

малый и средний бизнес

Наличные сейфы

Дорогостоящие кредиты и падение доходов населения заставляют компании искать новые решения, позволяющие сократить издержки и оптимизировать рабочие процессы. Одним из эффективных антикризисных инструментов для бизнеса, работающего с наличностью, стала электронная инкассация.

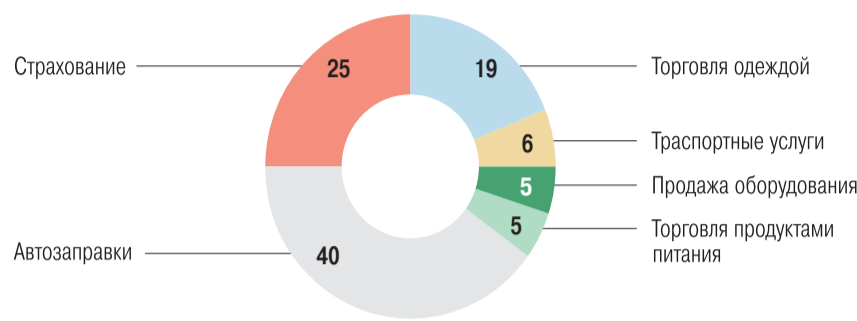
ИННОВАЦИИ

Электронная инкассация, или самоинкассация, позволяющая бизнесменам 24 часа в сутки вносить наличные на свой счет через банкоматы, появилась в России десять лет назад. Первопроходцами в этой области стали Бинбанк, Мастер-банк, МКБ, Сбербанк, СДМ-банк и СБ-банк. Позднее к ним присоединились Абсолют-банк, «Авангард», ВТБ, Газпромбанк. К моменту освоения новой ниши у большинства игроков уже были прочные позиции на классическом низкодоходном рынке инкассации, развитые сети платежных терминалов, а также лизинговые и страховые «дочки», помогающие снизить финансовую нагрузку и риски как для банков, так и для их клиентов.

«Входной билет» на российский рынок самоинкассации, на котором сейчас активно полтора десятка банков, стоит недешево, и потому предложить этот инновационный сервис могут немногие.

Интерес к услуге со стороны бизнеса подстегнул Банк России, который разрешил компаниям зачислять выручку на счет без участия инкассаторов и кассиров банков через автоматические сейфы, депозитарные машины, информационно-платежные терминалы, а также банкоматы, применявшиеся только для обслуживания граждан. В последнее вре-

КЛИЕНТЫ УСЛУГИ «ЭЛЕКТРОННАЯ ИНКАССАЦИЯ» (%) ИСТОЧНИК: АБСОЛЮТ-БАНК.



мя крупные банки обратили внимание на самоинкассацию. Они поняли, что в этой нише еще много свободного места. В результате услуги за обслуживание терминалов подешевели. Если пять лет назад комиссия обычно составляла 0,5% от суммы, то сейчас можно найти тариф до 0,15%, говорят эксперты.

Большинство игроков предложили юридическим лицам простое и недорогое решение: перенастроили софт банкоматов Cash-in, обслуживающих граждан, добавив в них опцию «Самоинкассация». Так, например, поступили Сбербанк и группа ВТБ. И лишь несколько игроков, которых можно пересчитать на пальцах одной руки, предложили новинку — электронную инкассацию. Ее глав-

ные достоинства — мгновенное зачисление денег на счет, высокая скорость приема купюр, повышенная безопасность, онлайн-контроль за наполнением хранилища денег — обеспечивают автоматические сейфы повышенной вместимости, установленные на территории клиента.

«Электронную инкассацию стоит рассматривать как отличный антикризисный инструмент для всех отраслей бизнеса, работающих с наличностью», — уверена начальник управления развития транзакционного бизнеса МКБ Марина Арищенко. По ее словам, в текущем году заметно вырос интерес крупных российских и международных ритейлеров к данному продукту. «Спрос подталкивает



банки к повышению качества услуги и к возможности предлагать индивидуальные доработки в соответствии с запросом ритейлера, а вендоров — к повышению качества обслуживания», — отметила госпожа Арищенко.

Как пояснил начальник управления методологии продаж корпоративных продуктов Абсолют-банка Шухрат Хайтматов, в условиях кризиса электронная инкассация также помогает оптимизировать издержки: «Например, раньше в компании пересчетом наличности занимались четыре кассира, а после того как у них появился терминал, требуется всего два. Еще одно преимущество — экономия времени сотрудников. Никакой сопроводительной документации, покупной раскладки, упаковки в инкассаторские сумки и ожидания инкассаторов».

Оригинальное самописное программное обеспечение и качественные итальянские сейфы банка позволяют клиентам распоряжаться средствами уже в течение одной минуты после внесения денег на счет. «В результате клиенты могут забыть о кассовом разрыве. Еще один важный показатель — скорость пересчета купюр. Обычный банкомат ограничен в приеме: не более 40 купюр. Наш купюроприемник принимает 8 банкнот в секунду, в него можно сразу положить 100 купюр. Уровень защиты от приема фальшивых купюр превышает требования ЦБ. Кроме того, персональный ключ позволяет определить лицо, которое вносит деньги», — рассказывает эксперт.

В любом сервисе есть свои минусы. В том числе у электронной инкассации. Самый главный: она интересна только компаниям, работающим в белую, причем с большим оборотом наличных. Есть лимит на оборот. То есть комиссия платится банку в любом случае, даже если компания не смогла собрать установленную норму выручки.

Электронная инкассация эффективна в любом сегменте ритейла, включая fashion, HoReCa, страховые компании, АЗС и даже онлайн-продажи, полагают эксперты. «Интерес к самоинкассации проявляют компании малого и среднего бизнеса, занимающиеся торговлей и предоставлением услуг», — сообщил директор департамента продуктов и управления портфелем Бинбанка Павел Кравченко. По его мнению, появление на рынке электронной инкассации значительно облегчило жизнь компаниям. Во-первых, она существенно экономит время, а во-вторых, она дешевле классической инкассации.

Самоинкассация имеет отличный потенциал развития. В странах Западной Европы и Америке набирает популярность услуга «электронный кассир» — устройство, которое полностью заменяет кассу и позволяет клиентам самостоятельно оплачивать покупки или услуги в точке продаж и в принципе исключает затраты на инкассацию. В России электронная инкассация и «электронный кассир» появились недавно, однако не уступают западным в качестве услуг.

По мнению директора департамента развития сети ТСО СДМ-банка Виталия Самарова, оборот наличных платежей в России будет значительным по крайней мере еще десять лет. А значит, спрос на электронную инкассацию будет высоким. Кроме того, следует ожидать ужесточения контроля над инкассаторами со стороны ЦБ и других регуляторов. «В 2017 году усилия основных игроков будут сфокусированы на двух приоритетах: сервис станет еще удобнее, и клиентам предложат дополнительную информацию. Например, в разы вырастет использование SMS-информирования юридических лиц после пополнения счета», — заключил эксперт.

Сергей Артемов

КОНТЕКСТ ПРАВО ДАЮЩЕГО

В 2016 году высокорисковые операции на рынке лизинга оказались вне законодательного поля. Еще в начале года перед заключением договора Центробанк обязал компании проводить оценку финансового положения своих клиентов, а с 1 октября лизингодатели должны предоставлять информацию о заключенных договорах в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц. Тем не менее объем нового бизнеса продолжал расти, а лизинговые продукты пользуются повышенным спросом, особенно в регионах.

Год, по данным большинства банков, выдался продуктивным и был отмечен увеличением спроса на лизинговые продукты. «Стабилизация в экономике, повышение доступности фондирования, реализация отложенного спроса и поддержка лизинговых программ со стороны государства, например в сфере автотранспорта, способствовали заметному оживлению спроса на такие продукты со стороны компаний. Свою роль сыграло также понижение ставок по продуктам, которое стало следствием снижения ключевой ставки в 2015–2016 годах. При этом наиболее активно в текущем году лизинговые сделки заключались в регионах, что связано с разморозкой розничного направления после прохождения острой фазы кризиса», — отмечает младший директор агентства РАЕХ («Эксперт РА») Руслан Коршунов. В результате, согласно данным агентства, за девять месяцев 2016 года объем нового бизнеса увеличился на 17% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 450 млрд руб.

Одним из продуктов, получивших широкую популярность в 2016 году, стал возвратный лизинг. Его суть заключается в учете активов, которые находятся в долгосрочной финансовой аренде, на балансе арендатора. «Изменение мак-

роэкономической ситуации повлияло на баланс спроса со стороны клиентов. В 2016 году рынки стали более открытыми, а кредитное финансирование — доступным, поэтому компании, которые в 2015 году покупали оборудование за счет собственных средств, обратили внимание на возвратный лизинг», — объясняет генеральный директор компании «Абсолют Лизинг» Антон Смирнов. В результате у клиентов появилась возможность направить высвободившиеся средства на пополнение оборотного капитала».

Банки, в свою очередь, часто рассматривали лизинг в 2016 году как способ реструктуризации кредита. Это связано с трендом на защиту своих рисков и желанием обезопасить себя от притязаний сторонних кредиторов в случае возникновения проблем у компании-клиента. В этом случае лизинговая компания выкупает у предприятия-кредитора долги предприятия и одновременно приобретает у должника имущество, передавая его в лизинг ему же. Кредитор, таким образом, может избавиться от дебиторской задолженности, должник получает четкий график погашения лизинговых платежей. При этом вложения лизинговой компании защищены правом собственности на имущество предприятия-должника.

За последние несколько месяцев рынок лизинга по факту стал более прозрачным и по стандартам приблизился к банковской сфере. Сейчас, согласно экспертным оценкам, на рынке работает около 250 публичных компаний. При этом в 2016 году не произошло заметного снижения количества игроков, как это было в 2014–2015 годах, когда рынки были заморожены, а фондирование — труднодоступным. **Алина Протасова**

Гарантированные перспективы

ИНСТРУМЕНТЫ

15 Что касается стоимости гарантии, то в большинстве банков России вознаграждение за выдачу вносится сразу и составляет 2–4% от суммы гарантии. Правда, для крупнейших клиентов банки могут сделать исключения, например разрешить крупным клиентам оплатить предоставление банковской гарантии частями, в течение срока действия выданной гарантии, рассказывает господин Шулин из НБД-Банка. Сроки могут достигать пяти лет, отмечает Ирина Алужкина. В частности, по ее словам, за последние несколько лет выросло число банковских гарантий, обеспечивающих исполнение гарантийных обязательств клиента, например, по поставленному оборудованию, качеству произведенных строительных или ремонтных работ. Соответственно, сроки у таких гарантий могут быть больше стандартных.

Технологическое обеспечение

Банкиры ожидают, что востребованность гарантий продолжит расти независимо от экономической ситуации. «Вступившие в силу в июне 2015 года изменения в шестом параграфе 23-й главы Гражданского кодекса РФ усилили независимый характер банковской гарантии. Поэтому этот инструмент на сегодня является одним из наиболее интересных, с точки зрения кредитора, способов обеспечения обязательств. В этом смысле можно ожидать, что гарантии по-прежнему будут востребованы как при заключении государственных контрактов, так и для обеспечения обязательств по коммерческим контрактам», — полагает управляющий нижегородским филиалом банка ВТБ Игорь Рожковский. Кроме того, в условиях стимулирования роста экономики правительство будет наращивать долю государственных расходов, также на 2017 год придется пик выполнения гособоронзаказа, напоминает Иван Саморуков из Альфа-банка. По его мнению, это будет способствовать спросу и, как следствие, развитию этого сегмента в банковской сфере. Фактором, в определенной степени сдерживающим развитие банковских гарантий, является баланс рисков, который вынуждены соблюдать кредитные организации в условиях экономической нестабильности, отмечает господин Саморуков. Но с точки зрения спроса в условиях финансовых трудностей и снижения платежной дисциплины популярность банковских гарантий будет только возрастать, уверена Ирина Алужкина. «Думаю, что большой потенциал развития этого вида банковских услуг имеется в частном бизнесе. Пока малый и средний бизнес использует банковские га-

рантии в основном только в рамках проводимых конкурсов и аукционов», — полагает госпожа Алужкина.

Чтобы увеличить проникновение продукта, банки пытаются облегчить бизнесу условия для получения гарантий. Одним из главных трендов является развитие сервисов дистанционного банковского обслуживания и онлайн-технологий, которое позволяет компаниям удаленно, не посещая банк, направить заявку на получение гарантии. Также кредитные учреждения за счет развития электронного документооборота, совершенствования системы оценки рисков и применения экспресс-анализа пытаются сократить сроки оформления гарантийных сделок. Этими инструментами пользуются прежде всего крупнейшие федеральные банки с государственным участием: Сбербанк и ВТБ. Кроме того, хороший эффект может дать комплексный подход к обслуживанию клиентов, полагают банкиры. «Сегодня банки стремятся предложить клиенту не конкретную услугу, а комплексное обслуживание. Эта тенденция не обошла стороной и документарный бизнес. Например, на этапе участия в конкурсе клиенту требуется тендерная гарантия. В случае победы потребуются гарантия исполнения контракта, гарантия возврата аванса, гарантия исполнения обязательств в гарантийный период. Также клиенту может быть открыта документарная линия с подписанием рамочного соглашения. В результате клиент заранее получит необходимые консультации и уверенность в том, что после победы в конкурсе в кратчайшие сроки ему будут оформлены необходимые гарантии и аккредитивы», — рассказывает Александр Грицай.

Интерес банков к гарантийным продуктам эксперты объясняют тем, что выдача гарантий, в отличие от кредитования, не требует фондирования, так как средства пользователю не выдаются. Соответственно, эта операция не сказывается так сильно на достаточности капитала. «Во многих банках мы наблюдаем хорошее качество кредитных портфелей и, соответственно, низкое значение достаточности капитала. При этом темп роста розничной банковской системы практически равен нулю. Соответственно, из-за низкой достаточности капитала и сокращения ресурсной базы зарабатывать и наращивать процентный доход за счет выдачи кредитов банкам становится сложно. А гарантия является тем инструментом, который позволяет наращивать прибыль, обходя естественные ограничения, которые сейчас есть на рынке для многих региональных банков», — поясняет заместитель гендиректора «Интерфакс-ЦЭА» Алексей Буздалин.



Банкиры охотнее идут на выдачу гарантий, так как они не требуют фондирования

Перспективы роста сегмента банкиры напрямую связывают с темпами роста экономики региона, деловой активности и реализации местных бюджетных программ. Также существенное влияние на рынок банковских гарантий оказывает и кредитное качество принципалов, которому банки уделяют большое внимание. Еще один принципиальный момент — поправки к действующему законодательству, которые сейчас рассматриваются Госдумой и, в частности, предусматривают с 2019 года замену гарантийного депозита участников тендеров на банковскую гарантию. Если этот механизм будет принят, то он увеличит объем рынка банковских гарантий, полагают эксперты: гарантии, как и гарантийный депозит, позволяют закрывать кредитные риски госзаказчика в рамках тендера, но дешевле для участников тендера, чем кредиты, и поэтому более удобные. «Таким образом, с одной стороны, использование гарантий решает все проблемы, связанные с кредитными рисками, а с другой стороны, обеспечивает большее количество участ-

ников тендера. Соответственно, в теории это должно сделать проведение тендеров более эффективным», — полагает господин Буздалин. Однако применение этого механизма увеличит риски государства, предупреждают эксперты: если вместо гарантийного депозита используется банковская гарантия, то у государства при проведении тендера возникает риск, связанный с банком, который предоставил эту гарантию. «Мы видим частоту отзыва лицензий у финансовых учреждений», — полагает господин Буздалин. В данном случае при составлении тендерной документации заказчику придется ориентироваться на объемные показатели деятельности банка-гаранта, величину его активов и достаточность капитала, а также на его кредитный рейтинг.

Кроме того, по мнению аналитиков, спрос на гарантии будет расти в рамках общемировой тенденции развития в банках прежде всего консалтинговых услуг. «Все чаще их клиенты предпочитают взаимодействовать друг с другом, избегая финансового посредника в лице банков, этому во многом способствует

развитие соответствующих финансовых технологий. С другой стороны, мы наблюдаем мировой тренд на ужесточение банковского регулирования, что стало явно прослеживаться с кризисного 2008 года. Все это приводит к мысли, что через некоторое время банковский бизнес поменяет функционал», — рассуждает Алексей Буздалин, отмечая, что для прямого взаимодействия между компаниями требуются профессионалы, умеющие управлять и контролировать кредитные риски, такие профессионалы как раз работают в банках. Поэтому банковские гарантии выйдут на первый план, прогнозирует эксперт. «Этот продукт, с одной стороны, свойствен банкам, потому что необходимо контролировать кредитные риски и в банках есть специалисты, которые могут этим заниматься, а с другой стороны, не предполагая перемены финансовых средств от банков к клиентам, потому что средства перемещаются от одного контрагента на рынке к другому напрямую. В этом смысле банковские гарантии органично согласуются с общемировой тенденцией по трансформации банковского бизнеса и будут приобретать все большую популярность», — заключает Алексей Буздалин.

Анна Павлова