицы и теперь находится по адресу: пр. Буденновский, 37, в сердце деловой жизни города. Статусное здание с богатой историей площадью 5 тысяч квадратных метров перешло в собственность банка и было капитально отремонтировано. Светлый просторный операционный зал, комфортная зона ожидания, простая и понятная навигация, система электронной очереди, зона «24» — в помещении предусмотрено все для быстрого и качественного обслуживания.

В распоряжении Россельхозбанка, который вошел в число банков с крупнейшими региональными офисами в Ростове, двухэтажный комплекс на Пушкинской и пятиэтажное строение на Буденновском. Выгодная локация отличается хорошей транспортной доступностью и своим близким расположением к ключевым экономическим и административным объектам областной столицы.

Ростовским, небольшое полтораэтажное строение по указанному адресу принадлежало купцу И. А. Супрунову и использовалось под склад оборудования мукомольной фабрики. В 1920-е годы в полуподвальном помещении здания разместилось кафе Союза поэтов «Не рыдай», откуда по городу растекались рукописные и отпечатанные на стеклографе произведения.



Это достойное место для центрального офиса, который гармонично вписан в архитектурный ансамбль с более чем вековой историей. К ней проявлены особое внимание и уважение.

В дореволюционные времена, когда Буденновский проспект назывался Таган-

Дальнейшая судьба этого места тоже напрямую связана с творчеством и печатным делом. В 1930-х годах здесь началось строительство пятиэтажного здания типографии и редакции газеты «Молот» в духе модного тогда стиля — конструктивизма. В одном из своих выпусков газета



писала, что на плоской крыше обустроен зимний сад, а летом площадка использовалась как солярий.

В корпусе на Буденновском находился зал заседаний на 300 человек. Примечательно, что помещение бывшего кафе «Не рыдай» перепроектировали и приспособили под столовую с кухней на 400-500 человек.

«Сегодня здание входит в список объектов культурного наследия. Поэтому перед тем как приступить к капитальному ремонту, мы изучили вехи его истории. Для банка было важно не нарушить архитектурную целостность центра города и восстановить то, что дорого ростовчанам», — прокомментировала директор Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Лариса Туишева.

Проведенные работы позволили сохранить привычный архитектурный облик фасада таким, каким он стал с конца 1940-х годов. Предмет особой гордости — нетронутая в ходе ремонта старинная лестница. По ее ступеням ходили, работавшие в издательстве известные писатели, родоначальники советской донской литературы — Михаил Шолохов, Виталий Закруткин, Анатолий Калинин и многие другие. Вос-

Россельхозбанк — один из крупнейших и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала, ключевой кредитор АПК в России. Созданный в 2000 году в целях развития национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий РФ, сегодня это универсальный коммерческий банк, предоставляющий все виды банковских услуг для населения.

становлено и подвальное помещение — то самое, где располагалось знаменитое кафе поэтов.

Истории уникального здания в офисе Россельхозбанка посвятили небольшую фотоэкспозицию, которая подробно рассказывает о событиях, происходивших в этих стенах.

«Сохранив здание, мы сохранили историческую и духовную память о людях, чьи судьбы оказались связаны с этим местом и зданием на Таганрогском, а ныне Буденновском проспекте в Ростове-на-Дону. Этой памятью мы бы хотели поделиться со всеми жителями города», — рассказала Лариса Туишева.



На фото - легендарное здание в 60-х гг. Россельхозбанку удалось сохранить привычный облик фасада, не нарушив архитектурный ансамбль с более чем вековой историей

Воспользоваться услугами Россельхозбанка, а заодно познакомиться с фрагментом истории донской столицы теперь также можно по адресу: пр. Буденновский, 37.

Режим работы офиса:

понедельник-пятница с 09.00 до 19.30,

суббота с 09.00 до 17.00 без перерывов, воскресенье - выходной.

Телефон филиала: +7 (863) 287 01 88;

по вопросам обслуживания физических лиц: +7 (863) 287 01 66; +7 (863) 287 01 70;

по вопросам обслуживания юридических лиц: +7 (863) 243 24 16;

по вопросам ипотечного кредитования: +7 (863) 287 01 81.

14→ установили в обновленном офисе шесть банкоматов, через которые клиенты могут воспользоваться услугами банка в дистанционном канале обслуживания, и интерактивные цифровые панели, на которых можно оформить заявку на кредит, узнать адреса наших офисов и т. д. Три таких банкомата работают в круглосуточном режиме».

«Альфа-Банк» в апреле текущего года открыл в Ростове-на-Дону отделение, спроектированное в соответствии с концепцией phygital (physical и digital, подразумевает сочетание цифровых и физических каналов обслуживания). Новый формат преду-

резкое снижение количества банковских офисов. По данным АРБ, только за два года (с января 2014-го по начало 2016-го) их число сократилось в России с 43 тыс. до 37 тыс. (то есть в среднем на 3 тыс. в год).

С тех пор динамика отзыва лицензий значительно снизилась. Например, в 2016-м ЦБ отозвал 56 лицензий против 93 годом ранее. В 2021 году, по прогнозам регулятора, количество отозванных лицензий не превысит и 35. Причем в большинстве случаев инициатива отзыва будет исходить от самих банков — мелких участников рынка, не выдержавших конкуренции.

подключиться к двум указанным системам. Однако это еще не гарантирует высокую востребованность таких сервисов.

СБП, запущенная в январе 2019 года, предназначена для перевода средств между счетами клиентов разных банков по номеру телефона. Также система позволяет предпринимателям и организациям принимать платежи за товары и услуги по QR-коду. По данным Банка России, на начало текущего года СБП использовали около 15 млн клиентов отечественных банков. В то же время к системе подключились только 5,1% клиентов «Сбера» — крупнейшего

юрлица, благодаря чему с использованием биометрических данных можно будет приобрести разные товары и услуги.

Впрочем, это не снимает остроты вопроса защиты данных в ЕБС. Причем говорят об этом как рядовые пользователи, так и специалисты. Например, в недавнем интервью РИА «Новости» Наталья Касперская, председатель правления Ассоциации разработчиков программных продуктов «Отечественный софт» и президент компании InfoWatch (специализируется на защите информации в корпоративном секторе), прямо рекомендовала россиянам «ни в коем случае не сдавать биометрические данные». По мнению госпожи Касперской, нет никаких специфических инструментов обеспечения безопасности этой информации, а главная угроза для ее безопасности — сотрудники компаний, имеющие к ней доступ. Поэтому биометрические данные «практически с гарантией украдут, продадут, сольют», заявила Наталья Касперская. Кроме того, она призналась, что не понимает, для чего вообще нужна эта биометрия.

КЛИЕНТЫ ХОТЯТ В ОФИСЫ

Таким образом, несмотря на быстрое распространение цифровых решений в финансовом секторе, далеко не все пользователи готовы полностью отказаться от личного посещения банковских офисов. Опрос, проведенный Mail.ru и исследовательской компанией ResearchMe, показал, что около 45% клиентов, даже тех, которые активно пользуются финансовыми сервисами через дистанционные каналы, для знакомства с новыми продуктами предпочитают идти в отделение.

Сохранению актуальности офлайн-офисов банков способствует целый ряд факторов, отметил управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. «Старение населения России — главный фактор сохранения офлайновых офисов банков и других учреждений, — объяснил эксперт. — По прогнозу ООН, медианный возраст в России в 2020 году составлял 39,6 года, а к 2035 году поднимется уже до 44 лет. Люди старшего возраста с трудом осваивают мобильные приложения, они привыкли приходить в банк и общаться с операционистом, а также любят покупать товары первой необходимости в отделении Почты России или даже в банковском отделении. В условиях пандемии пожилые люди предпочитают реже выходить на улицу, а значит, есть смысл в покупке всех товаров и услуг в одной локации, которой может быть и отделение банка. Также существует проблема отсутствия стабильного доступа в интернет во многих регионах нашей страны — там в принципе невозможен мобильный банкинг».

Господин Жарский добавил, что численность офисов в разрезе отдельных банков демонстрирует разнонаправленную динамику. Сбербанк за первое полугодие 2021 года ликвидировал 130 отделений, а годом ранее — 22, привел пример эксперт. Возможной причиной таких действий крупнейшего российского банка, предположил Илья Жарский, может быть то, что ранее «Сбер» построил слишком большую сеть, которую теперь приходится оптимизировать. При этом, в будущем, оставшиеся офисы со временем станут неким гибридом банка, пункта доставки, логистического пункта, магазина, коворкинга и т. д., спрогнозировал эксперт. С другой стороны, указал он, ВТБ собирается в 2022 году открыть около 30 новых офисов, Московский кредитный банк — 40, Росбанк — 20. ■



ПРОСТРАНСТВО В НОВЫХ ОФИСАХ ОРГАНИЗОВАНО ТАК, ЧТОБЫ КЛИЕНТАМ БЫЛО МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНО

сматривает отсутствие привычно оформленных рабочих мест менеджеров: клиенты располагаются в креслах рядом со столами, сотрудники используют ноутбуки, оснащенные POS-терминалами, и могут работать с клиентом в любом удобном для него месте. «Раньше в этом офисе работали всего шесть окон обслуживания. Сегодня здесь могут одновременно обслуживаться до 12 клиентов, — уточнил региональный управляющий «Альфа-Банка» в Ростовской области Антон Бутенко. — Суть философии phygital-офиса — в независимости клиентов от сотрудников банка. В распоряжении все офисное пространство».

О внедрении такого подхода «Альфа-Банк» заявил еще в 2019 году. Тогда его представители сообщали, что в течение трех-пяти лет на phygital перейдут все отделения банка.

ОПТИМИЗАЦИЯ С ИСТОРИЕЙ

Смена форматов отделений связана с процессом оптимизации банками розничной сети. Это давняя история, которая началась в России еще семь лет назад. По информации Ассоциации российских банков (АРБ), тенденция наметилась еще в 2014 году и ускорилась в 2015-м. Тогда, как отметили эксперты АРБ, данный процесс подстегивали два основных фактора: активность Центробанка по отзыву лицензий, в том числе у достаточно крупных игроков, и цифровизация банковских сервисов, которая к тому времени перестала носить экзотический характер и стала одним из ключевых факторов конкурентоспособности. Вместе эти факторы обусловили

Таким образом, сегодня основным фактором, который продолжает давить на численность отделений российских банков, остается цифровизация. Из-за этого розничная банковская сеть страны существенно оптимизировалась. По данным ЦБ, за последний год количество закрытых банковских отделений составило 1,5 тыс.

Сервис подбора финансовых услуг «Бробанк» позволил выделить топ-5 финорганизаций страны по числу офлайновых офисов. На первом месте — «Сбер» (около 14 тыс. отделений), на втором — ВТБ (почти 1,5 тыс.), на третьем — Россельхозбанк (около 1,4 тыс.), далее следует «Альфа-Банк» (около 800) и замыкает пятерку банк «Восточный» (почти 600 точек).

ОБРАТНАЯ СТОРОНА «ЦИФРЫ»

Казалось бы, сокращали бы банки отделения, оцифровывали продукты и уходили бы в онлайн, а не стали бы изобретать новые офлайновые форматы. Однако не все так однозначно. Действительно, сегодня банки в России активно продвигают онлайн-сервисы. С одной стороны, они позволяют финансовым организациям более эффективно обеспечивать эпидемиологическую безопасность клиентов (сейчас это более чем актуально). С другой — экономить на содержании отделений за счет оптимизации филиальных сетей. Развитие ряда цифровых решений стимулирует также ЦБ. В числе главных детищ регулятора — Система быстрых платежей (СБП) и Единая биометрическая система (ЕБС). С 2021 года банки с универсальной лицензией обязаны

финансового института страны. Доля пользователей приложения «СберБанк Онлайн», переводивших средства через СБП, несколько выше — она составляет 15,6%. Однако в целом показатели довольно скромные: чуть более пяти процентов.

Темпы развития ЕБС еще ниже. Система была запущена в 2018 году. Она предназначена для сбора и хранения биометрических данных пользователей. Их передача в ЕБС позволяет клиентам банков идентифицироваться (в офисе или через интернет) по голосу и чертам лица. Количество пользователей ЕБС на начало нынешнего года составило около 160 тыс. человек. При этом недавний опрос портала Superjob показал, что 41% россиян не готов сдавать биометрию, а еще 24% — пока не приняли относительно этого какое-либо решение. По данным опроса, проведенного в конце 2020 года аналитическим центром НАФИ, 50% россиян не поддерживают создание ЕБС в принципе. Большинство из тех, кто заявил о неготовности передать в систему свои биометрические данные, ссылаются на неуверенность в их достаточной защищенности. Также среди причин крайне низкого интереса к ЕБС респонденты называли отсутствие такой необходимости.

ЦБ планирует предпринять определенные шаги для развития Единой биометрической системы. Со следующего года сдать биометрию можно будет не только в банковских отделениях, но и в сети МФЦ. Кроме того, доступ к этим данным смогут получать нотариусы, страховые компании и другие

СВЕТЛАНА БЕЛОВА: СПРОС НА ЛИЗИНГ РАСТЕТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

По итогам трех кварталов 2021 года в ООО «Балтийский лизинг» объем нового бизнеса вырос на 44,8% и превысил 66 млрд руб. Компания заключила свыше 19,2 тыс. сделок — на 23,6% больше, чем в январе-сентябре 2020 года. Рост произошел преимущественно за счет сегментов-лидеров: легковых автомобилей, а также дорожно-строительной и сельскохозяйственной техники.



По словам директора филиала компании «Балтийский лизинг» в Ростове-на-Дону Светланы Беловой, дальнейший рост показателей обеспечит усиление позиций компании в таких сегментах, как техника для АПК и высокотехнологичное промышленное оборудование, приобретение которых стимулирует государство при помощи льгот и субсидий.

— Светлана Викторовна, насколько динамично развивается компания в текущем году?

— Компания развивается динамично. Так, по итогам трех кварталов 2021 года объем нового бизнеса (стоимость лизингового имущества без НДС) превысил 66 млрд руб., что на 44,8% больше аналогичного показателя 2020 года. Всего с начала текущего года наша компания заключила 19 272 сделки. Это на 23,6% больше, чем по итогам девяти месяцев 2020 года. В топ наиболее популярных предметов лизинга в отчетном периоде традиционно вошли автотранспорт, дорожно-строительная и сельскохозяйственная техника. Также лизингополучатели часто заключали договоры, предметом которых становилось промышленное оборудование. Традиционно, в портфеле «Балтийского лизинга» самая высокая доля (59%) у автотранспорта. На втором месте — строительная и дорожно-строительная техника (19%), на третьем — сельскохозяйственные машины (5%). На долю сегмента промышленного оборудования (машиностроительного, металлообрабатывающего и металлургического) приходится 4%.

Что касается нашего филиала, то за девять месяцев текущего года мы заключили сделок больше, чем за весь 2020 год. А впереди еще несколько месяцев. По нашим прогнозам, по итогам года рост составит 25-30%. В структуре нашего портфеля 50% приходится на легковые автомобили, а около 25% — на сельхозтехнику. Остальное — это спецтехника, оборудование и грузовые машины. В Ростовской области «Балтийский лизинг» входит в первую тройку игроков рынка. В этом ТОП-3 — крупнейшие компании с госучастием и мы.

— Вы упомянули технику для АПК. В 2021 году количество лизинговых сделок по приобретению сельхозтехники и оборудования, по оценкам участников рынка, существенно выросло. Среди факторов роста — программы субсидирования государством покупки отечественных сельхозмашин и отложенный спрос. Разделите ли вы это мнение?

— Сегодня аграрии для обновления своих парков используют лизинг чаще, чем другие фининструменты. По данным агентства Russian Automotive Market Research, за первую половину 2021 года в лизинг было передано 3,3 тыс. единиц сельскохозяйственной техники (на 51% больше, чем за прошлогод-

ние январь-июнь). Количество сделок растет ежемесячно. Уже на конец июля эксперты сообщили, что 6,5 тыс. сельхозмашин было профинансировано лизинговыми компаниями, что на 173% больше, чем за семь месяцев 2020 года.

В своем исследовании российского рынка аналитики «Эксперт РА» отметили, что в январе-июне текущего года объем нового бизнеса ведущих российских лизингодателей составил 945 млрд руб. — на 66% больше аналогичного периода прошлого года. Положительная динамика была отмечена практически во всех сегментах. Если говорить о сельхозтехнике, то здесь объем нового бизнеса игроков рынка за шесть месяцев 2021 года вырос на 95% — до 43 млрд руб.

В компании «Балтийский лизинг» по итогам первого полугодия объем нового бизнеса в сегменте сельскохозяйственной техники вырос на 47%, по сравнению с январем-июнем 2020 года, и превысил 2,2 млрд руб.

На наш взгляд, основные причины такого роста — низкая база прошлого года, сформировавшаяся на фоне введенных из-за коронавируса ограничений и рецессии в первом полугодии. Также на восстановление бизнеса в 2021 году, после прошлогоднего локдауна, безусловно, повлияли меры господдержки. Механизм субсидирования льготного лизинга позволил объем нового бизнеса сегмента сельхозтехники в январе-июне 2021 года вырасти почти вдвое.

Хочу напомнить, что с 2015 года «Балтийский лизинг» является провайдером различных профильных программ Минпромторга РФ по субсидированию лизинга. По итогам 2020 года, наши клиенты сэкономили почти 900 млн руб. благодаря этому инструменту.

— Какие тенденции в АПК Юга способствуют росту лизинговых сделок?

— Инвестиции в модернизацию парка сельхозтехники — один из основных трендов, который набирает обороты и будет продолжаться оказывать положительное влияние на АПК. Потребность в технической модернизации будет и дальше способствовать росту числа сделок. Лизинг, наряду с госпрограммами, является одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и технической модернизации сельхозпредприятий. «Балтийский лизинг» готов предложить аграриям практически любое имущество: тракторы, комбайны, грузовые автомобили, различные машинно-тракторные агрегаты (сеялки, бороны, культиваторы и др.). Также мы регулярно запускаем специальные программы, которые ориентированы, в том числе, и на представителей АПК. Например, в 2021 году компания разработала новое спецпредложение, по условиям которого аграрии пользовались опцией отсроч-

ки платежей по основному долгу на первые шесть месяцев договора. Заключали сделки в рамках спецпредложения как действующие, так и новые клиенты. Оформить в лизинг в рамках программы можно было легковой, легкий коммерческий и грузовой транспорт, спецтехнику, а также агрегаты, финансируемые по упрощенной процедуре рассмотрения.

Увеличение объемов производства сельхозпродукции, создание новых перерабатывающих производств, рост экспорта и цифровизация — это одни из главных условий перехода АПК России на принципиально новый этап развития. На это направлен фокус внимания аграрной политики, например, Ростовской области, как одного из агропромышленных центров страны. Безусловно, перечисленные факторы влияют на число лизинговых сделок. Чем интенсивнее темпы развития АПК, тем больше техники и оборудования потребуется сельхозпроизводителям.

— Цифровая трансформация — ключевой тренд, который в ближайшие годы будет только усиливаться. Как внедрение «цифры» во всех ключевых отраслях экономики отражается на вашей работе?

— Команда «Балтийского лизинга» продолжает развивать цифровые сервисы. Сейчас все бизнес-процессы с контрагентами мы можем осуществить онлайн — начиная от подачи заявки на лизинг до подписания договора в электронном виде и завершения сделки. Эти опции доступны через личный кабинет и мобильное приложение. Также мы запустили приложение для дистанционного осмотра авто и техники без очного участия менеджера. В согласованный с «Балтийским лизингом» срок клиент получает уведомление о дате запланированного осмотра имущества. После чего фото и видео загружаются в приложение. Получив файлы, менеджеры компании оценивают внешний и внутренний вид авто или техники.

Кроме этих цифровых инструментов, доступны каталоги-агрегаторы автотранспорта и спецтехники, онлайн-калькулятор, страховой калькулятор и, конечно, действует система электронного документооборота.

Все это позволяет оперативно обмениваться информацией, в краткие сроки заключать сделки. Ведь время — самый ценный ресурс. Однако если клиент все же захочет остаться офлайн, «Балтийский лизинг» точно так же оперативно организует весь процесс заключения и сопровождения сделки.

— Сейчас в регионах Юга все чаще приходится слышать от местных властей призывы к бизнесу создавать новые, высокотехнологичные производства, развивать переработку сельхозсырья. Есть ли у вас программы предоставления в лизинг такого оборудования?

— Действительно, о том, что для региона переработка сельхозсырья — стратегическая задача, неоднократно заявляли в правительстве. Особенностью современных агропредприятий, холдингов считается широкая специализация. Поскольку «Балтийский лизинг» — крупный универсальный игрок на своем рынке, мы готовы профинансировать любое имущество, которое необходимо клиенту для обеспечения деятельности предприятия. В том числе и производственное оборудование. Наши специалисты могут сформировать для своих клиентов комплексные предложения для бизнеса по лизингу оборудования, спецтехники, грузового и легкового транспорта. В итоге клиенты получают готовое решение «под ключ».

Кроме того, у нас действует программа «Экспресс-лизинг сельхозтехники», которая позволяет приобрести необходимое имущество, предоставив нам минимальный пакет документов. Также на льготных условиях доступна белорусская техника: субсидия распространяется на приобретение тракторов, самосвалов и седельных тягачей.

— Помимо основных услуг вы предоставляете еще и услуги дополнительные. Можете рассказать об этом подробнее?

— Рынок лизинга движется в сторону сервисного подхода к работе с клиентами. Наша цель — сделать так, чтобы клиенту было удобнее, и выгоднее, поэтому избирательно подходим к формированию линейки дополнительных сервисов.

На сегодняшний день «Балтийский лизинг» может предложить клиентам страховое покрытие на протяжении всего срока действия договора, спектр услуг, связанных с регистрацией имущества, шинный сервис, карты помощи на дорогах, транспортировку имущества к месту эксплуатации.

Допуслуги делают эксплуатацию предмета лизинга проще и дешевле. Наши клиенты, понимая, что не нужно тратить лишние ресурсы на поиск тех или иных решений, стали интересоваться комплексными продуктами активнее. Речь идет об одно-временной экономии денег и времени, которые клиент может потратить на развитие своего бизнеса.

При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг». Реклама.

ИПОТЕКА НЕ СДАЕТСЯ

ЮЖНЫЕ БАНКИ ВИДЯТ ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ, НЕСМОТРЯ НА РОСТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ. ПО ИТОГАМ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ 2021 ГОДА ИПОТЕКА ДЕМОНИСТРИРУЕТ РОСТ И В КОЛИЧЕСТВЕ СДЕЛОК, И В ФИНАНСОВЫХ ОБЪЕМАХ. НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ПРОДЛЕНИЕ ЛЬГОТНЫХ ГОСПРОГРАММ ПОЗВОЛИЛИ ЭКСПЕРТАМ ОТРАСЛИ ПРОГНОЗИРОВАТЬ, ЧТО И В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ ИПОТЕКА ОСТАНЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. ИВАН ДЕМИДОВ



ФОТО АЛЕКСАНДРА КАЗАКОВА

ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ, В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ БЫЛО ВЫДАНО 937 ТЫС. ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ. ЭТО НА 44% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ЯНВАРЕ-ИЮНЕ 2020 ГОДА

РОСТ, КОТОРОГО НЕ ЖДАЛИ

В конце 2020 года, делая прогнозы по развитию рынка ипотеки, представители финансового сектора не видели серьезных предпосылок для активного роста этого сегмента. В частности, эксперты агентства «Национальные кредитные рейтинги» (НКР) в аналитическом исследовании «Ипотека в России» отмечали, что в 2020 году будет установлен рекорд по выдаче кредитов на приобретение жилья на общую сумму 3,9–4 трлн руб. Однако повторить результат в 2021 году вряд ли получится: показатель не превысит 3,7 трлн руб., полагали аналитики НКР.

В начале этого года ипотечное кредитование довольно хорошо стартовало: по данным Банка России, в первом полугодии было выдано 937 тыс. кредитов (на 44% больше, чем в январе-июне 2020 года). Однако к середине лета ипотечный рынок показал снижение темпов. По данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), в августе россияне взяли 135 тыс. ипотек, что на 4% меньше июльского показателя и на 22% — июньского.

Тем не менее, осенью рынок оживился. Общие результаты за период с начала 2021

года дают аналитикам основания говорить об обновлении прошлогодних рекордов.

В январе-сентябре 2021 года Ростовское отделение лидера российского ипотечного кредитования — Сбербанк — выдало более 17,7 тыс. ипотечных кредитов на 37,6 млрд руб. Это на 60% больше, чем годом ранее, сообщает пресс-служба «Сбера».

Рост спроса отмечают и другие участники рынка. «Спрос на ипотеку среди россиян после летнего сезона начал возвращаться к привычно высоким значениям, — заметил, в частности, вице-президент, заместитель руководителя департамента розничного бизнеса ВТБ Евгений Дячкин. — В сентябре продажи на рынке составили около 500 млрд руб., что сопоставимо с „горячим“ сезоном осени прошлого года, когда программы господдержки и рефинансирования достигали пика популярности».

ВРЕМЯ ДЛЯ ПОКУПКИ ЖИЛЫХ «КВАДРАТОВ»

Ситуация не только в Ростовской области, но и в целом на юге России показывает восходящий тренд. По мнению ключевых игро-

ков, сегодня ипотечное кредитование увеличивает долю в совокупном портфеле кредитной розницы, выступает главным драйвером в секторе кредитования физлиц. «На 1 октября 2021 года доля ипотеки в общем кредитном портфеле нашего банка составляет 47,23% и 74,33% от кредитного портфеля физических лиц, — уточнил начальник Управления розничного кредитования банка «Центр-инвест» Николай Парамонов. — Тогда как на 1 октября 2020 года эти показатели составляли 43,55% и 71,25% соответственно. Средняя сумма ипотечного кредита увеличилась на 13–15% — до 2,3 млн руб.»

По словам Эдуарда Колесникова, исполнительного директора, управляющего Филиалом «Южный» ПАО «Банк Уралсиб», в первой половине 2021 года в Ростовской области объем выданных ипотечных кредитов вырос в 1,5 раза, по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Сумма среднего чека в текущем году составила 2,6 млн руб., что на 473 тыс. руб. выше, чем было в аналогичном периоде 2020 года, добавил господин Колесников.

«Отложенный спрос, вызванный карантинными мерами, и выгодные условия по

льготной ипотеке привели к повышению спроса на недвижимость на первичном рынке, а также к росту цен, — отметила Юлия Коротченко, начальник отдела продаж ипотечных кредитов Райффайзенбанка на Юге. — Выгодные ставки традиционно провоцируют тех, кто только задумался о приобретении жилья, быстрее принимать решение, а также подталкивают инвесторов вкладывать деньги в квадратные метры».

Еще одной причиной роста ипотечного портфеля эксперты называют опасения граждан, связанные с ростом ключевой ставки, а следом и ростом процентной ставки по ипотечным кредитам. И такое развитие ситуации вполне вероятно, отмечают участники рынка. «Увеличение ключевой ставки приведет к росту ипотечных ставок на первичном и вторичном рынках недвижимости. Если к концу 2021 года ЦБ повысит ставку до 7% или выше, мы прогнозируем рост средней несубсидируемой ставки по ипотечным кредитам и расширение коридора ставок до значений 9–9,7%. Дополнительным фактором роста средней ставки может стать ужесточение требований ЦБ по условиям выдачи ипотеки с низким первоначальным взносом», — пояснила начальник управления по Восточно-Европейскому федеральному округу «Росбанк Дом» Александра Оболенская.

ГОСУДАРСТВО ПРОДЛИЛО ПОДДЕРЖКУ

В беседах с «Ъ-Юг» представители южных банков подчеркивали, что льготные программы оказались очень своевременным решением, а их последующая корректировка послужила росту популярности таких программ. Так, по мнению Николая Парамонова («Центр-инвест»), льготные программы увеличили проникновение ипотеки в сегменты новостроек и вторичного жилья. «С текущего года льготные государственные программы распространяются и на индивидуальное жилищное строительство, что должно так же увеличить интерес клиентов к программам банка, созданным для желающих построить свое жилье самостоятельно или с помощью подрядной организации. Льготные программы позволили взять ипотеку большему числу людей. То есть, за последний год ипотека стала более доступной», — пояснил господин Парамонов.

В Сбербанке отметили, что льготные займы составили у них почти четверть совокупного ипотечного портфеля. «За девять месяцев в Ростовской области по программе «Господдержка 2020» банк выдал более 3,8 тыс. жилищных кредитов на 8,5 млрд руб. Это 23% от всего объема выдач, — уточнила заместитель управляющего Ростовским отделением Сбербанка Ирина Дольская. — Для первичного жилья, кроме «Господдержки 2020», доступны еще



Доля ипотеки в кредитах населению

48,9

Такова доля ипотечного кредитования в общем портфеле розничных кредитов российских банков

+2,1 п.п.
год к году

9,43

раз

Во столько раз долги россиян на покупку автомобилей меньше, чем на приобретение жилья

+61 п.п.
год к году



Данные на 1 сентября 2021 года

Источник: **FRANK RG**

→ и такие программы, как «Господдержка для семей с детьми», ставка 5%, «Субсидирование от застройщика» от 0,1% (более 30 жилых комплексов подключены к данной программе). На вторичном рынке действует программа «Готовое жилье». Военнослужащие могут приобрести квартиру по программе «Военная ипотека».

Антон Рогачевский, старший преподаватель кафедры банковского дела университета «Синергия», обратил внимание на «обратную сторону» снижения процентных ставок: выросли цены на квартиры в новостройках. В связи с этим произошел рост средней суммы ипотечного кредита на 19,9%, по сравнению с августом 2020 года

(в абсолютных цифрах — это 3,38 млн руб.), констатировал представитель аналитического агентства «Эквифакс».

По оценкам Ирины Дольской в Ростовской области эта цифра была ниже: «Средняя сумма ипотеки, по сравнению с первой половиной прошлого года, увеличилась на 400 тыс. рублей. Таким образом, за девять месяцев 2021 года средний размер (ипотечного кредита) в регионе составил 2,1 млн руб.».

Рост цен на первичном рынке жилья стал одной из причин смещения спроса в сторону «вторички». По словам участников рынка, сейчас все более востребованной становится госпрограмма «Семейная ипотека».

Основное отличие, способствующее росту популярности этой программы, в том, что она не всегда завязана на новостройки. Так, Юлия Коротченко (из Райффайзенбанка) рассказывала, что, с учетом внесенных изменений, госпрограмма может стать драйвером рынка ипотечного кредитования.

«Мы видим, что популярность данной программы растет, — подтвердила Александра Оболенская. — Например, в Ростовской области объемы выдач «Семейной ипотеки» с июня по сентябрь текущего года увеличились в 2,8 раза. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года в сентябре 2021 года было выдано в четыре раза больше таких ипотечных кредитов. Можно пред-

положить, что в четвертом квартале 2021 года «Семейная ипотека» может стать самой популярной госпрограммой».

«Семейную ипотеку» запустили в 2018 году. Максимальная сумма кредита для регионов — 6 млн руб. Базовая ставка — до 6% годовых. Однако многие банки выдают под более низкий процент. Например, в Райффайзенбанке ставка по этой программе составляет 5,49%. «Семейная ипотека» — программа адресная, под конечного покупателя. В 2021 году программу расширили: теперь ипотечный кредит могут взять семьи с одним ребенком, а использовать его можно, в том числе, и на строительство частного дома.

→20

УВЕРЕННЫЙ ИГРОК В СЕКТОРЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ЮГЕ

ПАО Банк «ФК Открытие» активно наращивает ипотечный портфель. Это видно на примере работы филиала «Южный», который базируется в Ростове-на-Дону. Здесь отмечают не только рост спроса на ипотеку, но и высокий уровень платежной дисциплины ипотечных заемщиков.



По словам управляющего филиалом «Южный» банка «Открытие» Игоря Нестерова, здесь за девять месяцев 2021 года объем выданных кредитов увеличился на 30%, по сравнению с январем-сентябром прошлого года. Пандемия коронавируса не оказывает негативное влияние на состояние ипотечного портфеля кредитной организации. Наоборот, банк «Открытие» активно наращивает ипотечный портфель. «При этом мы отмечаем высокий уровень платежной дисциплины ипотечных заемщиков, — сообщил Игорь Нестеров. — Это не только на примере нашего филиала, но и в целом по стране. Кстати, по итогам девяти месяцев текущего года, банк

«Открытие» занял в России почетное четвертое место по объему выданных ипотечных кредитов».

По мнению Игоря Нестерова, отличный результат стал возможен, благодаря своевременному принятию мер по господдержке ипотечного кредитования. «Мы работаем со всеми актуальными государственными программами, — подчеркнул топ-менеджер. — Наиболее востребована Госпрограмма-2020, которая занимает более 30% от общего объема выдачи. Программа позволяет клиентам приобрести как строящееся, так и готовое жилье от застройщика с минимальным первоначальным взносом 15% и ставкой от 5,7%*. Также востребованной является программа с господдержкой «Семейная ипотека», со ставкой от 4,95% и первоначальным взносом от 15%. Выдачи по данной программе, после улучшения условий с июля 2021 года, выросли втрое. Сегодня, чтобы стать участником этой программы, необходимо рождение всего одного ребенка после 01.01.2018 года**».

Еще один драйвер — развитие банком «Открытие» собственных ипотечных программ с лояльными условиями: военная ипотека, рефинансирование военной ипотеки, приобретение квартиры на вторичном рынке, приобретение квартиры на первичном рынке, рефинансирование с возможностью получения дополнительной суммы, ипотека под залог имеющегося жилья с целью получения

денежных средств, например, на ремонт квартиры и др. Каждая программа имеет ряд индивидуальных настроек, в зависимости от потребности клиента.

«Стратегия развития банка до 2023 года предполагает клиентоцентричную модель работы с потенциальными заемщиками, исходя из этого «Открытие» разрабатывает продукты, которые востребованы и необходимы клиентам в текущей ситуации, — пояснил управляющий филиалом «Южный». — Гибкий подход в разработке ипотечных продуктов позволяет банку активно развиваться и увеличивать рыночную долю. Кстати, в банке «Открытие» одни из самых лояльных требований к клиентам в части возраста, трудового стажа, подтверждения дохода, а также способа взаимодействия клиента с банком. Так, например, заявку на ипотеку можно оформить через мобильное приложение, сайт банка, через его партнеров или традиционным способом — через офис».

Отдельно Игорь Нестеров отметил, что скорость принятия решения по ипотечным заявкам в «Открытии» сократилась в несколько раз: сегодня банк принимает решение от 10 минут до двух часов, что также положительно воспринимается клиентами.

Сегодня филиал «Южный» и другие региональные подразделения банка, активно развивают сотрудничество с компаниями-застройщиками в части проектного финанси-

рования, открытия эскроу-счетов, ипотечного кредитования. «В настоящее время подписан ряд соглашений о сотрудничестве по проектному финансированию, что позволит нашему банку занимать высокие позиции на юге России, активно развивать новые проекты, предлагать клиентам индивидуальные ипотечные программы», — пояснил Игорь Нестеров.

Управляющий филиалом «Южный» добавил, что изменения в 214-ФЗ благоприятно отразились на рынке строительства жилой недвижимости: застройщики смогли получить гарантированное финансирование, а клиенты — уверенность в завершении проекта и приобретении долгожданной квартиры.

* Госпрограмма 2020 — срок от 3 до 30 лет. Сумма: от 500 тыс. рублей до 3 млн рублей.

** «Семейная ипотека» — срок от 3 до 30 лет. Сумма: от 500 тыс. рублей до 12 млн рублей для Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области; от 500 тыс. рублей до 6 млн рублей для остальных регионов РФ.

Более подробную информацию об ипотечном кредитовании от банка «Открытие» можно узнать на официальном сайте www.open.ru в соответствующем разделе.

Публичное акционерное общество Банк «Финансовая Корпорация Открытие» (ПАО Банк «ФК Открытие»). Генеральная лицензия Банка России № 2209 от 24.11.2014 г. Реклама 16+

19→ Учитывая экономические сложности и с целью поддержать рынок государство продлило до июля 2022 года программу льготной ипотеки, сделав ее правила едиными для всех регионов: ставка вырастет до 7%, предельная сумма кредита снизится и станет единой для всех субъектов России — до 3 млн рублей. По прогнозам экспертов рынка, ограничение суммы кредита может послужить тормозом для роста цен на квартиры в новостройках. Застройщики скорректируют предложение сообразно покупательной способности россиян.

КЛЮЧЕВОЙ ИНДИКАТОР РОСТА

По мнению банкиров, государство будет пытаться смягчить последствия роста ключевой ставки (который происходит в последние месяцы), что положительно повлияет на динамику рынка ипотеки. «Безусловно, нужно смотреть на ключевую ставку и на то, что будет делать Правительство РФ с точки зрения льготных программ. По нашим прогнозам, по итогам текущего года ипотечный портфель вырастет на 23%, — сказал Эдуард Колесников (из банка «Уралсиб»). — Если ставка продолжит расти, то, скорее всего, можно ожидать очередную программу льготной ипотеки для поддержки рынка. Если ставка не будет расти, в 2022 году к 2021-му рост в объеме ипотеки в 15-20% точно будет, большее значение мы получим только, если ключевая ставка пойдет вниз, либо будет еще какой-то виток программы льготной ипотеки».

Эксперт добавил, что даже при сохранении более высоких ставок в сравнении с новостройками, ипотека на вторичном рынке продолжит пользоваться спросом



РОСТ ЦЕН НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ СТАЛ ОДНОЙ ИЗ ПРИЧИН СМЕЩЕНИЯ СПРОСА В СТОРОНУ «ВТОРИЧКИ»

и, вероятно, будет только наращивать свою долю на рынке. Александра Оболенская отметила, что уже сейчас на фоне роста процентных ставок и по мере изменения условий государственных программ доля вторичного рынка стабильно увеличивается.

В ряде банков, работающих на Юге, ставку делают не только на государственные программы, но и на собственные

выгодные предложения. «На данный момент у нас наблюдается рост ипотечного портфеля +8%, по сравнению с портфелем ипотечных кредитов по состоянию на 01.01.2021 года, — сообщил, в частности, Николай Парамонов. — Третий и четвертый кварталы (в большей степени четвертый) из года в год показывают хорошую динамику по всем направлениям потребительского кредитования, в том

числе и по ипотечному. Но итоги пока подводить рано».

В Райффайзенбанке признались «Ъ-Юг», что не ждут взрывного роста ипотечного портфеля в октябре-декабре 2021 года. «Основные потребности граждан были реализованы в первом полугодии, — пояснила Юлия Коротченко. — Сейчас спрос стабилизировался. Покупатели будут обращаться за ипотечным кредитом, если им встретятся более привлекательным предложения, но такие случаи будут единичными». Представитель Райффайзенбанка оценила как перспективную и «далеко не исчерпавшую своего потенциала» программу «Семейная ипотека»: рост интереса к этой программе будет коррелироваться с повышением информированности населения о ее преимуществах. «Например, пока мало кто знает, что, если семья только сейчас стала подходить под условия данной ипотечной программы, то можно будет рефинансировать свой старый кредит на новых условиях», — добавила госпожа Коротченко.

В банке ВТБ сделали оптимистичные прогнозы на последние три месяца 2021 года. «Четвертый квартал может стать самым успешным за всю историю ипотеки в России. Мы прогнозируем, что ежемесячный объем сделок будет на уровне сентября, а значит итоговые значения 2021 года впервые в истории превысят 5 трлн руб. Для сравнения, в прошлом году рынок показал 4,4 трлн руб.», — резюмировал Евгений Дячкин.

Оценивая динамику рынка по-разному, представители банков единодушно заметили, что рынок продолжит расти и ипотека удержит позиции драйвера розничного кредитования. ■

ПРОЕКТ

Коммерсантъ
Юг России

СУПЕРОБЛОЖКА



ИД «Коммерсантъ» предлагает разместить рекламу Вашей компании на Суперобложке газеты «Коммерсантъ». Это четыре полноцветные полосы формата D3, в которые вкладывается газета. Как показывает практика, реклама, размещенная на Суперобложке, пользуется особым вниманием со стороны наших читателей.

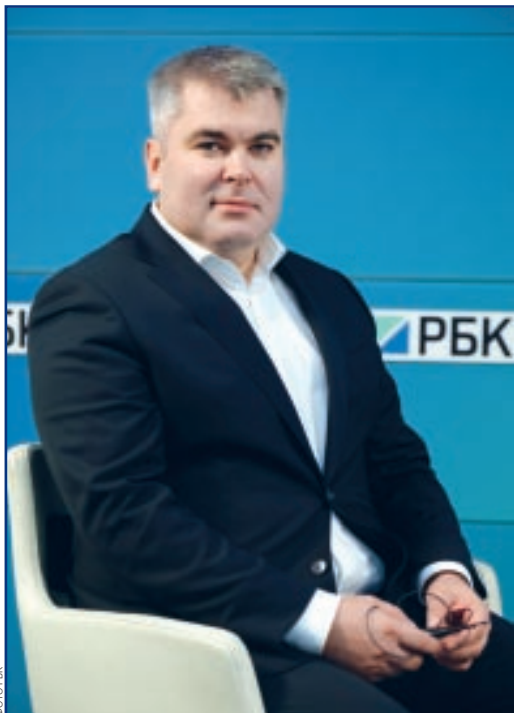
Суперобложка — это не просто реклама, это уникальный шанс стать «лицом» авторитетной деловой газеты «Коммерсантъ»! Первым, что увидят наши читатели, взяв в руки «Коммерсантъ», будет реклама Вашей компании.

Читательская аудитория «Коммерсанта»

Бизнес-аудитория (средний, крупный бизнес); владельцы предприятий, руководители разных уровней, высококвалифицированные специалисты и служащие

16+ реклама

Рекламная служба: тел. (863) 308-15-05, e-mail: kommers_adv@aanet.ru



БИЗНЕС СТРЕМИТСЯ ПОЛУЧАТЬ МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО БАНКОВСКИХ УСЛУГ В ЦИФРЕ

Пандемия заставила команду банка Уралсиб существенно перестроить каналы привлечения клиентов, развивать различные формы дистанционного обслуживания, переводить продукты и услуги в цифровой формат. В итоге практически две трети бизнес-клиентов Уралсиба не приходят в банковский офис, а каждые три месяца IT-команда банка делает обновление высокотехнологичных сервисов.

Предложение новых продуктов и услуг позволило Уралсибу в пик кризиса сохранить текущих корпоративных клиентов и привлечь новых. С начала 2021 года портфель кредитов в сегменте малого бизнеса увеличился на 70%, а к его завершению может достигнуть двукратного роста, рассказал заместитель председателя правления ПАО «БАНК УРАЛСИБ», руководитель блока корпоративного и малого бизнеса Евгений Абузов.

— **Какие изменения внесла пандемия в работу банка в части подходов, возможностей и форматов ведения бизнеса, взаимодействия с клиентами?**

— Мы смогли довольно быстро перестроиться. Построили новую модель обслуживания. Она в большей степени фокусируется на дистанционном взаимодействии с клиентами. Сюда относятся и дистанционное банковское обслуживание (ДБО) посредством интернет-банка, который мы запустили в августе 2020 года, и новый мобильный банк, и колл-центр, который переведен на формат обслуживания 24/7, и дистанционные менеджеры, которые общаются с клиентами по телефону, через мессенджеры и другие каналы. От банка, который фокусировался на прямых продажах и все усилия направлял на взаимодействие с клиентскими менеджерами, чтобы они продавали продукты, мы перешли к полной омниканальности, нашли свои эффективные модели привлечения клиентов и работы с ними.

Мы довольно сильно перестроили каналы привлечения новых клиентов. Если раньше доминировали прямые продажи, то сейчас их доля снизилась до 25-30%, уступив место различным дистанционным формам. Изменилась и модель обслуживания: за последние месяцы около 2/3 наших клиентов ни разу не посещали офисы банка, но при этом были активными пользователями, проводили операции через интернет-банк или мобильный банк. И это, пожалуй, самое главное изменение.

До пандемии нам было немного страшно менять канал продаж, который ранее успешно работал. Но пандемия не оставила нам выбора. Мы видим, что большинство клиентов довольно новой моделью. Это подтверждают замеры индекса NPS, которые мы проводим регулярно.

— **То есть опыт такой ускоренной цифровизации банка оказался успешным?**

— Очень успешным. При этом до прошлого года мы строили свои бизнес-процессы на доработке цифровых сервисов, передавая эту задачу сторонним ком-

паниям. И честно сказать, такой опыт не всегда был успешным: некоторые сервисы так и не смогли запуститься.

В 2020 году мы привлекли в штат гораздо больше IT-специалистов, чтобы разработка велась не на аутсорсинге, а собственными силами, внутри банка. В итоге мы смогли запустить новые продукты в сжатые сроки. Так, мобильный банк мы смогли запустить за пять месяцев. На старте проекта доля пользования у нас была около 0%. Сейчас уже 30% клиентов пользуются мобильным банком каждый месяц. Это очень хорошие цифры. Мы знаем, что в 2020 году в среднем по банкам этот показатель составлял около 20%. Когда мы дошли до 30% мы обрадовались, но не остановились. Фактически каждые три месяца делаем новые релизы, как в мобильном, так и в интернет-банке.

— **Вы курируете обслуживание корпоративных клиентов. Крупный, средний и малый бизнес — разные сегменты. Запас ресурсов, возможности и потребности, горизонт планирования, риски, степень мобильности и адаптации к новому у каждого из них серьезно отличаются. На ваш взгляд, как каждый из этих сегментов пережил коронакризис? Какими темпами идет восстановление?**

— Вопрос интересный. Малый бизнес занимает довольно большую долю в кредитном портфеле банка. Когда начался коронакризис, мы решили лояльно относиться к текущим клиентам, но несколько усложнили рисковую политику в отношении новых клиентов. При этом использовали как госпрограммы поддержки МСБ, так и собственные, по реструктуризации кредитов. В итоге порядка 20% наших клиентов пришли за реструктуризацией на 180 дней, а по собственным программам банка сроки были еще длиннее. Знаете, когда 20% приходит за реструктуризацией, то создается ощущение, что ты не до конца понимаешь качество этого портфеля. Но прошло 180 дней, и мы увидели, что практически все наши клиенты стали платить. С просрочкой оказалось только около 0,1-0,2%.

Мы видим, что кредитующийся малый бизнес восстановился полностью, и на этом фоне довольно сильно раскрутили нашу рисковую политику. Даже не политику, а процессы кредитования. С начала 2020 года в банке кредитный портфель по МСБ вырос примерно на 70%. Мы видим, что малый бизнес в России приспособлен к различным кризисам — у него есть запас прочности.

С одной стороны, компании меняли виды деятельности, находили новые ниши и стали зарабатывать. С другой стороны, мы увидели, что и запасы есть. Тот, кто верил в свой бизнес, в то, что спустя время он снова станет приносить деньги, не сдавались и работали. Потому что в малом

бизнесе сложно разграничить, что является бизнесом, а что — личной собственностью предпринимателя. Малый бизнес зачастую кредитуются и как физлицо: в рамках потребкредитования, других видов заимствования. По нашим клиентам мы увидели, что малый бизнес полностью восстановился и развивается, поэтому решили наращивать кредитные портфели в сегменте МСБ.

Далее, мы увидели, что коронакризис коснулся сектора B2C, который напрямую работает с потребителями. Они стали меньше покупать в рознице, пользоваться сферой услуг. Первое, что мы сделали, — отменили различные комиссии в эквайринге. И таким образом поддержали наших клиентов в пик кризиса.

Мы предложили отдельные продукты для медицинской сферы, которая в 2020 году фактически находилась на переднем крае борьбы с коронавирусом. В частности, сделали спецпредложение по сниженным тарифам. Это были меры временные и не связанные с госпрограммами.

Мы сотрудничаем с компаниями, которые работают с госзаказами, делают поставки в рамках закупок для государственных и муниципальных нужд. И мы видим, что в то время государство лояльно и с пониманием подошло к ситуации — если вдруг у бизнеса были сдвиги по срокам, если происходил какой-то разрыв цепочки поставок заграничного оборудования или еще что-то. Были продления контрактов, которые помогли подрядчикам выстоять. Особенно в начале локдауна, когда ввели запрет на строительные работы. По итогам 2020 года мы видели, что проблем у поставщиков по госзакупкам было немного, приблизительно столько же, сколько и в 2019 году. Мы ожидали дефолты в этом сегменте, но их не случилось. Думаю, во многом благодаря лояльности и поддержке со стороны государства.

Сейчас сегмент наших клиентов, работающих в секторе госзакупок, растет. И это именно малый бизнес. И по факту за девять месяцев 2021 года выдали МСБ гарантий столько же, сколько и за весь 2020 год. Потребность в гарантийных продуктах очень высокая.

— **Известно, что многие банки в РФ обходились тем, что ретранслировали государственные меры поддержки на своих клиентов. Как еще Уралсиб помогал своим заемщикам, какие меры были наиболее востребованными?**

— Основная мера — реструктуризация в рамках федерального законодательства (106-ФЗ), которой суммарно воспользовались порядка 20% наших клиентов. Банк

Уралсиб в силу ряда ограничений не участвовал в программе по выдаче льготных кредитов под зарплату, поэтому основной и наиболее востребованной мерой поддержки у нас была реструктуризация. В остальных госпрограммах мы не столь активно участвовали — предлагали собственные меры поддержки.

— **Какие из собственных мер поддержки банка Уралсиб планируется сохранить как постоянно действующие?**

— Мы считаем, что самый большой негативный эффект от пандемии уже прошел. Бизнес должен был успеть перестроиться и диверсифицироваться. Уралсиб — частный банк. Мы понимаем, что если бизнес-модель не работает в течение полутора лет, то нужно либо изменить модель и вид деятельности, чтобы дело стало прибыльным, или закрывать бизнес, которому уже никакая поддержка не поможет.

Кстати, по нашим наблюдениям, в 2021 году закрывающихся предприятий в полтора раза меньше, чем в 2020-м. Если сравнивать количество нового бизнеса и закрытого, то сейчас дельта положительная: открывается компаний больше, чем закрывается. Для нас это как барометр по привлечению новых клиентов. За девять месяцев 2021 года динамика положительная, во всяком случае, в городах присутствия банка Уралсиб.

— **Как сейчас изменились запросы клиентов на банковские продукты и сервисы? Возможно, стало меньше спроса на кредитование и больше — на комиссионные продукты? Есть ли спрос на новые продукты?**

— Как я уже говорил, кредитование МСБ динамично растет. Такого темпа роста портфеля (70%) не было у нас последние лет шесть. Думаю, 2021 год закончим с показателем 100% роста.

Что касается комиссионных продуктов, то суммарно спрос на них по сравнению с 2020 годом вырос примерно на 27%. Это тоже хороший рост.

Сегодня все больше клиентов хотят получать продукты в дистанционном формате, в цифре. Это основной запрос. Мы активно работаем над тем, чтобы оцифровать максимальное количество наших продуктов. Уже есть дорожная карта. Надеюсь, что в течение года мы перенесем в цифру те услуги, которые пока сложно получить дистанционно.

Мы не хотим отказываться полностью от возможности взаимодействия с клиентом через наши отделения, но мы точно хотим довести до максимума возможность использования всех наших продуктов в цифре. Надеюсь, в 2022 году мы этот гэтп закроем.

ДЕПОЗИТ МЕНЯЕТ СТАТУС

УЖЕСТОЧЕНИЕ ЦЕНТРАЛЬНЫМ БАНКОМ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ СТИМУЛИРОВАЛО РОСТ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО СРОЧНЫМ ВКЛАДАМ. ОДНАКО ПРОШЛОГОДНЕЕ СНИЖЕНИЕ ПРОЦЕНТА ПО ДЕПОЗИТАМ ПОБУДИЛО МНОГИХ ВКЛАДЧИКОВ ИСКАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ РАЗМЕЩЕНИЯ СРЕДСТВ. В ИТОГЕ, БАНКОВСКИЙ ВКЛАД РАССМАТРИВАЕТСЯ СЕЙЧАС В БОЛЬШЕЙ СТЕПЕНИ КАК ИНСТРУМЕНТ СБЕРЕЖЕНИЯ ДЕНЕГ, А НЕ ИХ ПРИУМНОЖЕНИЯ. ИВАН ДЕМИДОВ

КУРС НА ПОВЫШЕНИЕ

В прошлом году одной из главных задач Банка России было поддержание кредитной активности бизнеса в период коронакризисных ограничений. Поэтому регулятор активно снижал ключевую ставку (см. таблицу). Следствием такой политики стало уменьшение доходности по депозитам и спад интереса к этому инструменту сбережения средств со стороны населения.

Сегодня задача Центрального банка (ЦБ) — снизить темпы инфляции. Поэтому с марта 2021 года ключевая ставка стала расти. Вслед за ней пошла в рост и доходность по депозитам (см. график).

«Ровно год назад, в первой декаде октября 2020-го, Банком России было зарегистрировано минимальное значение средней максимальной ставки по депозитам физических лиц — 4,326%, — отметила Наталья Мирошниченко, начальник Розничного управления банка «Центринвест». — Сейчас средняя максимальная ставка увеличилась более чем на два процентных пункта и составила 6,328%».

В пресс-службе ВТБ заметили, что на повышение ключевой ставки рынок сбережений отреагировал сопоставимым ростом ставок процентных, которые пропорционально увеличились. Сейчас доходность для клиентов достигает 7% годовых, а в некоторых банках доходит даже до 8,5%.

Банкиры отмечают, что рост доходности депозитов стимулирует активность вкладчиков. «По итогам шести месяцев (текущего года) мы зафиксировали рост сберегательной активности. Средства на счетах и депозитах розничных клиентов Райффайзенбанка в южных регионах увеличились на 15,4%», — сообщил, в частности, руководитель направления по развитию розничного бизнеса Райффайзенбанка на Юге. Роман Крочакевич,

По словам представителей банковского сектора, рост интереса к депозитам продолжается вместе с повышением ключевой ставки и доходности по продукту. Так, директор территориального офиса Росбанка в Ростове-на-Дону Олеся Алферова отметила, что в июле-сентябре 2021 года портфель срочных вкладов жителей Ростовской области в банке вырос на 12%.

Банки не видят основания для резкого изменения курса ЦБ в ближайшем будущем и готовы повышать доходность по вкладам. «По всей видимости, уровень инфляции

ПО ИТОГАМ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ (ТЕКУЩЕГО ГОДА) МЫ ЗАФИКСИРОВАЛИ РОСТ СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ. СРЕДСТВА НА СЧЕТАХ И ДЕПОЗИТАХ РОЗНИЧНЫХ КЛИЕНТОВ В ЮЖНЫХ РЕГИОНАХ УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 15,4%



ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

НА РЫНКЕ ПОЯВИЛИСЬ ВКЛАДЧИКИ, КОТОРЫЕ ВЫБИРАЮТ ВАРИАНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ, ДОПОЛНИТЕЛЬНО ПОЛУЧАЯ СТРАХОВУЮ ЗАЩИТУ

будет аргументом в пользу дальнейшего повышения ключевой ставки, и рост ставок по депозитам также еще не исчерпан», — подчеркнул исполнительный директор, управляющий филиалом «Южный» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» Эдуард Колесников.

В ПОИСКАХ АЛЬТЕРНАТИВ

Олеся Алферова согласилась с тем, что вклады по-прежнему являются важной составляющей портфелей клиентов. По

прогнозам госпожи Алферовой, рост интереса клиентов и, как следствие, рост портфеля депозитов продолжится, как минимум, до окончания периода высоких ставок. «Впрочем, в последнее время мы наблюдаем, что клиенты (даже в момент роста ставок по депозитам) все больше придерживаются диверсифицированного подхода к формированию своего портфеля сбережений и не хранят все средства исключительно на вкладах, — добавила представитель

«Росбанка». — Если в 2020 году соотношение между депозитами и сберегательными счетами было 60% на 40% в пользу вкладов, то теперь — все наоборот. Клиенты ценят возможность свободного управления накоплениями: в любой момент можно как пополнить сберегательный счет, так и снять или перевести деньги без потери процентов».

По оценкам Романа Крочакевича (из Райффайзенбанка), сейчас растет популярность накопительных счетов. «Этот →



Таблица. Динамика ключевой ставки ЦБ*.

Дата заседания совета директоров	Установленный уровень ключевой ставки	Дата начала действия нового уровня
10.09.2021 года	6,75 (текущий уровень) (увеличена на 0,25%)	13.09.2021 года
23.07.2021 года	6,50 (увеличена на 1,0%)	26.07.2021 года
11.06.2021 года	5,50 (увеличена на 0,50%)	15.06.2021 года
23.04.2021 года	5,00 (увеличена на 0,50%)	26.04.2021 года
19.03.2021 года	4,50 (увеличена на 0,25%)	22.03.2021 года
24.07.2020 года	4,25 (понижена на 0,25%)	27.07.2020 года
19.06.2020 года	4,5 (понижена на 1,0%)	22.06.2020 года
24.04.2020 года	5,5 (понижена на 0,50%)	27.04.2020 года
07.02.2020 года	6,0 (понижена на 0,25%)	10.02.2020 года

*Данные Банка России



БАНКИ БУДУТ ПОВЫШАТЬ СТАВКИ ПО КРУПНЫМ ДЕПОЗИТАМ, ЕСЛИ СТОЛКНУТСЯ С ИХ ОТТОКОМ

→ инструмент более гибок в условиях, чем классические депозиты, — поясняет эксперт. — Кроме стандартного для банковского вклада получения процентов на остаток, можно снимать любую сумму в любое время и пополнять счет без ограничений и без потери дохода».

Представляющий ПАО «БАНК УРАЛСИБ» Эдуард Колесников отметил, что весь прошлый год и с начала текущего, помимо роста популярности накопительных счетов, банк фиксировал переток с депозитов на брокерские счета, в акции, облигации, даже в более сложные финансовые инструменты. Клиенты также открывают индивидуальные инвестиционные счета (ИИС) и, помимо инвестиционного дохода, получают налоговый вычет от суммы инвестирования. Также, есть те вкладчики, которые выбирают варианты инвестиционного страхования жизни, дополнительно получая страховую защиту. В банке ожидают, что эта тенденция будет только усиливаться.

О притоке средств в инвестиционные продукты в беседе с «Ъ-Юг» рассказал и Роман Крочакевич. «Поиски большей доходности привели южан на фондовый рынок. Новые инвесторы — это бывшие вкладчики», — подчеркнул эксперт.

Как уточнила Наталья Мирошниченко (из банка «Центр-инвест»), перераспределение средств клиентов между различными инструментами связано как с изменением

сберегательной стратегии вкладчиков, так и с пополнением клиентской базы. «Для большинства клиентов старшего поколения вклады остаются предпочтительным инструментом сбережения», — пояснила госпожа Мирошниченко. — Молодые люди, напротив, предпочитают скорее тратить, чем сберегать, держать средства «под рукой» на карточных счетах или инвестировать».

ДЕПОЗИТУ УКАЗАЛИ МЕСТО

Финансовые аналитики считают, что у депозита неплохие перспективы. «В последнее время банки все охотнее привлекают средства населения. Для этого они и сам «продукт» делают более привлекательным, за счет увеличения ставок. На мой взгляд, в ближайшее время мы увидим рост портфеля депозитов», — предположил Антон Рогачевский, старший преподаватель кафедры банковского дела университета «Синергия».

Начальник управления торговых операций на российском фондовом рынке компании «Фридом Финанс» Георгий Ващенко отметил, что сейчас у ТОП-10 банков страны средняя максимальная ставка составляет почти 6,3%. По словам эксперта, в ближайшей перспективе ставка будет следовать за инфляцией и ключевой ставкой ЦБ, с лагом примерно в один месяц. «Кроме того, для банков опасно потерять крупных вкладчиков, поскольку на них приходится основная масса депозитов. В то время, как

число таких вкладчиков невелико. Банки будут повышать ставки по крупным депозитам, если столкнутся с их оттоком, но делать это в пределах разумного», — резюмировал господин Ващенко.

Практически все аналитики банковского сектора уверены, что депозит продолжит сдавать доминирующие позиции, как инструмент сбережения. «Я всегда говорил, что как инструмент сохранения средств депозит останется, а вот как инструмент их приумножения — нет, — сказал, в частности, Антон Рогачевский. — Инфляция съедает все ранее начисленные проценты. Есть множество других инструментов для увеличения собственной прибыли (о них говорилось выше)».

По словам Романа Крочакевича, большинство инвестиционных инструментов, которые финансовые институты страны предлагают своим клиентам, дают доходность в полтора раза выше (и даже более), чем банковский вклад. При этом фондовый рынок — не альтернатива депозиту или накопительному счету, как принято считать, а дополнение к такому счету. В этом качестве депозит будет чувствовать себя уверенно, на фоне волатильности фондовых рынков.

«Многие клиенты будут стремиться к надежному сохранению своих активов вместо получения экстрадоходности, — спрогнозировали в пресс-службе ВТБ. — Под-

держивать интерес к депозитам будет и рост доходности по классическим сбережениям, которая обгонит инфляцию. Вместе с тем в регионе продолжает расти популярность инвестиционных продуктов: объем средств за девять месяцев 2021 года достиг 61,2 млрд руб (+45% с начала 2021 года). Наиболее востребовано брокерское обслуживание, которое показало максимальные темпы роста. К нему относится приобретение акций, облигаций разных эмитентов, в том числе инвестиционных, а также структурных продуктов. Мы регулярно даем клиентам рекомендации, объясняем, как грамотно диверсифицировать портфель и размещать активы в высокодоходные финансовые инструменты».

По мнению Олеси Алферовой, сегодня для российских банков имеет значение разнообразие сберегательно-инвестиционных инструментов и возможность их комбинировать, в соответствии с ожиданиями и потребностями клиента. Депозит будет все реже рассматриваться современными банками и продвинутыми клиентами как самостоятельный продукт. «Например, Росбанк базово фокусируется на размещении портфеля средств клиентов в целом, а не исключительно на вкладах, — объяснила госпожа Алферова. — Подобный подход позволяет стабильно наращивать высокий уровень активов клиентов под управлением и гибко реагировать на изменения на рынке». ■



УШЛИ НА КАНИКУЛЫ

ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ РЕЗКО СНИЗИЛИСЬ ТЕМПЫ ОТКРЫТИЯ НОВЫХ БРОКЕРСКИХ СЧЕТОВ. ЦБ ВИДИТ ПРИЧИНУ В НАСЫЩЕНИИ РЫНКА И РОСТЕ СТАВОК ПО ВКЛАДАМ. БРОКЕРЫ ОБЪЯСНЯЮТ ПРОИСХОДЯЩЕЕ СЕЗОНОМ НИЗКОЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ. ПО ИХ МНЕНИЮ, ТРЕНД ПО ПЕРЕТОКУ СБЕРЕЖЕНИЙ С ДЕПОЗИТОВ НА БИРЖУ СОХРАНИТСЯ И В 2022 ГОДУ.

ИВАН ЕВИШКИН

После бурного роста в летние месяцы в сентябре средняя максимальная ставка по рублевым вкладам у крупнейших банков снизилась, свидетельствуют оценки Банка России. По данным регулятора, она опустилась на 0,02 процентного пункта (п. п.), до 6,153%. Такое снижение смотрится ничтожным на фоне шести месяцев роста. С начала марта по сентябрь средняя максимальная ставка выросла на 1,67 п. п., причем только с июня она поднялась на 1,27 п. п. Ускоренному росту в осенние месяцы способствовало резкое повышение ключевой ставки Банком России на июльском заседании — сразу на 1 п. п., до 6,5%. В сентябре ставку подняли не на 0,5 п. п., как ждали аналитики, а на 0,25 п. п., до 6,75%, что привело к стабилизации банковских ставок.

На рынке можно найти и более высокие ставки по вкладам. На маркетплейсах, где выведены банковские продукты, представлены депозиты, где ставки превышают 8%. На Finuslugi.ru и Banki.ru Экспобанк предлагает открыть вклад «Капитал+» под 8,2% на срок от 3 до 13 месяцев и суммой от 30 тыс. руб. 8,5% обещает «Хоум Кредит» по накопительному счету до 3 млн руб., при условии совершения покупок по дебетовым картам в рублях на сумму не менее 10 тыс. руб. в месяц.

ИНВЕСТОРЫ В РАЗДУМЬЕ

В условиях возобновившегося роста ставок по вкладам ЦБ отмечает снижение спроса физических лиц на альтернативные способы накопления. По данным регулятора, во втором квартале число клиентов на брокерском обслуживании выросло на 17%, до 14,8 млн человек. Квартальный прирост стал самым слабым за последние два года. В первом квартале текущего года число клиентов выросло почти на треть по сравнению с показателем конца 2020 года. Доля уникальных инвесторов достигла 17% от экономически активного населения страны.

Еще одна негативная тенденция второго квартала, которую отметил регулятор, — это уменьшение доли зафондированных счетов. По данным опроса крупнейших брокеров, проведенного Банком России, доля физических лиц — резидентов с пустыми счетами во втором квартале выросла с 60% до 62%, у 19% ненулевых счетов объем активов не превышал 10 тыс. руб. При этом 3,5% от общего числа физических лиц — резидентов владеют около 92% активов, а 1% клиентов — 75% активов. В ЦБ отмечают



ЗА ВТОРОЙ КВАРТАЛ СУММАРНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ПРОДУКТЫ КОЛЛЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЫРОСЛИ С 271 МЛРД ДО 322 МЛРД РУБ.

и региональную диспропорцию: доля Москвы и Московской области составляет 18% по числу клиентов и 50% по объему их активов.

Снижение активности частных инвесторов лишь отчасти связано с ростом ставок, считают участники рынка. По словам операционного директора «Фридом Финанс» Галины Карякиной, снижение обусловлено эффектом высокой базы, а также сезонным фактором — летом традиционно активность инвесторов снижается. При этом участники рынка отмечают, что темпы открытия новых счетов в абсолютном выражении выше, чем в прошлом году. По нашим оценкам, основанным на данных Московской биржи, за второй квартал было открыто 1,6 млн новых счетов, что более чем вдвое выше показателя годичной давности. «В 2020 году за тот же период в Сбербанке было открыто меньше брокерских счетов, чем в этом году», — отметили в пресс-службе Сбербанка. Главный исполнительный директор «ВТБ Капитал Инвестиции», старший вице-президент ВТБ Владимир

Потапов отмечает ускорение темпов открытия счетов.

ПРИТОК УЖЕ НЕ ТОТ

Совокупная стоимость активов физлиц на брокерском обслуживании достигла по итогам первого полугодия 7,2 трлн руб., из которых 6,6 трлн руб. — оценочная стоимость остатков ценных бумаг на счетах в российских депозитариях. За квартал объем вложений в ценные бумаги вырос более чем на 10%, что лишь отчасти было связано с ростом стоимости активов, эффект дал приток новых средств инвесторов. По оценкам ЦБ, за второй квартал чистый приток средств физлиц на фондовый рынок с исключением эффекта колебания валютных курсов и рыночных котировок составил 439 млрд руб. Это на 5% ниже вложений предыдущего квартала.

Произошли значительные изменения в инвестиционных предпочтениях россиян. Если ранее физлица в основном скупали акции иностранных компаний, теперь интерес к ним упал. По оценкам ЦБ, за второй

квартал чистые вложения в такие бумаги составили только 7 млрд руб. (в первом квартале — 216 млрд руб.). Меньше частные инвесторы вкладывали в иностранные акции в первом квартале 2020 года, когда началась их активная популяризация брокерами.

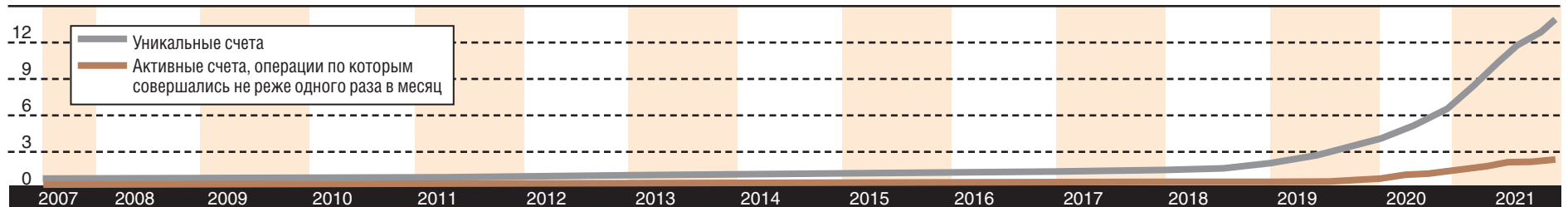
Теперь резко вырос спрос на акции и депозитарные расписки российских компаний, чистые вложения в них составили за квартал 175 млрд руб. — это более чем вдвое превышает покупки кварталом ранее.

К тому же это лучший результат для российского рынка за время наблюдений. Основной причиной смены инвестиционных предпочтений стал опережающий рост российских акций в сравнении с американскими, доступными на российских биржах. С начала года индекс Московской биржи вырос почти на 23% и впервые в истории преодолел уровень 4000 пунктов. За это же время индекс S&P 500 поднялся на 17%. В итоге объем вложений в российские акции по всем частным брокерским счетам составил по

→26

КАК РОСЛО ЧИСЛО УНИКАЛЬНЫХ И АКТИВНЫХ БРОКЕРСКИХ СЧЕТОВ (МЛН. ШТУК)

Источник: Московская биржа



В ближайшие десять лет количество безналичных операций в России в среднем будет расти на 12% ежегодно, что выше среднемирового темпа, говорится в докладе Boston Consulting Group. В 2030 году россияне будут совершать тысячу транзакций на человека. И за эти операции банки борются уже сейчас, всеми силами стараясь привлечь и удержать клиентов, которым недостаточно только получить бесплатное обслуживание. Нужны процент на остаток, скидки от партнеров и, конечно, кэшбэк.

Большинство банков предлагают кэшбэк в том или ином виде. Это могут быть бонусные баллы, мили, деньги и так далее. Условия его получения и трат иногда заставляют людей совершать ненужные покупки или заводить несколько карт от разных банков, чтобы платить за продукты в супермаркете одной, за авиабилеты — другой, а с третьей заправлять автомобиль. Чтобы получить максимальную выгоду, приходится «жонглировать» картами разных банков и с разными платежными системами.

ОТКУДА БЕРЕТСЯ КЭШБЭК?

Возвращаются деньги за счет банка или торговых точек, с которыми кредитная организация заключила соглашение. В первом случае кэшбэк обычно небольшой (например, 1%) и формируется из межбанковской комиссии. Ее, выпустивший карту банк, получает от банка, обслуживающего продавца.

Второй вариант может принести больший процент кэшбэка: 5%, 15% и даже 30%. Компаниям выгодны такие партнерства с банками, так как те, по сути, берут на себя затраты на привлечение клиентов. Сэкономленными на рекламной кампании средствами бизнес готов делиться с клиентами, которых привел банк.

Если кэшбэк начисляется не в рублях или другой валюте, а в баллах, милях и других бонусах, то его траты могут быть ограничены множеством условий: сколько, где и когда можно оплатить этой эфемерной валютой.

Иначе устроен кэшбэк акциями от банка «Фридом Финанс» (ООО «ФИН Банк»): клиент не только может распоряжаться полученными акциями по своему усмотрению, но также может получить дополнительную доходность.

ВСЕ В ТВОИХ РУКАХ

Программа Cashback акциями дает уникальную возможность возвращать часть потраченных на покупки денег ценными бумагами одной из 16 ведущих компаний из России и США: «Аэрофлот», Сбербанк, «Роснефть», Apple, Facebook, Microsoft, Walt Disney Company и другие, включая



Freedom Holding Corp., холдинга, в состав которого входят инвестиционная компания и банк «Фридом Финанс».

Программа доступна держателям мультивалютной карты банка «Фридом Финанс». Она привязана к счетам в рублях, долларах и евро, что позволяет экономить на конвертации при оплате товаров в иностранной валюте.

Для начисления кэшбэка необходимо потратить за месяц не менее 25 тысяч рублей, акциями вернется 1%. Если траты будут выше 100 тысяч, то увеличится и размер кэшбэка до 1,25%. Клиенты, подписавшие пакет «Премиальный», могут получить до 1,5%. Серьезным преимуществом программы является то, что при начислении кэшбэка учитываются абсолютно все траты, включая оплату коммунальных услуг.

По итогам месяца клиенту начисляются акции (причем с точностью до сотых долей) выбранной компании. Их можно обменять на деньги по текущему биржевому курсу. И в этом заключается, пожалуй, главный плюс программы.

Обычно кэшбэк является фиксированной суммой и составляет какой-то процент от затраченных в отчетном периоде денег (даже с учетом повышенного кэшбэка в избранных категориях). Если по итогам месяца клиенту начислили 1000 рублей, эти деньги не превратятся в 1500 или 2000. Однако цена акций в течение торговой сессии меняется. Если она вырастет, например, на 2-3%, ровно настолько же увеличится уже начисленный кэшбэк. Это значит, что клиент банка «Фридом Финанс» может увеличить свой доход и при этом не совершать ненужных трат.

Давайте посмотрим, насколько с начала 2021 года выросли бумаги компаний, участвующих в программе. В январе акция Netflix (NFLX) стоила \$512, в середине октября — уже \$637. Apple (AAPL) на начало года торговалась по \$132, сейчас бумага стоит \$146,5. Безусловно, временные просадки неизбежны, однако в долгосрочной перспективе рынок всегда растет — достаточно посмотреть на динамику всех крупных индексов за последние десятилетия. И клиентам «Фридом Финанс» доступно участие в этом росте. На сайте банка есть калькулятор, с помощью которого любой человек может проверить, сколько и каких акций он уже смог бы получить с учетом своих ежедневных трат.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА И ЦЕЛЕВЫЕ ЦЕНЫ

Чтобы не быть голословными, мы собрали рекомендации аналитиков инвестиционной компании «Фридом Финанс» (ООО ИК «Фридом Финанс») по отдельным компани-

ям, чьи ценные бумаги входят в программу «Cashback акциями» (см. таблицу).

Есть еще один плюс. Для начинающих инвесторов или тех, кто пока не решается открыть брокерский счет, это — хороший способ познакомиться с фондовым рынком. Клиент воочию видит, сколько акций ему начислили, как меняются котировки. При этом «тренируется» клиент не на своих, заработанных деньгах, а на кэшбэке. Для многих новичков это психологически легче.

Таблица. Целевые цены на конец 2021 года:

Компания	Цена
Facebook	\$420
Boeing	\$295
McDonald's	\$274
Disney	\$215,5
«Аэрофлот»	79,17 руб.
«ЛУКОЙЛ»	7 458,95 руб.

*Источник: ИК «Фридом Финанс»

Для опытных инвесторов «Cashback акциями» — это возможность диверсифицировать портфель, добавив в него ликвидные бумаги. Далеко не всем по карману купить, например, акцию Tesla, которая стоит более \$800. Однако на нее можно постепенно и практически незаметно накопить, просто совершая покупки, а не специально откладывая деньги.

Обменять полученные акции на деньги можно в любой момент через мобильное приложение банка.

Банк «Фридом Финанс» в Ростове-на-Дону:

проспект Буденновский д. 62/2

+7 (863) 3333-007; 8 (800) 302-92-29

Банк «Фридом Финанс» (ООО «ФИН Банк»). Лицензия Центрального банка Российской Федерации №1143 Дата выдачи: 27.12.2018 г.

ООО ИК «Фридом Финанс». Лицензия № 045–13561–100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. С условиями управления активами можно ознакомиться в офисе компании по адресу: 123112, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15 или на сайте ffin.ru. На правах рекламы 16+.

→24 итогам полугодия рекордные 2,4 трлн руб. Вложения в акции иностранных компаний также обновили рекорд, но на них приходится вдвое меньший объем — 884 млрд руб. Впрочем, смена предпочтений клиентов наблюдается не у всех брокеров. Руководитель департамента интернет-брокер «БКС Мир инвестиций» Игорь Пимонов рассказал, что структура портфеля клиентов не претерпела значительных изменений, хотя и заметно увеличение оборотов в иностранных ценных бумагах.

Растут вложения частных инвесторов и в более консервативные активы — облигации как российских, так и иностранных эмитентов. Такие инвестиции увеличились за квартал с 2,9 трлн до 3,3 трлн руб. Как и в случае с акциями основной приток новых средств пришелся на долговые бумаги российских эмитентов, чистые вложения в которые составили 120 млрд руб., тогда как в аналогичные бумаги иностранных поступило только 70 млрд руб. «В сегменте облигаций резидентов отток из ОФЗ сопровождался притоком в облигации кредитных организаций. На фоне роста ставок на долговом рынке спросом среди розничных инвесторов пользовались классические облигации банков», — отмечает Банк России. В пресс-службе Сбербанка отметили, что большая часть активов вложена в облигации и акции российских эмитентов.

ПОРТФЕЛЬНЫЙ ПОДХОД

Стабильно высокий спрос сохраняется в сегменте паевых инвестиционных фондов и иностранных ETF, чистые покупки которых растут четвертый квартал подряд. По итогам второго квартала приток новых средств в фонды составил 71 млрд руб. Это на 12% выше показателя первого квартала и максимальный для данного класса активов за всю историю. За квартал суммарные инвестиции в продукты коллективного управления выросли с 271 млрд до 322 млрд руб. Правда, доля таких вложений остается небольшой в общем портфеле ценных бумаг (5%).

Интерес к биржевым фондам объясняется тем, что они дают простой и быстрый доступ к доходности активов других стран, валютам или отраслям даже с небольшой суммой инвестиций. Такие фонды привлекают и своей прозрачностью, так как повторяют динамику фондовых или товарных индексов, которая доступна в режиме реального времени.

Структура вложений на брокерских счетах (млрд руб.)											
2018	2019				2020				2021		
	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.
Госуд., субфед. и муницип. облигации	370	372	334	429	473	544	494	528	535	518	504
Облигации кредитных организаций	256	290	376	476	566	600	586	626	723	780	889
Облигации прочих резидентов	86	115	137	159	197	207	238	280	318	350	374
Облигации иностранных эмитентов	665	652	642	716	756	906	944	1168	1145	1182	1221
Российские акции	989	1035	1254	1247	1428	1211	1405	1469	1709	1884	2179
Иностранные акции	107	116	128	102	114	144	293	455	564	824	884
Депозитарные расписки	22	25	43	47	50	31	46	77	148	204	265
Паи резидентов	7	9	16	22	24	12	14	33	51	80	94
Паи нерезидентов	18	21	55	58	64	64	78	111	153	190	228
Прочее	5	14	1	26	0	1	0	0	0	0	0
ИТОГО	2527	2649	2987	3284	3673	3721	4098	4747	5344	6013	6638

Важное преимущество БПИФов перед другими способами коллективного инвестирования — комиссионное вознаграждение. Такие фонды обычно — пассивного управления, а значит, вознаграждение управляющей минимально, что особенно важно в периоды низких ставок на рынке. По словам гендиректора УК «Тинькофф Капитал» Руслана Мучипова, большинство клиентов на рынке — новички с низкими чеками. Им понятнее и доступнее именно российские БПИФы. Они более узнаваемы, чем иностранные ETF, так как предлагаются российскими провайдерами, да и количество таких фондов на Московской бирже уже более чем в четыре раза превысило число иностранных ETF (86 биржевых фондов против 22 ETF).

ОСЕННЕЕ ОКНО

С ростом деловой активности в осенние месяцы спрос на услуги брокеров и брокерские услуги банков будет расти, считают участники рынка. «С августа активность открытия счетов вновь выросла и показатели вернулись к уровням начала года», — отмечает Игорь Пимонов. По данным Московской биржи, в августе было открыто свыше 600 тыс. новых уникальных счетов, что на треть выше, чем в июле. Общее число

таких счетов выросло до 13,77 млн, прибавив с начала года почти 5 млн, что выше прироста за весь прошлый год.

«Цикл повышения ставок, очевидно, близок к завершению,— полагает руководитель управления развития клиентского сервиса ФГ "Финам" Дмитрий Леснов.— В осенний период деловой активности традиционно будет расти спрос на брокерские услуги». По его наблюдениям, на последние месяцы года обычно приходится пик открытия ИИС, что также может сыграть свою роль в итоговой статистике.

В ЦБ считают, что в связи со «значительно выросшей базой инвесторов и ростом ставок по депозитам вслед за повышением ключевой ставки можно ожидать дальнейшего замедления прироста новых клиентов на брокерском обслуживании». По мнению Галины Карякиной, пока фондовый рынок справляется с задачей показывать доходность выше банковских ставок и инфляции, у населения будет расти аппетит к риску. А значит, продолжится переход от традиционной модели сбережения (депозиты) к инвестициям в инструменты фондового рынка.

В связи с возросшими рисками дефолтов в мире, ожиданиями ужесточения политики ФРС США до конца года возможны просадки

на рынке. Однако даже в случае коррекции падения спроса на свои услуги брокеры не ждут. «В случае значительной коррекции во многом может повториться ситуация весны 2020 года — существенно вырастет количество новых клиентов, желающих выкупить просадку», — считает господин Леснов.

Насыщение рынка брокерских услуг произойдет не раньше чем через несколько лет, полагают участники рынка. «О приближении к насыщению можно будет говорить, когда количество физлиц с доступом к инвестиционным продуктам приблизится к цифрам, сопоставимым с трудоспособным населением (по данным Росстата на конце 2020 года — 82,7 млн человек)», — отмечает Владимир Потапов. По его мнению, общему росту спроса на брокерские услуги будут способствовать не только открывающиеся перед ними новые горизонты потенциальных доходов, но и технологизация финансовых услуг. «В 2021 году мы сделали бесшовный переход между «ВТБ Мои Инвестиции» и «ВТБ Онлайн», перевели еще большее количество сервисов в онлайн, расширили функционал и инструментарий мобильного приложения «ВТБ Мои Инвестиции», а также уделили большое внимание образовательной кампании. Все это находит отклик у клиентов», — добавил господин Потапов. ■

Ведущие операторы рынка по числу зарегистрированных клиентов*		
Количество клиентов	Прирост с начала года (%)	
Тинькофф-банк	6535540	185,85
Сбербанк	5108889	146,95
ВТБ	1705201	157,35
Альфа-банк	1106191	245,58
ФГ БКС	751553	124,11
Группа банка «ФК Открытие»	375738	121,21
ФГ «Финам»	302098	110,54
ИК «Фридом Финанс»	125984	138,40
УК «Альфа-Капитал»	110550	159,30
ИК «Септем Капитал»	78916	133,19
Источник: Московская биржа. *На 31 августа 2021 года.		

**Газета «Коммерсантъ»
по специальной цене
от пяти экземпляров.**

2022

Оформление доставки — по телефонам: (863) 308-15-04 (01)
в Ростове-на-Дону E-mail: sale.v@rostov.kommersant.ru

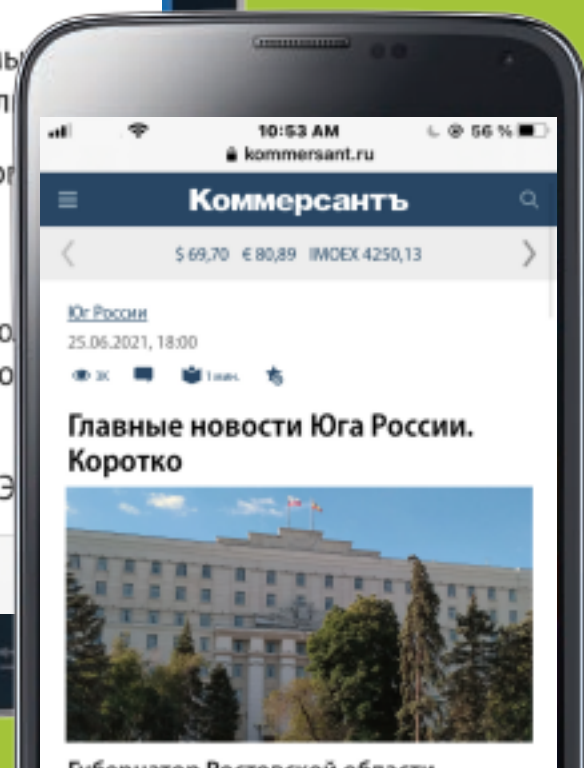
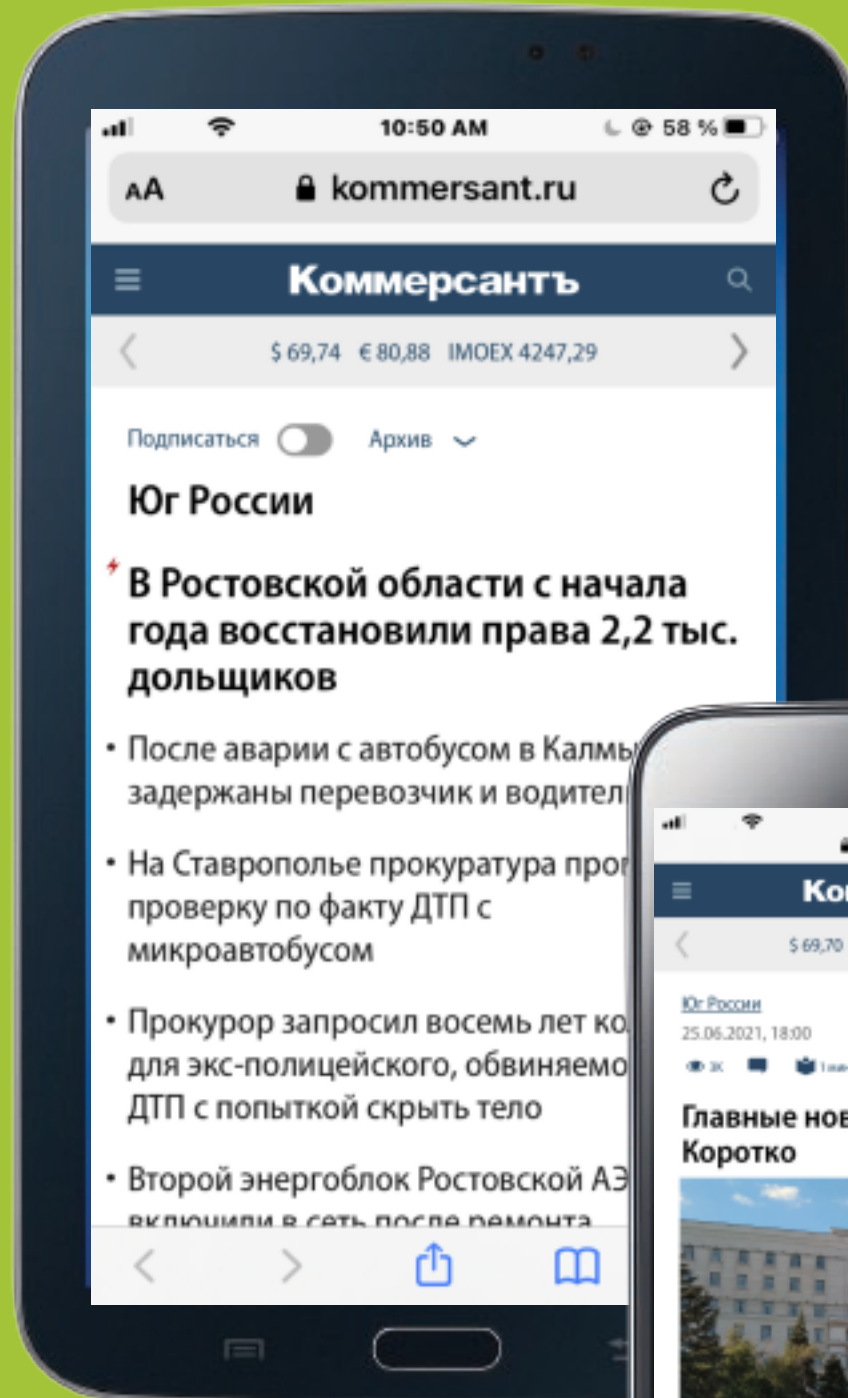
Удобные условия
доставки газеты
«Коммерсантъ», включая
цветные тематические
приложения
формата D2 и A4:
«Нефть и газ», «Авто»,
«Логистика», «Финансы»
и другие.

В подарок
книги
из коллекции
«Ъ»

реклама 16+

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта



16+

реклама

Получайте ещё больше
новостей в режиме
реального времени
<http://www.kommersant.ru/regions/61>

ЧИТАЙТЕ ЮЖНЫЙ «КОММЕРСАНТЪ» В СОЦСЕТЯХ!



<https://www.facebook.com/ug.kommersant.ru>



https://twitter.com/kommersant_ug



<http://ok.ru/group/57288951857209>



http://vk.com/kommersant_ug

БАНКИ ВЫШЕ РЫНКА

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР СПРАВИЛСЯ С КРИЗИСОМ РАНЬШЕ ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ. АКЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ЗАМЕТНО ОПЕРЕЖАЮТ В РОСТЕ РОССИЙСКИЕ АКЦИИ В ЦЕЛОМ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ОПТИМИЗМ ИНВЕСТОРОВ ОБОСНОВАН, ОДНАКО ОСНОВНЫЕ РИСКИ ДЛЯ НИХ СОХРАНЯЮТСЯ. ПЕТР РУШАЙЛО



ФОТО: ЮРИЯ МАРТЯНОВА

АКЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ В РАЗЫ ОПЕРЕЖАЮТ РОСТ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ

СОВОКУПНАЯ ЧИСТАЯ

Весна и лето текущего года оказались весьма успешными для акций российских финансовых компаний. По итогам второго квартала финансовый индекс Мосбиржи вырос на 13,6%, а за первые восемь месяцев, с января по конец августа, — на 55,0%, что существенно выше показателей роста российского рынка акций в целом (индекс Мосбиржи за второй квартал прибавил 8,5%, за первые восемь месяцев года — 19,2%).

Среди банковских акций в лидерах традиционно оказались бумаги «Тинькофф» (TCS): с января по начало сентября их цена выросла на 177,6%. Акции банка «Санкт-Петербург» за этот период подорожали на 42,3%, ВТБ — на 39,0%, обыкновенные акции Сбербанка — на 20,7%, а привилегированные — на 27,5%.

Нынешний год весьма успешен для российского банковского сектора, которому удалось раньше большинства остальных отраслей экономики выйти из острой фазы кризиса и начать выигрывать от улучшения экономической ситуа-

ции в стране, говорит аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов.

Совокупная чистая прибыль российских банков за первые семь месяцев 2021 года подскочила почти в 1,9 раза в годовом выражении, до 1,43 трлн руб. Положительное влияние на финансовый результат оказало заметное улучшение показателей по основным направлениям деятельности, а также резкое снижение расходов на резервирование, отмечает эксперт. Опережающему росту бумаг TCS, по его мнению, способствовали упрощение корпоративной структуры банка в начале года и амбициозная стратегия его развития. Кроме того, многие инвесторы полагают, что «Тинькофф» скорее является финтех-компанией, а не обычным банком и оцениваться должен соответствующе.

«Акции банков в этом году в фаворе у инвесторов, во многом это связано с выходом хорошей отчетности Сбербанка и ВТБ», — говорит руководитель департамента инвестиционного анализа и обучения ИК «Универ Капитал» Андрей Верников.

Несмотря на отсутствие бурного роста в первые три квартала текущего года, экс-

перты по-прежнему считают неплохими перспективы акций российских банков.

«Мы ожидаем, что экономическая ситуация в среднесрочной перспективе будет оставаться достаточно благоприятной для российского банковского сектора, который продолжит наращивать финансовые показатели», — говорит Игорь Додонов. При этом, по его мнению, по итогам второго полугодия возможно некоторое замедление темпов роста кредитования в России из-за нормализации монетарной политики ЦБ, а также макропруденциальных мер регулятора, направленных на «охлаждение» розничного кредитования. Кроме того, есть неопределенность, связанная с потенциальным ухудшением качества активов после завершения в середине года срока действия регуляторных послаблений в части расчета достаточности капитала и формирования резервов по реструктурированным во время пандемии кредитам. Тем не менее темпы роста в секторе, по мнению аналитика, будут оставаться высокими.

В 2021 году российский банковский сектор показывает прекрасные результаты, и его прибыль по итогам года может достичь

2 трлн руб. против 1,6 трлн руб. в 2020-м и 1,72 трлн руб. в 2019-м, отмечает аналитик УК ПСБ Илья Голубов.

СПРАВЕДЛИВАЯ ОЦЕНКА

«Перспективы у всех бумаг выглядят хорошо, но драйверы движения разные, — говорит управляющий активами УК «Регион Эссет Менеджмент» Алексей Скабалланович. — Сбербанк и ВТБ движутся в рамках общего позитива в российской экономике, который, собственно, отчасти сами и создают. МКБ и банк «Санкт-Петербург» становятся все интереснее для инвесторов». У банка «Тинькофф», по его мнению, совершенно другая история: как банк он уже оценен довольно дорого, сейчас же он позиционирует себя как финансовый маркетплейс, и его следует оценивать по другим критериям. Вопрос в том, будет ли рынок учитывать этот фактор и в будущем.

Стоимость акций TCS уже выглядит довольно высокой, несмотря на то что прибыль банка продолжает расти, говорит Илья Голубов. По итогам первого полугодия группа получила прибыль в 30,3 млрд руб., что на 57% выше аналогичного показателя годом ранее. Аргументами в пользу покупки акций TCS можно назвать продолжающийся рост чистой прибыли, хорошую бизнес-модель, отличные IT-решения для клиентов, считает аналитик. Аргументом против покупки будет служить классический для оценки банка мультипликатор P/B, который сейчас составляет примерно 9,2, у Сбера этот показатель составляет 1,26, у ВТБ — 0,53.

«Нам кажутся наиболее интересными в секторе акции ВТБ, целевая цена — 0,06, акции TCS оценены справедливо», — рассказывает Андрей Верников. Рост бумаг «Тинькофф», по его мнению, во многом связан с высоким рейтингом доверия розничного инвестора банку. Большое количество новых инвесторов пришло на фондовый рынок через «Тинькофф-инвестиции», и они изначально лояльны этому банку. Розничные инвесторы игнорируют фундаментальные оценки и могут покупать и переоцененные акции. Что касается акций Сбербанка, то улучшение отношения инвесторов к российскому фондовому рынку приведет к росту акций Сбербанка.

О причинах осторожного отношения инвесторов к акциям ВТБ можно говорить долго, но банк явно вышел на хорошую траекторию развития, строит свою экосистему и по итогам восьми месяцев заработал 179,4 млрд руб. чистой прибыли по РСБУ, замечает Илья Голубов. По его словам, у банка хороший пул активов, включая «Магнит», «Согаз», «Ростелеком», Почта-банк и ПИК. Это должно стать неплохим подспорьем в развитии бизнеса банка и делает его акции самыми интересными из банковских на российском рынке в данный момент.

«Нашим фаворитом в секторе остается "Сбер", который благодаря устойчивому финансовому положению и высокой эффективности бизнеса, мы считаем, про-

ДИНАМИКА КОТИРОВОК АКЦИЙ РОССИЙСКИХ БАНКОВ*

ИСТОЧНИК: REUTERS.



→ должит оставаться одним из главных бенефициаров экономического восстановления страны», — рассказывает Игорь Додонов. Также он отмечает, что дивидендная доходность акций «Сбера» является одной из самых высоких среди мировых кредиторов, его оценка справедливой стоимости обыкновенных акций банка на конец 2021 года составляет 379,1 руб., привилегированных — 341,2 руб., потенциал роста «обычки» — 17%, «префов» — 11,4%.

«Сбер» поставил себе цель преодолеть отметку в 1 трлн руб. чистой прибыли по итогам 2021 года и вполне может ее достичь, полагает Илья Голубов. За первые восемь месяцев 2021 года крупнейший по активам банк России заработал 827,5 млрд руб. чистой прибыли согласно отчетности по РСБУ (за 12 месяцев 2020 года чистая

прибыль «Сбера» составила 760,3 млрд руб. согласно отчетности по МСФО). Банк продолжает активно развиваться, предоставляя большое количество сервисов, находящихся за периметрами традиционного банковского бизнеса, но входящих в его экосистему, говорит аналитик. При этом Сбербанк выиграл от сокращения количества банков в российской экономике, а также от своего давнего и повсеместного присутствия на всей территории России. «У акций сохраняется потенциал роста, а ближайшей целью является 350 руб. за одну обыкновенную акцию», — считает Илья Голубов.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАВИСИМОСТЬ

В то время как у Сбербанка и ВТБ основные риски сосредоточены на воз-

можном ужесточении санкций, для остальных банков санкционный фактор менее значим и их котировки в большей степени зависят от общего состояния экономики России, отмечает Алексей Скабалланович.

Основной риск, основная неопределенность на 2022 и 2023 годы для банков — то, что ЦБ видит риски со стороны экосистем и собирается их регулировать, считает Андрей Верников. По его мнению, банки могут переложить убытки из-за экосистем на вкладчиков. При этом ЦБ, возможно, потребует докапитализации банков, и она пройдет за счет прибыли, направляемой на выплаты дивидендов. Еще один сценарий — требование регулятора выделить из банков дочерние «экосистемные» компании. «Компании будут выделены и выведе-

ны на биржу. Для банковских акций это хороший вариант, так как это повысит их прозрачность. Банки перед выводом на биржу дочерних предприятий вынуждены будут повысить прозрачность бизнеса, и это наверняка понравится инвесторам», — предполагает Андрей Верников.

«Основные риски для сектора связаны с возможным новым существенным ухудшением экономической конъюнктуры, например из-за новых волн пандемии коронавируса, в результате чего банки могут столкнуться с ухудшением качества кредитного портфеля и снижением основных финансовых показателей», — говорит Игорь Додонов.

То есть традиционные риски для инвесторов в акции российских банков сохраняются. ■

Коммерсантъ®
Юг России



РЕКЛАМА 16+

НЕСПЯЩИЕ В СЕТИ

РОССИЯ ВХОДИТ В ТОП-10 СТРАН ПО ТЕМПАМ ЦИФРОВИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА. ПАНДЕМИЯ И НОВЫЕ СТИМУЛЫ СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА ПОДСТЕГНУЛИ РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ РЕШЕНИЙ, КОТОРЫЕ ПРИМЕНЯЮТСЯ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ, И ЗАПУСК ЦЕЛОГО РЯДА НОВЫХ ОНЛАЙН-СЕРВИСОВ И ИНСТРУМЕНТОВ. В ИХ ЧИСЛЕ БИОМЕТРИЯ, А ТАКЖЕ ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК ОСНОВА ДЛЯ ЧАТ-БОТОВ, ПРИМЕНЕНИЕ КОТОРЫХ В ОНЛАЙН-СЕРВИСАХ БАНКОВ СТАНОВИТСЯ ТИПИЧНЫМ ЯВЛЕНИЕМ. АНАСТАСИЯ СИДОРЕНКО, АРТЕМ ЛОКТЕВ



ФОТО ЕВГЕНИЯ ГЛАВЕНКО

В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РОССИИ ШИРОКОЕ РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПОЛУЧИЛО ПРИМЕНЕНИЕ «СКВОЗНЫХ» ТЕХНОЛОГИЙ, КОТОРЫЕ РАДИКАЛЬНО МЕНЯЮТ СИТУАЦИЮ НА СУЩЕСТВУЮЩИХ РЫНКАХ ИЛИ СПОСОБСТВУЮТ ФОРМИРОВАНИЮ НОВЫХ РЫНКОВ

ЦБ ВЕРИТ В ЭЛЕКТРОННЫЙ РУБЛЬ

В конце 2020 года исследовательская компания Deloitte опубликовала отчет о цифровизации коммерческих банков в 39 странах. Он показал, что за время пандемии 34% участников опроса (318 банков, в том числе, 15 российских) полностью оцифровали свои бизнес-процессы. Более 40% респондентов увеличили лимиты бесконтактных платежей, 23% — стали использовать различные методы цифровой идентификации клиентов.

Российские банки в ходе исследования показали себя неплохо. По уровню доступности сервисов через каналы дистанционного банковского обслуживания (ДБО) наши кредитные организации в большинстве случаев превзошли среднемировой уровень. В результате отечественный банковский рынок по темпам цифровизации вошел в первую десятку.

Развитие различных инструментов ДБО активно стимулирует государство. Это видно и по внедрению биометрии, и в реализации проекта по созданию цифрового рубля.

Об этой «идее» регулятор сообщил еще год назад. Тогда же, в октябре 2020-го,

Центральный банк опубликовал разъяснения относительно того, с чем, по мнению ЦБ, связана актуальность запуска национальной цифровой валюты. «Такой рубль сможет сделать платежи еще быстрее, проще и безопаснее, — говорилось в документе. — Развитие цифровых платежей, равный доступ к цифровому рублю для всех экономических агентов приведут к снижению стоимости платежных услуг, денежных переводов и к росту конкуренции среди финансовых организаций. Это послужит стимулом для инноваций как в сфере розничных платежей, так и в других сферах, и поддержит развитие цифровой экономики. А уменьшение зависимости пользователей от отдельных провайдеров повысит устойчивость финансовой системы страны».

Описывая отличия цифрового рубля от уже привычных безналичных денег, Банк России указывает на то, что рассчитаться такой национальной валютой можно будет в торговых точках, не имеющих доступа к сети Интернет.

Как будет реализована технологическая платформа цифрового рубля — пока неизвестно. Начало ее разработки запла-

нировано на декабрь текущего года, тестирование — на 2022 год. Полноценный запуск российской цифровой валюты должен состояться до 2030 года.

Создание цифровых валют — мировой тренд. По данным портала об электронной коммерции PaySpace Magazine, в 2020 году сразу несколько стран запустили тестирование национальных цифровых валют. В частности, такие валюты тестируют Китай, Южная Корея, Япония. Центральные банки ведущих стран определили ключевые принципы создания CBDC (в переводе, цифровая валюта центрального банка). Всего около 20% из 66 крупнейших центробанков заявили о планах выпустить такие электронные деньги в ближайшие шесть лет.

РАСПОЗНАТЬ В ЛИЦО И ТАМ, И ЗДЕСЬ

Еще одно любимое «цифровое детище» ЦБ — Единая биометрическая система (ЕБС). Это база данных, в которой содержится информация о чертах лица и голоса клиентов российских банков, которые добровольно предоставили такие данные. Разработка ЕБС началась в 2017 году по инициативе Центробанка и Министерства

цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ. Система обеспечивает возможность идентификации клиента банка по голосу и лицу — как во время личного визита в отделение, так и дистанционной с любого устройства, поддерживающего передачу видео по интернету.

По версии регулятора, цель внедрения ЕБС — повышение доступности услуг, требующих юридически значимого подтверждения личности. Процесс формирования цифровых данных лица и голоса клиента в отделении банка занимает пять–семь минут.

Система заработала 30 июня 2018 года. Первыми ее пользователями стали клиенты крупных отечественных банков. Биометрия позволяет открывать и закрывать счета, оформлять банковские карты, брать ипотечные и потребительские кредиты. С 2021 года банки обязаны иметь оборудование для сбора биометрии во всех своих розничных офисах. Оператором системы выступает ПАО «Ростелеком».

Стоит отметить, что с момента запуска ЕБС развивалась не слишком динамично. Однако в текущем году государство решило стимулировать расширение использования биометрии. В рамках нового проекта «Цифровой профиль гражданина» «Ростелеком» планирует собрать биометрические данные 50 млн россиян. Провайдер выступит в проекте в роли концессионера, общая сумма затрат составит 6,6 млрд руб. Прежде всего, направить их планируется на создание системы сбора биометрии в сети многофункциональных центров (МФЦ).

Также в 2021 году Банк России выступил с рядом новых законодательных инициатив, которые коснулись самого чувствительного пункта федерального закона, регулирующего работу ЕБС — необходимости личной явки гражданина для открытия счета в банке, где он раньше не обслуживался. Использование Единой биометрической системы в условиях ДБО позволяет заменить необходимость непосредственной явки процедурой удаленной идентификации. По словам участников рынка, такая система особенно актуальна в период ограничений. Например, таких как были в регионах РФ при острой фазе пандемии коронавируса.

«ПОЛЕ» ОДНО — ОЦЕНКИ РАЗНЫЕ

Несмотря на энтузиазм государства, участники рынка относятся к ЕБС по-разному. Например, в банке «Центринвест», который был одним из пионеров использования биометрии в Ростовской области, эту тему называли «неоднозначной» и отказались комментировать.

Банк «Открытие» собирает биометрические данные, как того требует законодательство, и передает их оператору систе-



→ мы. Никаких услуг с использованием ЕБС банк не предоставляет, сообщили в пресс-службе «Открытия».

Есть и примеры более оптимистичного восприятия Единой биометрической системы. Так, руководитель дирекции развития технологий департамента розничных продуктов банка «Уралсиб» Юрий Платонов назвал использование ЕБС для дистанционного обслуживания достаточно выгодным как для клиентов, так и для самого банка. «Клиент, который заранее сдал свои данные в ЕБС, может увидеть рекламу вклада и карты банка, после чего оформить их через дистанционные каналы», — объяснил господин Платонов.

По его словам, биометрия также может снизить количество случаев мошенничества: подделать биометрические данные практически невозможно. Хранение такой персональной информации обеспечивает «Ростелеком», при этом биометрические данные находятся отдельно от паспортных: при взаимодействии с Единой системой банков в их функционал входит только сбор, защищенная передача данных и их верификация. Президент ПАО «Ростелеком» Михаил Осеевский в недавнем интервью РИА «Новости» подчеркнул, что по уровню защищенности биометрия превосходит все другие методы идентификации клиентов банков.

29 июня 2021 года на портале госуслуг было опубликовано постановление о порядке работ с биометрическими данными россиян. Использовать эту информацию разрешается только тем компаниям, в УК которых не более 49% иностранного капитала. Также они должны иметь лицензии и право собственности на криптографические средства шифрования. Создавать собственные банки биометрических данных смогут только компании с собственным капиталом не менее 500 млн руб. Эти требования должны вступить в силу с 1 января 2022 года.

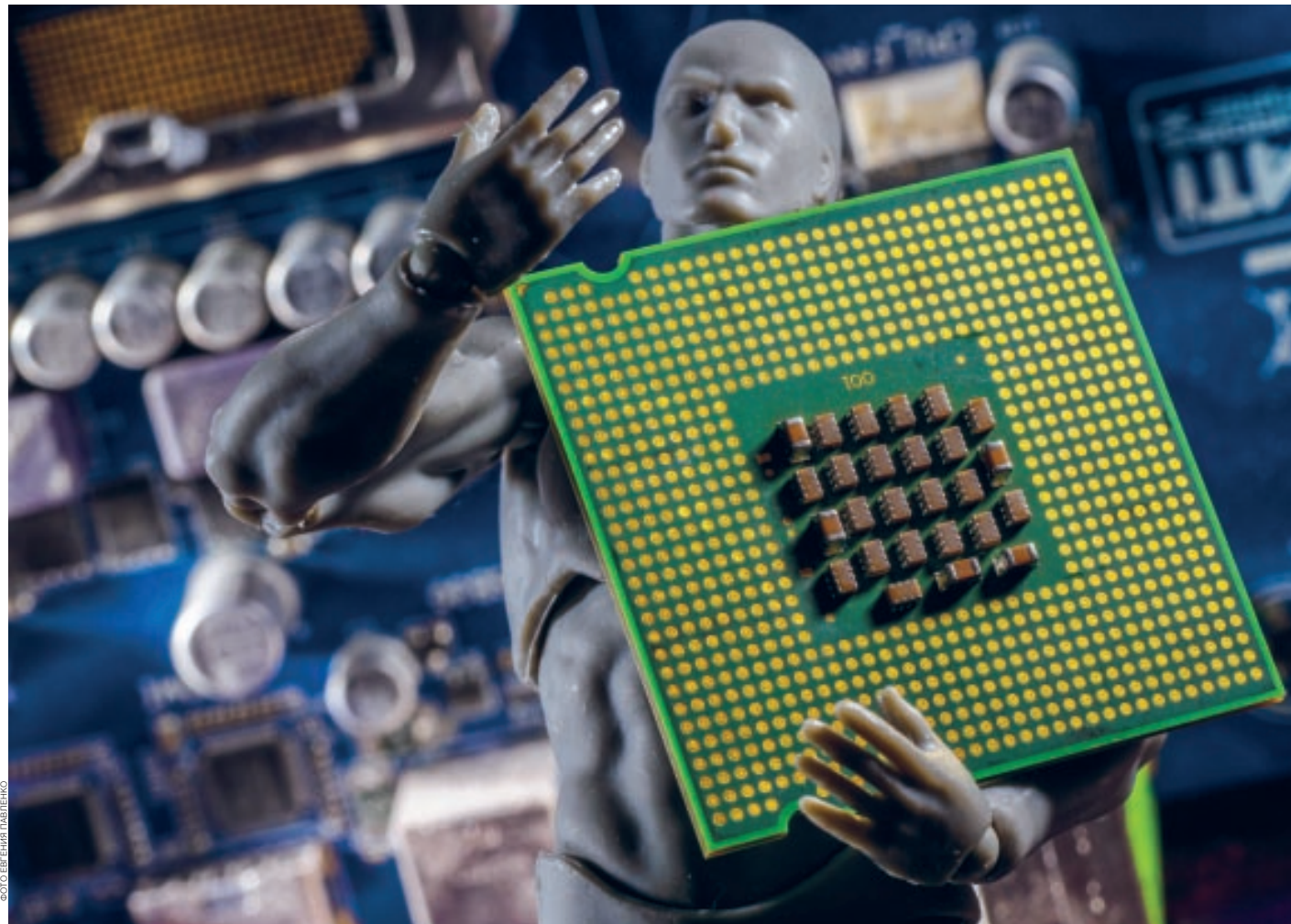
Использование ЕБС выгодно и для банков, учитывая текущие тарифы провайдера, отметил Юрий Платонов: «За каждого клиента, подключившегося к системе, банк получает 100 руб».

РОБОТ ИЛИ ЧЕЛОВЕК

Биометрия — одна из «сквозных» технологий цифровой экономики, курс на развитие которой объявило государство в лице Минцифры. По формальному определению, которое дано в паспорте национального проекта «Цифровая экономика», к «сквозным» относятся технологии «радикально меняющие ситуацию на существующих рынках или способствующие формированию новых рынков». Всего их 11: виртуальная и дополненная реальность, блокчейн, интернет вещей, квантовые вычисления, искусственный интеллект (ИИ) и др.

В банковском секторе широкое распространение получили решения на основе ИИ. Это целый ряд инструментов. В частности, скоринговые системы, позволяющие значительно ускорить принятие решения по кредиту за счет автоматического анализа заявки клиента, а также чат-боты (автоматические системы для общения с пользователями; роботы), установленные в интернет-банках и банковских мобильных приложениях.

В мае 2020 года, после введения в регионах России режима самоизоляции на фоне распространения коронавируса, IT-компания Accenture выпустила исследо-



ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В ПЕРСПЕКТИВЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ БАНКОВСКИХ ТЕКСТОВЫХ БОТОВ МОЖЕТ ПОЙТИ В СТОРОНУ СОЗДАНИЯ ЦИФРОВЫХ АВАТАРОВ

вание, согласно которому пандемия повысит спрос на чат-ботов. В этом опросе участвовали представители 100 российских компаний. В числе факторов, которые обеспечивают этот рост, эксперты назвали развитие технологий искусственного интеллекта, увеличение числа пользователей интернет-мессенджерами, снижение стоимости разработки чат-ботов и постепенное внедрение в них функционала платежей. Использование чат-ботов позволяет сократить время обработки запросов клиентов и повысить производительность сотрудников на 5-10%, зафиксировано в выводах исследования. По его данным, уже весной прошлого года чат-ботами пользовались многие из опрошенных компаний (60% от общего числа респондентов).

Глобальное исследование консалтинговой компании Sargemini, проведенное также во втором квартале 2020 года, показало, что до пандемии чат-боты использовали около 15% банков. О намерении воспользоваться чат-ботами в перспективе шести-девяти месяцев заявлял уже 21% респондентов.

В июле нынешнего года результаты своего опроса, посвященного чат-ботам в российском финансовом бизнесе, ритейле и телекоме опубликовало агентство Marksw Webb. По его данным, консультации бота в текстовом чате предпочитают 3% пользователей, 50% одинаково относятся к консультациям ботов и живых операторов, остальные — предпочитают человека. При этом отношение к текстовым роботам меняется после того, как пользователь получает опыт взаимодействия с ними, отметили авторы исследования.

«Во время тестирования респонденты успешно решили 69% поставленных задач в текстовом канале, из них 66% были решены чат-ботами без участия операторов. Показатель удовлетворенности

(CSI) в исследуемых чат-ботах составил около 70%.

Однако в клиентском опыте еще много проблем, которые предстоит преодолеть. Все еще очень много некачественных решений: в среднем по рынку показатель неудовлетворенности (CDI) превышает 10%. Это, по мнению авторов исследования, стимулирует скепсис пользователей в отношении текстовых ботов.

БАНКИ СТАВЯТ НА ИИ

Представители банковского рынка в общении с «Ъ-Юг» отмечали рост актуальности чат-ботов и в целом использования каналов дистанционного банковского обслуживания.

«Цифровые услуги сейчас на пике своего развития, спрос на них продолжает расти. Например, более половины кредитов мы уже выдаем онлайн, — сообщила, в частности, директор территориального офиса Росбанка в Ростове-на-Дону Олеся Алферова. — Порядка 46% срочных депозитов и 76% сберегательных счетов наши клиенты оформляют через дистанционные каналы. Обратиться с вопросами в чат клиенты могут через интернет-банк, мобильное приложение и WhatsApp. Бот обрабатывает запрос и предоставляет ответ клиенту. Если бот не может дать ответ, то он подключает сотрудника банка. Такой подход позволяет клиенту максимально быстро получить ответ, даже в сложных ситуациях».

По словам госпожи Алферовой, сейчас бот Росбанка может проконсультировать клиента по 350 темам. Также «робот» может запросить и предоставить пользователю информацию о продуктах и услугах, проводить активные операции, осуществлять срочную блокировку карты.

Чаты Райффайзенбанка работают через 11 каналов, сообщил руководитель автоматизации каналов поддержки банка

Илья Щиров. Помимо банковских онлайн-платформ для частных клиентов и бизнеса, это соцсети и мессенджеры. Чат-боты работают во всех каналах, уточнил спикер. «В июле 2021 года через наши чаты поступили рекордные 50% обращений в службу поддержки, в сентябре их доля составила уже 53%. Доля запросов, решаемых чат-ботом без привлечения оператора, составила 34%. Это на 9 п. п. больше, чем в сентябре 2020 года», — добавил господин Щиров.

В числе вопросов, которые чаще всего успешно решают чат-боты, представитель Райффайзенбанка назвал обслуживание карт (их закрытие, восстановление и присвоение PIN-кода, проверка статуса готовности карт и т. д.), работу мобильного банка и доступ к нему, оформление новых продуктов, включая потребительские кредиты, дебетовые и кредитные карты.

«Сейчас клиенты положительно оценивают опыт общения с ботом более чем в 80% случаях. Это значительный рост по сравнению с предыдущим годом, — заметил Илья Щиров. — Для этого мы внедряем новые механизмы обработки естественного языка, которые позволяют общаться с чат-ботом так же просто, как с человеком, и получать точные ответы на вопросы моментально. Ожидаем, что к концу текущего года эффективность этого канала взаимодействия с клиентами заметно повысится».

Эксперты сервиса для создания чат-ботов chatme.ai и IT-интегратора Cloud Networks считают, что в перспективе технологическое развитие банковских текстовых ботов может пойти в сторону создания цифровых аватаров. Это означает, что они смогут отвечать на текстовые сообщения пользователей голосом и параллельно выводить на экран запрошенную клиентом информацию. ■

ВОШЕЛ В РОСТ

В 2021 ГОДУ ВЫРОСЛО КОЛИЧЕСТВО ЛИЗИНГОВЫХ СДЕЛОК ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ. ПО ОЦЕНКАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, РОСТ СОСТАВИЛ ПОЧТИ 25%, СОВОКУПНЫЙ ЛИЗИНГОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ, ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ, ДОРОС ДО 170 МЛРД РУБ. СРЕДИ ФАКТОРОВ, КОТОРЫЕ СПОСОБСТВОВАЛИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ ДИНАМИКЕ, ИГРОКИ РЫНКА НАЗЫВАЮТ ПОДДЕРЖКУ ГОСУДАРСТВА И ОТЛОЖЕННЫЙ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ СПРОС. НА ЭТОМ ФОНЕ ВПЕРВЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ВОСЕМЬ ЛЕТ ТЕМПЫ ОБНОВЛЕНИЯ ПАРКА ТЕХНИКИ В АПК ОКАЗАЛИСЬ ВЫШЕ ТЕМПОВ ВЫВЕДЕНИЯ ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ УСТАРЕВШИХ ТРАКТОРОВ И КОМБАЙНОВ. ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА ПОЙДЕТ ПО ПУТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КЛИЕНТАМ ЦИФРОВЫХ УСЛУГ И ТОВАРОВ, БЕСПИЛОТНОЙ ТЕХНИКИ И IT-СИСТЕМ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ АГРАРИЯМ ВЫПУСКАТЬ ПРОДУКЦИЮ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА. СЕРГЕЙ УХАБОВ



ФОТО АЛЕКСАНДРА КОРЯКОВА

ПО ДАННЫМ МИНСЕЛЬХОЗА РФ, ЗА ЯНВАРЬ-СЕНТЯБРЬ 2021 ГОДА ПРЕДПРИЯТИЯ АПК ЗАКУПИЛИ ОКОЛО 8,5 ТЫС. НОВЫХ ТРАКТОРОВ. ЭТО НА 30% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД 2020 ГОДА

НОВЫЙ БИЗНЕС ВЫШЕ ПРЕЖНЕГО

Сельское хозяйство — одна из отраслей отечественной экономики, на которые пандемия оказала минимальное влияние. Тем не менее многие участники рынка лизинга отмечают, что в ковидном 2020 году аграрии достаточно осторожно подходили к тратам на приобретение новых машин и оборудования. В текущем году картинка поменялась. Хозяйства юга России стали активнее приобретать сельхозмашины и оборудование, в том числе и при помощи лизинговых сделок.

«Основным фактором, обусловившим повышенный спрос на приобретение техники в 2021 году, стал рост урожайности в целом по стране, — заметил региональный директор по Южному и Северо-

Кавказскому федеральным округам компании «Интерлизинг» Игорь Тисленко. — Также свою роль сыграл эффект отложенного спроса прошлогодней пандемии, когда, несмотря на высокую урожайность, сельхозтоваропроизводители проявили сдержанность в обновлении техники и основных средств».

Для динамики рынка лизинга специализированные компании часто используют термин «новый бизнес». Его ввела европейская лизинговая федерация Leaseurope. «Новый бизнес» — это стоимость имущества, реализованного по новым договорам лизинга без учета НДС и надбавок. Этот показатель, по словам директора Юго-Западного филиала «СберЛизинга» Ольги Огороковой, по

итогах первой половины текущего года оказался более чем на 70% выше, чем в январе — июне года минувшего. «Основных причин две. Первая — низкая база 2020 года. Вторая причина — государственная поддержка в форме субсидирования покупки сельхозтехники», — уточнила госпожа Огорокова.

Генеральный директор лизинговой компании «Европлан» Александр Михайлов согласился с тем, что наряду с отложенным спросом на рост рынка повлиял запуск несколько лет назад программы государственной субсидии на приобретение строительной и сельскохозяйственной техники. «На данный момент бюджет программы исчерпан, однако она успела значительно стимулировать спрос

в 2021 году», — подчеркнул господин Михайлов.

«Если смотреть на ситуацию по итогам годовых и полугодовых периодов, то отложенного спроса не было, — возразил коллегам Павел Косов, генеральный директор АО «Росагролизинг» (на 99,99% принадлежит Росимуществу, по данным системы «СПАРК-Интерфакс»). — Были отдельные спады в период ожидания различных мер поддержки, в период восстановления циклов производства на заводах».

Со слов топ-менеджера, по итогам 2021 года «Росагролизинг» прогнозирует рост объемов только нового бизнеса в секторе лизинга сельхозтехники на 23% — до 86 млрд руб. (всего, по данным компании, за январь-июнь 2021 года рост составил почти 25%, совокупный лизинговый портфель увеличился до 170 млрд руб.). Господин Косов добавил, что рост спроса уже привел к появлению дефицита машин для АПК — у дилеров сформировались очереди из аграриев. «Пока мы справляемся с потоком заявок на приобретение техники, — заверил Павел Косов. — За счет лизинговых программ компании с начала 2021 года закуплено техники и оборудования на общую сумму 28,2 млрд рублей. Это на 4% больше, чем по итогам аналогичного периода 2020 года. В нынешнем году приобретение техники впервые за последние восемь лет опередило ее списание».

Топ-менеджер добавил, что в 2021 году компания планирует передать в лизинг не менее 10,3 тыс. сельхозмашин на общую сумму 46 млрд рублей. «Это на 10% больше предыдущего рекорда, который наша компания поставила в прошлом году», — резюмировал гендиректор «Росагролизинга».

Данные Министерства сельского хозяйства России подтверждают информацию участников рынка о динамичном обновлении парка техники для отечественных аграриев. С начала нынешнего года предприятия АПК закупили около 8,5 тыс. новых тракторов и 3,6 тыс. комбайнов — это больше на 30% и 40% соответственно, чем за аналогичный период 2020 года. В целом, прогнозирует Минсельхоз РФ, к 1 января следующего года технический парк аграрного сектора увеличится на 63 тыс. единиц (в прошлом году парк стал больше на 59 тыс. единиц). Среди регионов, лидирующих по темпам обновления сельскохозяйственной

→ техники, министерство называет крупнейшие «житницы» юга — Ростовскую область и Краснодарский край, а также Волгоградскую область и Татарстан.

СОХРАНИЛИ УСЛОВИЯ, ОЦИФРОВАЛИ СДЕЛКИ

Участники рынка сошлись во мнении, что, несмотря на динамичный рост спроса на лизинг сельхозтехники, глобальных изменений в условиях таких сделок не было ни в прошлом году, ни в нынешнем. Происходили локальные корректировки, связанные, как правило, с дефицитом сельхозмашин и стремлением лизинговых компаний подстроиться под финансовые модели клиентов, нивелировать влияние сезонного фактора. Например, «Росагролизинг» в 2021 году на два месяца раньше обычного запустил программу раннего бронирования, позволяющую клиентам «стоять» технику на следующий год по актуальным сейчас ценам. Кроме того, эта государственная корпорация ввела предварительно одобренные лимиты на лизинг.

«В последние годы в Российской Федерации созданы достаточно комфортные условия финансирования сельхозтоваропроизводителей, — сказал Игорь Тисленко из «Интерлизинга». — Мы готовы предложить сезонные графики платежей, учитывающие особенности ведения бизнеса любого клиента. Для него также у нас есть возможность платить всего один раз в год, например, после продажи урожая. Одним из важных изменений в 2021 году стало снижение размера авансовых платежей при приобретении в лизинг сельхозтехники. В отдельных случаях, размер аванса опускался до нуля. Это позволяет приобрести, например, комбайн после проведения посевной, когда запас ликвидности у клиента минимален, без отвлечения собственных средств из бизнеса».

При этом качественные изменения произошли в системе взаимоотношений с клиентами. «С началом пандемии у нас были сложности, особенно в части необходимости удаленного взаимодействия с клиентами, — признался Павел Косов («Росагролизинг»). — Но мы довольно быстро обеспечили возможность заключения полностью цифровых сделок. Сегодня четыре из пяти заявок к нам приходят в электронном виде. И с клиентами, и с поставщиками техники мы общаемся при помощи цифр».

Представители еще нескольких лизинговых компаний подтвердили «Ъ-Юг», что за последние 12 месяцев цифровой формат взаимодействия с клиентами стал типичным для этого направления финансового рынка России.

ЛЬГОТЫ НАСТРОИЛИ НА ПАТРИОТИЗМ

В текущем году наиболее востребованными видами техники, которую аграрии закупали в кредит, остались зерноуборочные комбайны, тракторы, опрыскиватели и прочие машины для АПК, заметили практически все участники лизингового рынка. С их слов, некоторые клиенты начали искать отечественные аналоги распространенных «иномарок», особенно в тех сегментах, где спрос превышал предложение. Например, тракторов малой и средней мощности, а также техники для садоводства, виноградарства, производства тепличных овощей.

«Благодаря системной государственной поддержке аграриев и производителей сельхозтехники, доля российской техники на рынке растет, — отметил господин Косов. — Каждый год на рынок выпускаются новые модели машин. Искренне радуют достижения наших машиностроителей, которые не сидят на входящем потоке, а непрерывно улучшают свою продукцию. Типовые зерно- и кормоуборочные комбайны составляют уверенную конкуренцию иностранным аналогам. Пока сложности у отечественного машиностроения есть в производстве машин для садоводства, виноградарства и производства льна».

Представитель «Росагролизинга» напомнил, что целью создания госкорпорации в 2001 году была помощь аграриям в обновлении их технических парков. Поэтому компания стремится включаться в самые разнообразные программы государственной поддержки АПК, направленные на закупку в лизинг сельхозтехники и оборудования. «Мы участвовали в квалификационном отборе, организованном Минпромторгом России, чтобы наши клиенты смогли воспользоваться скидкой на автомобильную технику, прицепы и спецтехнику, — пояснил Павел Косов. — Недавно Минсельхоз России открыл прием заявок на участие в новой программе льготного лизинга. Она предусматривает возможность приобретения предприятиями АПК в лизинг оборудования со скидкой от 25% до 45%. Это хорошая предпосылка для дальнейшего развития агропромышленного комплекса страны. «Росагролизинг» уже подал заявку на участие в новой программе».

Игорь Тисленко отметил, что для «Интерлизинга» наиболее актуальной является госпрограмма субсидирования производителей сельскохозяйственной техники («Программа 1432»), которая

обеспечивает покупателям отечественных машин для АПК возможность приобретения техники со скидкой до 15%.

«Традиционно наиболее востребованной является программа Минпромторга по субсидированию колесной и спецтехники, — заметила Ольга Огорокова (из Юго-Западного филиала «СберЛизинга»). — В начале сентября Минсельхоз России объявил о запуске программы субсидирования предприятий-экспортеров агропромышленного комплекса при приобретении оборудования в лизинг (утверждена постановлением Правительства РФ от 7 августа 2021 года № 1313). В соответствии с этой программой выгода может достигать 45% от стоимости предмета лизинга. Мы прогнозируем высокий спрос уже этой осенью».

«ПОРТФЕЛЬ» С ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ

Традиционно аграрии приобретали в лизинг тракторы, комбайны или грузовики для вывоза с полей зерна, семечки или овощей. В 2021 году появились лизинговые сделки по приобретению IT-систем для сельского хозяйства. Один из таких примеров — расположенное в Ростовской области растениеводческое предприятие «Бессергеновское» (входит в группу компаний «Ардон»), которое приобрело в лизинг комплексы автопилотирования комбайнов Cognitive Agro Pilot.

«Два года назад наша компания передавала в лизинг первый в России трактор «Ростсельмаш» с автопилотом (единичный случай), — вспомнил Игорь Тисленко (из «Интерлизинга»). — Сегодня использование такой техники превращается в норму. Все больше предприятий готовы приобретать машины, вооруженные «умными» технологиями, которые позволяют существенно менять подход к посевной и уборочной кампании, экономить

время, средства, повышать урожайность и качество продукции».

Господин Тисленко добавил, что наибольший спрос сейчас отмечается на беспилотные комплексы, робототехнику для тракторов и комбайнов: количество «умных» сельхозмашин постоянно растет. С коллегой согласился и Павел Косов, который признался, что примерно полгода назад «Росагролизинг» начал сотрудничать с компанией Cognitive Pilot — ведущим в России разработчиком систем искусственного интеллекта для беспилотных транспортных средств для различных отраслей, в том числе и для агропромышленного комплекса. «Машины с автопилотами Cognitive Pilot используют аграрии Саратовской области — наши клиенты», — уточнил господин Косов.

По его мнению, беспилотная техника это не простая дань моде, это реальная помощь сельхозпроизводителям. Цифровые системы и комплексы позволяют анализировать состояние полей, оперативно определять проблемные участки, рационально и эффективно производить обработку сельхозугодий, уверен топ-менеджер. Поэтому «Росагролизинг», другие крупные игроки на этом финансовом поле активно работают над диверсификацией продуктового портфеля. Уже сейчас в их прайсах можно увидеть беспилотники, системы автопилотирования, агронавигаторы и другие «умные» продукты, способствующие более эффективному развитию отечественного агропрома. В отдельных хозяйствах, в агрохолдингах и в целом в отрасли происходят серьезные технические и технологические изменения. В итоге они позволят сельхозпроизводителям выпускать более качественную продукцию, которая пользуется устойчивым спросом на рынках внутри России и за рубежом. ■



ТРАДИЦИОННО НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННОЙ НА РЫНКЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПРОГРАММА МИНПРОМТОРГА РОССИИ ПО СУБСИДИРОВАНИЮ ПОКУПКИ В ЛИЗИНГ КОЛЕСНОЙ И СПЕЦТЕХНИКИ

ЭКСПОРТЕРАМ НЕ ХВАТАЕТ ДЕНЕГ

ПОСТАВКИ ТОВАРОВ ИЗ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ НАБИРАЮТ СИЛУ. РЕГИОН ПОСТАВЛЯЕТ ЗА ГРАНИЦУ НЕ ТОЛЬКО ТРАДИЦИОННЫЕ ДЛЯ «ЖИТНИЦЫ» СЕЛЬХОЗСЫРЬЕ И ПРОДУКТЫ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ, НО И ТЕХНИКУ ДЛЯ АПК, СТАЛЬНОЙ ПРОКАТ, АВТОМОБИЛЬНЫЕ ДИСКИ, ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И МНОГОЕ ДРУГОЕ. СЕГОДНЯ НА ДОНУ ПОЧТИ 2,2 ТЫС. КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ, ИЗ КОТОРЫХ БОЛЕЕ 1,9 ТЫС. — ПРЕДСТАВИТЕЛИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (МСП). ПО ИХ ЧИСЛУ ОБЛАСТЬ — ЛИДЕР НА ЮГЕ РОССИИ. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, ЕСТЬ ПРОБЛЕМЫ, МЕШАЮЩИЕ ДОНСКОМУ ЭКСПОРТУ, РАСТИ БОЛЕЕ ДИНАМИЧНО. В ЧАСТНОСТИ, ДЕФИЦИТ СРЕДСТВ. ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ

Какие барьеры существуют на пути экспортеров и как их устранять? Насколько эффективна система поддержки поставщиков донских товаров на внешние рынки? Какие шаги необходимы для освоения перспективных зарубежных направлений? Эти и другие вопросы «Коммерсантъ-Юг России» обсудил с представителями правительства Ростовской области, институтов поддержки, компаний-экспортеров, банков, переработчиков сельхозпродукции, портов и экспертного сообщества.

СТАВКА НА НЕСЫРЬЕВОЙ РОСТ

По данным областного Минэкономразвития, в 2020 году Дон экспортировал продукцию на общую сумму около \$ 9 млрд (на 5,9% больше по сравнению с 2019 годом). В первой половине текущего года объемы донского экспорта составили \$ 4,9 млрд (почти на 36,5% выше, чем в прошлогодних январе — июне). «При этом существенно выросла доля несырьевого неэнергетического экспорта, которая составила \$ 3,72 млрд. По этому показателю область на третьем месте в России, — уточнил министр экономического развития региона Максим Папушенко. — В структуре экспорта доля несырьевого неэнергетического постоянно растет. Если в 2015 году она составляла 77,65%, то сейчас она уже около 90%. Это поставки на внешние рынки продовольствия, сельхозтехники, оборудования, химической продукции и др. Доли несырьевого энергетического и сырьевого экспорта, напротив, постоянно снижаются».

Господин Папушенко добавил, что сегодня донские товары (по итогам 2020 года) поставляются в 139 стран. Наиболее популярны — Турция, Украина, Египет, Китай и ОАЭ. Продукция региона потребляется почти на всех континентах, правда, далеко не везде это большие объемы потребления. Министр показал слайд, на котором видно, что от всего объема экспорта 58,5% приходится на азиатские страны, а почти 22% — на рынки СНГ. Затем идут Европа (13%), Африка (4,5%), Северная Америка (1,6%) и Южная Америка (0,5%).

«Существующие меры поддержки направлены на то, чтобы помогать компаниям в освоении новых рынков, — отметил глава Минэкономразвития. — Правительство региона, со своей стороны, налаживает коммуникации с зарубежными коллегами. Мы подписываем соглашения, открываем консульства, организуем работу комиссий и рабочих групп. Например, в первой половине 2021 года состоялось подписание соглашения между правительством Ростовской области и Министерством внешних экономических связей и иностранных дел Венгрии. Налаживание коммуникаций (с



ПО СЛОВАМ МИНИСТРА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ МАКСИМА ПАПУШЕНКО, Ч СТРУКТУРЕ ЭКСПОРТА ДОЛЯ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПОСТОЯННО РАСТЕТ: В 2015 ГОДУ ОНА БЫЛА 77,65%, А СЕЙЧАС — ПОЧТИ 90%

зарубежными партнерами) — одна из приоритетных задач губернатора, правительства и всех министров. У нас серьезная работа в этом направлении».

Сегодня в Ростовской области действует комплекс мер (федеральных и региональных), направленных на поддержку экспортеров. Причем не только компаний, которые предпринимают первые скромные попытки выйти на зарубежные рынки, но и тех, кто уже поставляет свою продукцию за границу. Просто для разных групп экспортеров инструменты поддержки сильно отличаются, пояснил директор регионального Центра поддержки экспорта (ЦПЭ) Аркадий Мурзаев. «Одним необходим выход на международные маркетплейсы, другим — сертификация продукции, третьим — адаптация товаров под конкретный рынок. А кому-то необходим весь комплекс. Здесь важен индивидуальный подход к каждому клиенту», — добавил господин Мурзаев.

По его мнению, коронакризис 2020 года произвел революцию в головах донских экспортеров. Если до этого представители

ЦПЭ Ростовской области бегали за клиентами, уговаривали их, то сегодня компании сами обращаются и в Центр поддержки экспорта, и в региональное представительство Российского экспортного центра (РЭЦ). «Помочь — это значит снизить затраты компаний для того, чтобы их выход на новые рынки был благополучным и результативным, — подчеркнул Аркадий Мурзаев. — Например, мы компенсируем львиную долю затрат на получение необходимых сертификатов с учетом специфики конкретных стран. Свежий кейс — помогли ряду ростовских компаний получить сертификаты соответствия стандартам Европейского союза, что открыло для продукции этих компаний хоть и сложный, но крайне привлекательный европейский рынок».

ПРЕВРАТИТЬ ПРОБЛЕМЫ В ЗАДАЧИ И РЕШЕНИЯ

Гендиректор ООО «Агро Зерно Юг» Руслан Барашян заявил, что в их компании хорошо осведомлены о действующих в стране и

регионе мерах поддержки, и предложил дополнить эту линейку: «Экспортеры часто сталкиваются с дефицитом оборотных средств. Например, мы вынуждены идти в партнерство с другими компаниями, чтобы увеличивать маржинальность торговых сделок, предоставляем отсрочку. Есть международные схемы финансирования, которые предусматривают выпуск и дисконтирование аккредитивов под наши контракты при условии наличия гарантий от международных банков за иностранного покупателя. Но часто такие гарантии иностранные банки не выдают. Поэтому необходимо развивать в странах дальнего зарубежья отношения с иностранными банками. Это могут быть партнеры тех российских банков, которые участвуют в финансировании экспортной деятельности. Если бы российский банк дал бы нам аккредитив с дисконтированием отложенного платежа на турецкую компанию под гарантии Российского экспортного центра и страховку от топовых страховых компаний, то мы бы улучшили оборачиваемость денег в России, а тем

→ самым смогли бы нарастить валовый объем экспорта».

По словам Максима Папушенко, сегодня донские экспортеры на пути к достижению целей нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» сталкиваются с пятью главными проблемами. «Помимо дефицита оборотных средств для выполнения экспортного контракта, это такие барьеры, как высокие транспортные тарифы, удорожание импортных комплектующих (из-за падения курса рубля), отсутствие оптимальных каналов построения логистики поставок и отсутствие контрагентов для заключения новых экспортных контрактов, — перечислил министр. — Для того чтобы такие проблемы успешно решать, в регионе создана экосистема поддержки, в которой РЭЦ, ЦПЭ, Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства (РРАПП) и областной Гарантийный фонд».

Продолжая дискуссию, Аркадий Мурзаев заметил, что далеко не всегда дефицит оборотных средств — это главная проблема экспортера. «Конечно, хорошо, когда деньги есть. Но часто бывает так, что гораздо важнее наличие у предприятия уникального продукта и технологий, на которые за рубежом потенциально высокий спрос, — пояснил директор областного ЦПЭ. — Например, в Ростове есть компания «Ингениум», которая выпускает промышленное холодильное оборудование на CO2 вместо фреона, что очень актуально из-за принятого в 2016 году мировым сообществом решения об ограничении использования данного хладагента. Благодаря наличию передовых технологий, компания успешно продвигает свою продукцию в странах СНГ. Недавно компания «Ингениум» получила поддержку от нашего центра по вопросам сертификации на соответствие стандартам Евросоюза. Следующим этапом станет выход на североамериканский рынок, и мы уже сейчас прорабатываем возможные меры поддержки».

БАНКИ ПОДДЕРЖАТ ПРОДУКТАМИ

Представители банковского сообщества заявили, что сегодня отечественные фининституты, специализирующиеся на ВЭД, понимают главные проблемы экспортеров и стараются предлагать им именно те продукты и условия, которые позволяют с такими проблемами справиться. Так, по словам директора дирекции внешнеэкономических операций Банка «Санкт-Петербург» Сергея Норицина, у них есть комплексное предложение «ВЭД.Экспорт», которое не только тарифное. «Кроме специальных ценовых условий, в него входят составление шаблона контракта, поиск теплых контактов и другие услуги, — уточнил господин Норицин. — Стоимость банковского обслуживания — это далеко не единственное, что имеет значение для бизнеса. Мы учитываем это и стараемся соответствовать такому запросу».

По мнению банкира, такой подход позволяет эффективно сотрудничать с экспортерами, оказывать им реальную поддержку. Например, Банк «Санкт-Петербург» во всех регионах присутствия при поддержке РЭЦ выступает оператором акселерационной программы. Такие программы действуют и в двух крупнейших городах юга — Ростове-на-Дону и Краснодаре. Система обучения построена так, чтобы любая компания могла вырасти как экспортер.

«Прежде всего, к эффективным финансовым инструментам для экспортной деятельности мы относим внешнеторговые

аккредитивы, — добавил Сергей Норицин. — Это и авизование экспортных аккредитивов. Выпуском аккредитива занимается обслуживающий банк иностранного контрагента нашего клиента, а мы принимаем этот выпущенный аккредитив. Также работаем с экспортными аккредитивами с дисконтированием: экспортер хочет получить выручку раньше установленного срока и просит банк дисконтировать авизованный экспортный аккредитив (заплатить досрочно). Банк осуществляет оплату и ожидает возмещения от иностранного банка по истечении периода отсрочки».

Во-вторых, эффективным в банке считают кредитование с субсидированием процентной ставки РЭЦ и с покрытием от страхового агентства ЭКСАР. «Субсидирование ставки от РЭЦ позволяет несырьевым неэнергетическим экспортерам получить заемные средства по сниженной

ДОРОГИЕ КОНТЕЙНЕРЫ И НЕ ТАКИЕ БЕНЧМАРКИ

Еще один клубок проблем, с которыми сталкиваются экспортеры, связан с грузоперевозками по реке и развитием в донском регионе транспортно-логистической инфраструктуры. По мнению Аркадия Мурзаева, прежде всего необходимо инвестировать в развитие портовых мощностей. Директор ЦПЭ уверен, что невозможно нормально экспортировать, если до 25% в общих затратах составляют логистические издержки. «Надо развивать инфраструктуру, в частности, строить в Ростовской области контейнерные терминалы, — уточнил господин Мурзаев. — Тем более такой опыт по созданию терминалов на удалении от береговой линии есть, в частности, в Испании. И это очень успешный опыт!»

Корпоративный директор ООО «Ростовский мультимодальный морской порт»



ПРЕДСТАВИТЕЛИ ПАО «БАНК «САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» СЕРГЕЙ НОРИЦИН (СПРАВА) И ВЛАДИМИР СТАДНИК ОТМЕТИЛИ, ЧТО С ТЕМОЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЭКСПОРТЕРОВ ТЕСНО СВЯЗАН ВОПРОС ЗАЩИТЫ ОТ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

ставке (максимально — на 4,5 п.п.), а покрытие ЭКСАР расценивается как первоклассное обеспечение», — пояснил господин Норицин.

Он добавил, что с темой финансирования экспортеров тесно связан вопрос защиты от валютных рисков. Если финансирование компании осуществляется в валюте, отличной от валюты поступающей выручки, волатильность на рынке может негативно сказаться на финансовых потоках, предупредил банкир. «Наша задача — проанализировать бизнес клиента с разных сторон и с учетом многих факторов подобрать в том числе ту структуру финансирования ВЭД, которая будет эффективна сейчас с учетом стоимости и рыночной конъюнктуры», — подытожил Сергей Норицин.

О намерении активно работать с экспортерами «Ъ-Юг» рассказали еще в нескольких банках, офисы которых находятся в Ростове-на-Дону. В частности, в Райффайзенбанке сообщили, что в силу специфики донского региона экспорт является одним из ключевых направлений взаимодействия с корпоративными клиентами, прежде всего, экспортерами зерна. Но от более подробных комментариев воздержались.

(РММП) Сергей Жабинский сообщил, что в их планах предусмотрено строительство контейнерного терминала в промзоне «Заречная», но пока расчеты команды РММП показывают, что такой вид перевозок грузов дорогой и нерентабельный. Ольга Васильева, коммерческий директор ООО «Ростовский зерновой терминал», отметила, что при существующем дисбалансе в направлениях контейнерных перевозок достигнуть рентабельности крайне проблематично. «Инвесторы не готовы уходить в контейнерную инфраструктуру в первую очередь по причине отсутствия порожних контейнеров в Новороссийске и существенного удорожания ставок контейнерного фрахта, когда балковая логистика оказывается рентабельнее», — поделилась наблюдением региональный директор компании Agrozan Commodities, член комитета АПК Ростовского областного отделения Общероссийской общественной организации МСП «ОПОРА РОССИИ» Сабина Содицова.

По ее мнению, государству необходимо гораздо эффективнее развивать речные порты, которые переживают сейчас не лучшие времена. Михаил Марышев, председатель комитета АПК Ростовского областного отделения Общероссийской общественной

организации МСП «ОПОРА РОССИИ», рассказал, что деловое объединение подключилось к решению проблемы тарифов для малых портов, провело переговоры с местными экспортерами и сформировало предложения по изменению тарифной политики. «Несмотря на развитую систему поддержки экспорта, предприниматели при решении тех или иных вопросов сталкиваются с административными барьерами, — заметил господин Марышев. — И ситуация с мелкими портами это подтверждает. Мы подключились. Собранные предложения по изменению тарифа вынесли на федеральный уровень, в Минсельхоз России. Теперь отслеживаем ситуацию, рассчитываем на конструктивные решения».

«Экспортеры зерновых в малых речных портах вынуждены платить ту же пошлину, что и экспортеры глубоководных портов, — пояснила госпожа Содицова. — Назрела необходимость разделить бенчмарки по малым портам и по большим. Известно, что бенчмарк (benchmark, в переводе — «эталон», «ориентир») по ячменю и кукурузе содержит сборную солянку из больших, глубоководных и малых портов. А бенчмарк по пшенице содержит только глубоководные порты. То есть малая вода платит ту же пошлину, что и большая, а это неправильно. Ведь это совершенно разный спрос, совершенно разный объем контрактов».

По словам Сабины Содицовой, необходимо собрать нужную информацию, консолидировать ее и под правильным углом зрения подать наверх, чтобы показать инфраструктурную важность устьевых портов. «Сейчас на повестке — вопрос о расчете понижающего коэффициента для малых портов, — добавила госпожа Содицова. — Биржа готова прислушаться и принять во внимание наши соображения о том, каким должен быть этот коэффициент и как его рассчитывать, насколько референтной должна быть цена в малых портах относительно глубоководных».

АФРИКА НАМ ПОМОЖЕТ

Собравшиеся согласились с тем, что решение проблем позволит донскому экспорту более динамично развиваться. Кроме того, необходим выход на новые перспективные рынки. По мнению Максима Папушенко, экспортерам надо внимательно присмотреться к африканскому континенту. «Пока мы активно работаем только с Египтом, который в северной части материка, — напомнил министр. — Однако рынок Африки — это 1,3 млрд жителей. Внутренний валовый продукт таких стран, как ЮАР, Нигерия и др., — сотни миллиардов долларов США. С точки зрения потребительского спроса Африка — самый динамично развивающийся континент, — отметил министр. — У нас есть прочные связи с африканскими странами, которые складывались десятилетиями, еще в дорыночную эпоху. И это не только Египет, но и, например, расположенная в центральной части Замбия, которая является своеобразным хабом. Неслучайно глава региона Василий Голубев провел встречи в этом году с чрезвычайными и полномочными послами Уганды и Замбии в России, «Росатом» строит здесь один из крупнейших в мире ядерных центров. На перспективу».

По словам господина Папушенко, выходить на африканские рынки донские экспортеры могут не только напрямую в рамках работы с зарубежными партнерами, но и участвуя в тендерах ООН на поставки продовольствия. Главное, чтобы у компаний было что поставлять. ■

в Ростове. Скоро... "ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ"



НОМИНАЦИИ ПРЕМИИ:

- Сделка года
- Слово с твердым знаком
- Чистый бизнес
- Бизнес — городу
- Сделано на Дону
- Бренд на экспорт
- Цифровой прорыв
- За вклад в социальные проекты
- Человек года