НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

WWW.NBJ.RU

NBJ

9
(203)

сентябрь 2021

ДМИТРИЙ БАРСУКОВ

iCAM Group

«Банки взяли курс на полномасштабную перестройку всех внутренних бизнес-процессов»

22

Владимир ГЛУХОВСКИЙ,
генеральный директор КРЕДИТ-WEEK

КРЕДИТ-WEEK 26-30 октября

малые и средние банки+ ДЛЯ малого и среднего бизнеса

26

БАНКИ ЗАРАБАТЫВАЮТ С ЮНИСТРИМ

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!

Реклама

БОЛЕЕ ЧЕМ
280 000
ПУНКТОВ ОБСЛУЖИВАНИЯ

10 млн
КЛИЕНТОВ

200
СТРАН

БОЛЕЕ
460
ПАРТНЕРОВ ПО ВСЕМУ МИРУ

АО КБ «ЮНИСТРИМ» Лицензия ЦБ РФ 3467 от 11.09.2015 г.
НАЦИОНАЛЬНО ЗНАЧИМАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА

ЮНИСТРИМ

UNISTREAM.RU
8 (495) 744 55 55

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

NBJ

№ 9 (203)
сентябрь 2021

Издается с 2003 года.
Выходит ежемесячно.
Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-39520

ISSN 1810-2913

WWW.NBJ.RU

НАБЛЮДАТЕЛЬНЫЙ СОВЕТ

ГАРЕГИН ТОСУНЯН
Президент Ассоциации российских банков

ГЕОРГИЙ ЛУНТОВСКИЙ
Президент Ассоциации банков России

АНАТОЛИЙ АКСАКОВ
Председатель Комитета Государственной Думы ФС РФ по финансовому рынку

РУСЛАН ГРИНБЕРГ
Научный руководитель Института экономики РАН

АНТОН ДАНИЛОВ-ДАНИЛЬЯН
Сопредседатель «Деловой России»

ГАГИК ЗАКАРЯН
Председатель совета директоров АО «ЮНИСТРИМ»

АЛЕКСАНДР ТУРБАНОВ
Заведующий кафедрой Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, факультет финансов и банковского дела

ПАВЕЛ МЕДВЕДЕВ
Финансовый омбудсмен Ассоциации российских банков

АЛЕКСАНДР ШОХИН
Президент Российского союза промышленников и предпринимателей

ИГОРЬ ЮРГЕНС
Президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС), Российского союза автостраховщиков (РСА), Национального союза страховщиков ответственности (НССО), председатель совета директоров АО «Эксперт РА»

Национальный Банковский Журнал (NBJ) является участником: Ассоциации российских банков, Ассоциации банков России, Московской ассоциации предпринимателей

Генеральный директор: Екатерина Кромпляс

Издатель: ООО УК «Национальный Банковский Журнал»

Редакция:
Главный редактор: Станислав Комаров chief@nbj.ru
Шеф-редактор: Сергей Артемов artemov@nbj.ru
Шеф-редактор сайта: Оксана Дяченко dyachenko@nbj.ru
Арт-директор: Ольга Рыцек art@nbj.ru
Художник: Алексей Меринов ale-merinov@yandex.ru
Цветокорректор: Александр Руденко
Корректор: Елена Кульбицкая

Руководитель блока маркетинга и PR:
Ольга Мартынова event@nbj.ru
Отдел подписки и распространения: join@nbj.ru
Директор по развитию: Александр Мешков adv@nbj.ru
Account Director: Кристина Анисифорова journal@nbj.ru
Директор по развитию сайта www.nbj.ru: Арсений Кульбицкий

Адрес редакции: 123423, Москва, ул. Народного Ополчения, д. 34, стр. 1.
Тел./факс: (495) 988-32-08
Почтовый адрес: 127473, Москва, Суворовская площадь, д. 1.
Сайт: www.nbj.ru; e-mail: nbj@nbj.ru. Тираж 6 000 экз. Номер сдан в печать 30.09.2021
Отпечатано в ООО «Типография «Печатных Дел Мастер».
Адрес: г. Москва 2-я Кабельная улица, д. 2, стр. 5,
тел.: +7 (495) 258-96-99, e-mail: info@pd-master.ru.
Редакция не несет ответственности за достоверность информации в материалах, опубликованных на правах рекламы.
При использовании материалов ссылка на Национальный Банковский Журнал обязательна.
© NBJ (Национальный Банковский Журнал), 2021
Свидетельство на товарный знак № 436049

В номере использовались материалы: Depositphotos.com

Мнение авторов может не совпадать с позицией редакции

ГДЕ МОЖНО НАЙТИ NBJ

Агентство по страхованию вкладов (АСВ) г. Москва, Верхний Таганский тупик, д. 4
Ассоциация микрофинансовых организаций (АМФО) г. Москва, ул. Тарусская, д. 10
Ассоциация российских банков (АРБ) г. Москва, Скатертный пер., д. 20, стр. 1
Торгово-промышленная палата РФ (ТПП) г. Москва, ул. Ильинка, д. 6
Российский микрофинансовый центр г. Москва, ул. Петровка, д. 15/13, стр. 5
Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) г. Москва, Котельническая наб, д. 17
Российская национальная ассоциация SWIFT (РОССВИФТ) г. Москва, Б. Саввинский пер., д. 2-4-6, стр. 4
Национальное партнерство участников микрофинансового рынка (НАУМИР) г. Москва, ул. Петровка, д. 15/13, стр. 5

СКОРЫЙ ПОЕЗД НАБИРАЕТ ХОД

Российский банковский сектор всё больше напоминает мне скорый поезд из американского фильма-катастрофы «Неуправляемый» с Дензелом Вашингтоном в главной роли. Сначала растущая скорость паровоза бодрит зрителей, потом щекочет им нервы и, в конце концов, вызывает страх.

Пока наш «кредитный поезд» несётся по рынку с «радостной» скоростью. Но уже слышны предупреждения «машинисту» от хладнокровных экспертов, что пора бы и притормозить состав. Иначе можно проскочить стрелку и вылететь с рельсов на повороте.

Судите сами: в первом полугодии этого года, когда вся российская экономика загибалась от последствий пандемии, банки заработали рекордные 1,2 трлн рублей. Это уже в два раза больше, чем в 2020 году. За семь месяцев чистая прибыль выросла до 1,428 трлн рублей. В августе, накануне начала школьных занятий, банки выдали рекордную сумму кредитов наличными – почти 647 млрд руб. Это на треть больше, чем в прошлом году.

Очевидно, что усилившийся от бешеной скорости «ветерок в окошке» уже не радует ни «начальника железной дороги», ни «диспетчера», ни загрустивших «пассажиров». На днях аудиторы Счётной палаты предупредили о риске возникновения пузыря из-за резкого роста ипотечного портфеля и цен на жильё, «который может серьёзно ударить по стабильности финансового сектора и доходам населения».

Россияне всё глубже погружаются в долговую яму. Жить в долг их вынуждает высокая инфляция и низкие доходы. В 2021 году инфляция в России ускорилась до максимума за последние пять лет и готова перешагнуть порог в 7%. Платёжеспособность населения падает, поскольку доходы не растут семь лет подряд. За чертой бедности в нашей стране сейчас проживает 19,1 млн человек. Величина прожиточного минимума, которая эту черту определяет, составляет 11 653 руб. Но как прожить за эти деньги человеку, накормить и одеть детей, заплатить «взносы» в детсадах, школах, спортивных секциях Росстат не объясняет. Да и какие к ведомству могут быть вопросы? Это раньше статистическая служба страны подчинялась Верховному Совету (до 1993 года) или непосредственно правительству. 4 года назад её передали под прямое управление Минэкономразвития. Видимо, чтобы лучше считала.

Есть и другие, неофициальные, замеры. Каждый четвёртый россиянин зарабатывает так мало, что ему не хватает денег даже на самые основные нужды. Об этом говорится в исследовании HeadHunter и «Деньги Вперёд». Обратите внимание: самыми большими статьями расходов участники опроса называют траты на питание (62%), аренду жилья и выплату ипотеки (35%), коммунальные расходы (27%) и выплату кредитов (20%).

Теперь становятся понятны предпосылки рекордов банковского сектора. Кредиты в России берут не для того, чтобы при высоких доходах улучшить качество жизни, а чтобы свести концы с концами худого семейного бюджета и продержаться на плаву «до зарплаты». Но и это ещё не дно. Все чаще заёмщики берут новые кредиты с более высокими ставками для того, чтобы погасить старый дешёвый кредит. То есть, перекредитуются, ухудшая свою платёжеспособность.

Немудрено, что общий объём задолженности граждан по кредитам к началу осени достиг 23,6 трлн руб. За год он вырос более чем на 4,6 трлн руб. (24,2%), а с начала 2021 г. – на 3,6 трлн руб. (17,9%). А объём просроченной задолженности по кредитам россиян с 1 января к 1 сентября 2021 г. вырос на 7,9% с 932,4 млрд руб. до почти 1,006 трлн руб., сообщил ЦБ.

Справедливости ради надо заметить, что наш «диспетчер» осознаёт опасность «разбежавшегося паровоза» и уже несколько раз нажал на стоп-кран. С 1 октября повышаются надбавки к коэффициентам риска при выдаче новых рискованных потребительских кредитов. Кроме этого, глава ЦБ Эльвира Набиуллина призвала законодателей ужесточить расчёт полной стоимости кредита (ПСК) по всем видам ссуд. Регулятор обеспокоен рисками появления кредитного пузыря, который угрожает порядку в его «депо», и намерен притормозить разогнавшуюся инфляцию.

Меры и намерения, бесспорно, правильные и полезные. Но погоды для рядовых заёмщиков они не меняют. Солнце над головами людей и кредитным рынком взойдет только тогда, когда будут приняты законы, увеличивающие налоговую нагрузку для олигархов и снижающие – для бедняков. Согласно свежему докладу о мировом благосостоянии Boston Consulting Group, Россия стала мировым рекордсменом по разнице доходов богатых и бедных: менее 0,0001% взрослого населения в РФ – около 500 «сверхбогатых» граждан – владеют 40% всех финансовых активов россиян, или суммой $640 млрд.

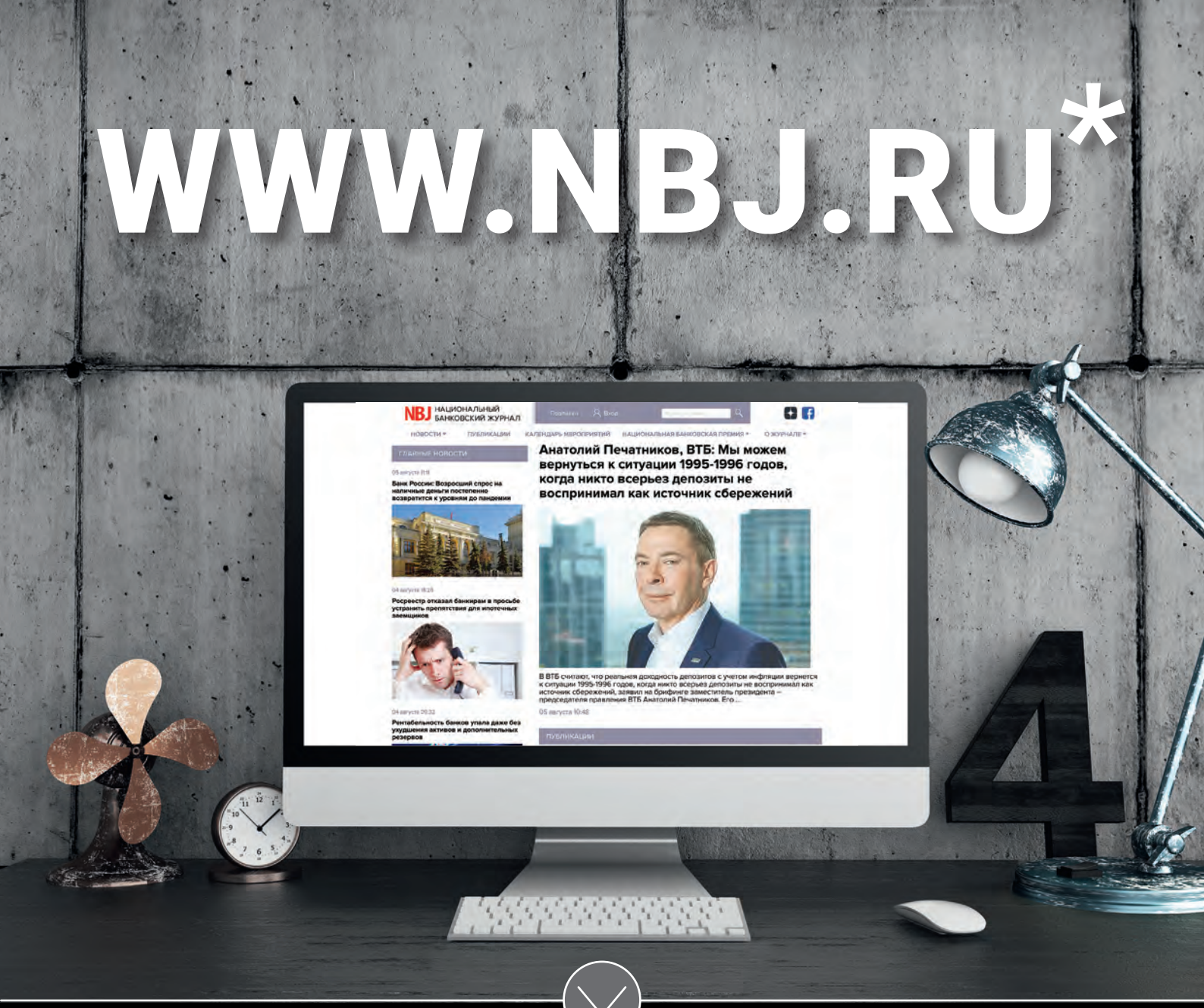
Когда по уму, а не для галочки, будут поставлены мощные заборы для вывода капитала и дивидендов в офшоры.

Когда существенно вырастет экономика, а успешные компании начнут поднимать зарплаты не только лично преданным топ-менеджерам, но и простым работягам. Помнится, на международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге долларовый миллиардер и гендиректор «Северстали» Алексей Мордашов ради роста отечественной экономики и внутреннего потребления предложил присутствовавшим коллегам-олигархам на 30% поднять зарплаты рабочим. Его серьёзный вопрос: «Кто готов меня поддержать?» потонул в дружном хохоте.

А значит, займы по-прежнему остаются главным антикризисным инструментом для большинства граждан. А значит, банкирам с удвоенным вниманием нужно следить за качеством кредитных портфелей.

С уважением, шеф-редактор
Сергей АРТЁМОВ

WWW.NBJ.RU*



НОВОСТИ БАНКОВ, КОМПАНИЙ

ОБЗОРЫ СЕМИНАРОВ И БАНКОВСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ

ПОЛНАЯ ВЕРСИЯ ЖУРНАЛА

*** НБЖ – НАСТОЯЩАЯ БАНКОВСКАЯ ЖИЗНЬ!**

РЕКЛАМА

СОДЕРЖАНИЕ

NBJ сентябрь

2 INTRO

1. Actual

8 ПОЛЕМИКА
Анатолий АКСАКОВ: «Баланс интересов в вопросе регулирования экосистем будет найден»

10 КОНКУРЕНЦИЯ
«Банкам второго эшелона через пять лет не останется места на рынке»
ИТ-гиганты и онлайн-ритейлеры всё активнее покупают банковские лицензии

12 ФОНДОВЫЙ РЫНОК
И хочется, и колется
Почему российские банки не спешат на биржу?

14 БОНУСЫ
Надежда ГРОМОВА, РАНХиГС
О регулировании выплат вознаграждений

18 ИНВЕСТКЛИМАТ
ЦБ продал АТБ зарубежному инвестору
На очереди – банк «ФК Открытие»?

2. Банки и бизнес

22 ПЕРСОНА
Дмитрий БАРСУКОВ, iCAM Group: «Банки взяли курс на полномасштабную перестройку всех внутренних бизнес-процессов»

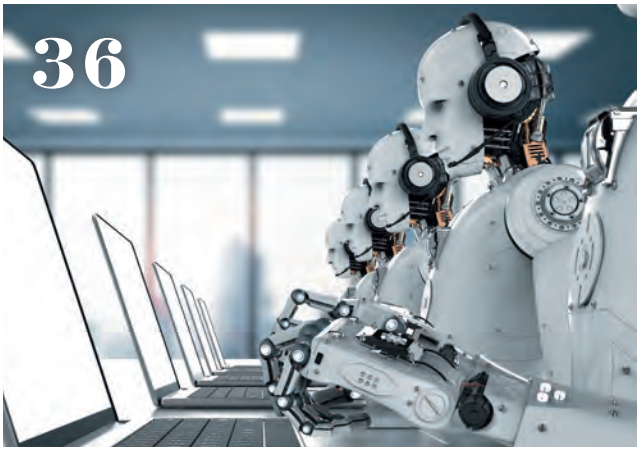
26 МСБ+ ДЛЯ МСБ
Владимир ГЛУХОВСКИЙ, КРЕДИТ-WEEK: «Использование конкурентных преимуществ при кредитовании МСБ – долгосрочная бизнес-страгетия малых и средних банков»

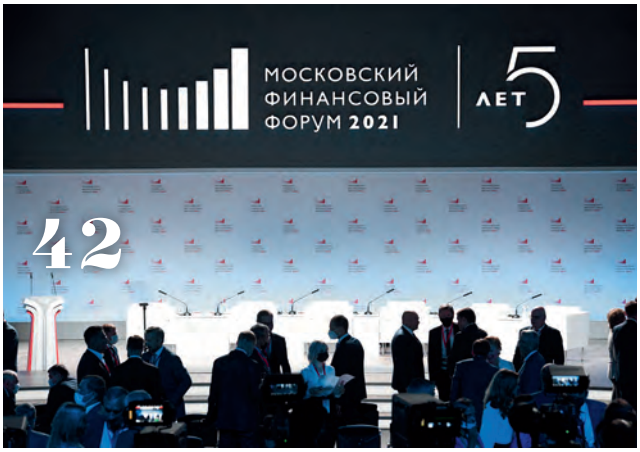
32 КРЕДИТЫ МСП
Заёмщики сэкономили на малом и среднем
Факторинг, лизинг и краудфандинг всё чаще становятся привлекательнее банковских займов

36 ТРЕНДЫ
Речевая аналитика: как действительно «услышать» клиентов

40 ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ
Дмитрий ДЫРМОВСКИЙ, группа компаний ЦРТ: Искусственный интеллект в финтехе – основные задачи и тренды

42 ПРАВИЛА ИГРЫ
Ползучее огосударствление
Актуальные вопросы в центре обсуждения сессии «Финансовый рынок – сбережения для людей, инвестиции для бизнеса» в рамках Московского финансового форума





СОДЕРЖАНИЕ

46 ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
Застройщикам поднимают потолок возможностей
5 перспективных схем финансирования строительной отрасли

50 НЕПРОФИЛЬНЫЕ АКТИВЫ
В гостях у девелоперской сказки
История о том, как банк заработал кучу денег на заложенном земельном участке в Подмосковье

53 НАГРАЖДЕНИЕ
Зелёный бизнес: объявлены лауреаты V Премии Eco Best Award

54 ФОРУМ
Артём СЫЧЁВ: «Центральный банк впервые установит критерии операционной надёжности»
Обеспечение информационной безопасности – в центре внимания XIV российско-хорватского банковского форума

59 ПРЕМИЯ 2021
УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

4. Банки и общество

66 ПОЗИЦИЯ
Академик РАН Абел АГАНБЕГЯН
О финансово-экономических последствиях коронавирусной пандемии в России

74 ОТКРЫТАЯ ДИСКУССИЯ
Российский феномен выбора рискованного инвестирования

78 СПЕЦПРОЕКТ
Олег СКВОРЦОВ, АРБ, Евгения БЛИСКАВКА, НЦФГ: Нужен ли банку финансово-грамотный клиент?

1. Actual

8

ПОЛЕМИКА

Анатолий АКСАКОВ:

«БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ В ВОПРОСЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОСИСТЕМ БУДЕТ НАЙДЕН»

12 **И хочется, и колется**
Почему российские банки не спешат на биржу?

14 **Надежда ГРОМОВА, РАНХиГС**
О регулировании выплат вознаграждений

Анатолий АКСАКОВ: «БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ В ВОПРОСЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОСИСТЕМ БУДЕТ НАЙДЕН»

Текст: Оксана Дяченко

Обсуждение вопроса регулирования экосистем продолжается, финальная точка ещё не поставлена. В эксклюзивной беседе с журналистом NBJ в кулуарах Московского финансового форума 2021 председатель комитета по финансовому рынку Госдумы Анатолий АКСАКОВ сказал, что он понимает позиции обеих сторон дискуссии (и ЦБ, и крупнейших банков) и уверен, что проблема будет решена. При этом он считает, что создаваемые экосистемы не должны уничтожать конкуренцию на рынке, и в этой связи необходимо принимать решения, которые ограничат возможности подавления более слабых игроков.

В конце июня Банк России опубликовал доклад, в котором указано, что в течение ближайших 3–5 лет регулятор намерен значительно ограничить коммерческие банки в их инвестициях на создание экосистем. В ЦБ сочли, что неконтролируемое вливание средств в такие «непрофильные» проекты создаёт значительные риски для банковского сектора. Банк России предложил три варианта регулирования банковских вложений в экосистему: институциональное разделение банковской и нефинансовой деятельности, введение заградительного коэффициента риска 1250% для новых вложений в иммобилизованные активы (ИА) или установление риск-чувствительного лимита в размере 30% от капитала банка.

Однако рынок встретил это предложение в штыки. Руководители ряда крупнейших банков – глава Сбербанка Герман Греф, глава ВТБ Андрей Костин, председатели правлений Газпромбанка и «Открытия» Андрей Акимов и Михаил Задорнов, а также президент Ассоциации банков России Георгий Лунтовский написали письмо Эльвире Набиуллиной, в котором раскритиковали предложенные регулятором ограничения. По их мнению, более половины банков просто не смогут соответствовать этим требованиям, а нагрузка на капитал может привести к сокращению отделений в небольших городах.

Банк России отреагировал на это письмо, указав, что оценка воздействия, которую представили банки, выполнена некорректно. «Мы изучили комментарии банков и можем уверенно сказать, что предлагаемые подходы к регулированию экосистем и рисков иммобилизованных активов (ИА) не приведут к негативным последствиям для сектора, – отметили в пресс-службе Банка России. – И уж точно можем сказать, что филиальная сеть из-за нового регулирования не пострадает. Наоборот, будет положительный эффект. Во-первых, мы в отличие от многих других регуляторов даём банкам

возможность развивать экосистемы, что позволит им совершенствовать технологии и развивать продукты, и при этом ограничиваем риски для кредиторов и вкладчиков. Во-вторых, банки с уже большой концентрацией ИА на балансе будут вынуждены их постепенно продавать или покрывать капиталом, что также будет способствовать снижению рисков».

Дискуссия по регулированию экосистем с ЦБ продолжается. При этом Сбербанк надеется на появление оптимального для всех решения до конца года, заявил Герман Греф в начале сентября.

Председатель комитета по финансовому рынку Госдумы Анатолий Аксаков в беседе с NBJ высказал свою точку зрения на данную проблему. Отвечая на вопрос, какую сторону он поддерживает – Сбер или ЦБ, Аксаков ответил следующее: «Я – за объективность. С одной стороны, позиция Сбербанка мне понятна, она имеет объективный характер, и эту позицию жёстким регулированием ломать не стоит. Но при этом я считаю, что любая экосистема должна быть открыта для её участников на вход и на выход, должны быть открытые API, не должно быть никакого тарифного ограничения в случае входа и выхода. И, конечно, надо следить за конкуренцией. Создаваемые экосистемы не должны подавлять и уничтожать конкуренцию на рынке. Конечно, в этой связи необходимо будет принимать решения, которые ограничивают возможности подавления других, более слабых, экосистем и других участников рынка».

АНАТОЛИЙ АКСАКОВ: Я СЧИТАЮ, ЧТО ЛЮБАЯ ЭКОСИСТЕМА ДОЛЖНА БЫТЬ ОТКРЫТА ДЛЯ ЕЁ УЧАСТНИКОВ НА ВХОД И НА ВЫХОД, ДОЛЖНЫ БЫТЬ ОТКРЫТЫЕ API, НЕ ДОЛЖНО БЫТЬ НИКАКОГО ТАРИФНОГО ОГРАНИЧЕНИЯ В СЛУЧАЕ ВХОДА И ВЫХОДА

По мнению Анатолия Аксакова, проблема будет решена. «Я уже участвовал в стольких дискуссиях, когда на разных полюсах были Сбер и Центробанк, – поделился депутат. – Например, у нас в своё время шли жесточайшие споры по биометрии с взаимными обвинениями. Тем не менее, был принят закон, который урегулировал ситуацию. Причём, этот закон по биометрии устраивает обе стороны – и Сбер, и ЦБ. Нужно всегда находить баланс интересов. Я уверен, что в случае с регулированием экосистем он тоже будет найден». NBJ

www.ZarubezhExpo.ru
EXPO–RUSSIA
ОРГКОМИТЕТ: АО «ЗАРУБЕЖ-ЭКСПО»
Москва, ул. Пречистенка, 10 | +7 (495) 721-32-36 | info@zarubezhexpo.ru
4я МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА
РОССИЙСКО-ВЬЕТНАМСКИЙ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ФОРУМ
EXPO–RUSSIA VIETNAM2021
Вьетнам, Ханой | 17–19 ноября
Реклама

«БАНКАМ ВТОРОГО ЭШЕЛОНА ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ЛЕТ НЕ ОСТАНЕТСЯ МЕСТА НА РЫНКЕ»

ИТ-гиганты и онлайн-ритейлеры всё активнее покупают банковские лицензии

Текст: Сергей Шахт

В ближайшее время банковский сектор кардинально изменится. О том, какие кредитные организации могут исчезнуть в РФ через пять лет, поспорили руководители ЦБ и участники финансового рынка на международном форуме «Банки России – XXI век».

С весны прошлого года, когда началась пандемия коронавируса, все важные специализированные собрания финансистов проходили в режиме онлайн. Мероприятие, организованное в Сочи ассоциацией банков «Россия», фактически прервало эту невеселую традицию. В первый день форума, открывшегося с панельной дискуссии «Перспективы развития финансовой индустрии: позиция регулятора и взгляд рынка», стало понятно, что банкиры соскучились по живому общению и готовы обменяться смелыми и откровенными оценками по ситуации на рынке.

Первым повысил градус дискуссии и внимание СМИ к мероприятию главный управляющий директор «Альфа-Банка» Владимир Верхошинский. По его мнению, банкам второго эшелона всего через каких-то пять лет не останется места на рынке. «Это неизбежно. И это никакая не трагедия, население получит пять-семь банков и гораздо более высокий уровень сервиса. Такое положение дел складывается из-за цифровизации. Именно она приводит к тому, что требования клиентов становятся выше. Поэтому они с лёгкостью меняют банки», – отметил банкир.

По его мнению, лучшие игроки, а в основном это крупные – забирают клиентов, физических и юридических лиц, у средних и небольших игроков. «Уже через 10 лет может сложиться ситуация, когда мы увидим на рынке всего 2–3 игрока. Причём, неочевидно, что это будут банки. Это могут быть и новые совершенно игроки. Но определённо, точно в ближайшей перспективе конкуренция сузится с нынешних двух десятков игроков до пяти-семи, в результате конкуренция обострится», – полагает Верхошинский. Он добавил, что «Альфа-Банку» также придётся бороться за переток клиентов.

Прогнозы по сокращению числа конкурирующих банков до пяти уже фактически реализовались, согласился с выводами коллеги заместитель президента-председателя правления банка ВТБ Вадим Кулик. По его мнению, сегодня деньги на масштабную цифровую трансформацию стоимостью несколько десятков миллиардов рублей и обеспечение надежности

ИТ-инфраструктуры есть всего у нескольких игроков. Лидеры с помощью современных мобильных приложений получают и новые деньги, и новых клиентов. «Все остальные, у кого нет денег на дорогие преобразования, фактически теряют возможность динамично развиваться. Мы ещё не увидели обрушения этих мелких игроков, но в действительности маховик уже работает с бешеной скоростью», – подчеркнул Вадим Кулик.

Далеко не все участники дискуссии согласились с такими жёсткими оценками. К примеру, первый заместитель председателя Банка России Сергей Швецов заявил, что «не верит в столь резкое сокращение конкурирующих игроков». С его слов, стратегия и инфраструктурные проекты ЦБ в значительной степени направлены на то, чтобы место под солнцем было не только у крупных игроков. «Мы хотим, чтобы средние и мелкие банки тоже получили свободный доступ к данным, имели возможность найти свою нишу, аутсорсить ряд процессов, которые формируют для них сегодня избыточные издержки, и благодаря каким-то находкам смогли действительно очаровывать клиентов, иметь свое место под солнцем», – подчеркнул Сергей Швецов.

Разумеется, конкурентная среда на финансовом рынке будет меняться, уверен первый заместитель председателя Банка России, однако изменения будут проходить по другому сценарию. «На рынок будут выходить другие игроки. Несколько крупных e-commerce-компаний уже приобрели банки с лицензиями». Напомним, в феврале 2021 года основной владелец и гендиректор крупнейшего в России онлайн-ритейлера Wildberries Татьяна Бакальчук купила банк «Стандарт-кредит» (переименованный позднее в «Вайлдберриз Банк»), в мае Ozon приобрел Оней-банк, в июле «Яндекс» купил банк «Акрополь».

Ряд технологических компаний вынашивают подобные планы. «Впервые за последние годы мы видим интерес внешних инвесторов к входу на российский банковский рынок. Так однозначно говорить о том, что приговор вынесен и альтернативы нет, я бы не стал», – отметил Швецов. По его словам, «ЦБ намерен поддерживать конкурентную среду не в форме пяти-семи игроков, а в форме большого количества финансовых организаций. Однако собственникам и менеджерам банков придётся напрячься. Мир меняется. И те банки, которые вовремя не смогут занять свою нишу и повысить собственную эффективность, конечно, вынуждены будут уйти», – заключил первый заместитель председателя Банка России. NBJ

Москва, Сколково, 9-11 ноября 2021

TECH WEEK

Прикладная конференция и выставка
об инновационных технологиях для бизнеса

3 дня интенсива
300 спикеров
5000 участников

программа

Реклама

И ХОЧЕТСЯ, И КОЛЕТСЯ

Почему российские банки не спешат на биржу?

Текст: Сергей Шахт

Во время пандемии интерес частных инвесторов к фондовому рынку на фоне низких ставок по депозитам заметно вырос. Однако подавляющее большинство российских банков, несмотря на удобный момент, не торопятся стать публичными компаниями. В причинах биржевого скептицизма разбирался NBJ.

ПЯТЕРО СМЕЛЫХ

В начале сентября Московская биржа обнародовала очередную порцию свежих позитивных новостей с фондового рынка. Количество брокерских счетов частных инвесторов с начала этого года выросло на 55% и достигло 22,5 млн. Общее число физических лиц, имеющих доступ к биржевым рынкам, в августе увеличилось на 603,6 тыс., до 13,8 млн человек. Количество открытых индивидуальных инвестиционных счетов превысило 4,3 млн. В портфелях инвесторов преобладают бумаги трёх эмитентов – «Газпрома» (25,7%), «Норникеля» (15,8%), обыкновенные и привилегированные акции «Сбера» (10,7% и 7,4% соответственно).

Помимо лидера российского банкинга на разных площадках котируются ценные бумаги еще четырёх российских кредитных организаций. Акции TCS Group (бренд «Тинькофф банк») торгуются на Лондонской бирже в форме глобальных депозитарных расписок (ГДР). Бумаги цифрового банка можно также купить за доллары на Санкт-Петербургской бирже и за рубли на Мосбирже. На московской площадке в свободной торговле находятся бумаги банков «Санкт-Петербург», МКБ, и ВТБ. Кроме этого, акции второго по масштабу госбанка торгуются в виде ГДР в Лондоне. Добавим, что чаще других проводил SPO (Secondary Public Offering – вторичное размещение акций) Московский кредитный банк.

О планах провести в 2022 году IPO (Initial Public Offering, первая публичная продажа) банка «Открытие» заявил его основной акционер, Банк России. Инвестиционными консультантами по сделке стали «ВТБ Капитал» и JP Morgan. На первом этапе планируется продать 20–25% акций кредитной организации. Президент – председатель правления «ФК Открытие» Михаил Задорнов надеется, что банк может стать новой «голубой фишкой» на фондовом рынке. Минувшим летом основной владелец холдинга АФК «Система» Владимир Евтушенков анонсировал проведение в 2022 году IPO МТС Банка с оценкой более 1 млрд долларов.

И всё... Всего семь российских банков готовы привлекать на фондовом рынке новый капитал, позволяющий не только собирать ресурсы на дорогую цифровую трансформацию бизнеса, но и укреплять запас по обязательным нормативам ЦБ. Больше желающих выйти на биржу не наблюдается. Хотя по состоянию на 1 сентября в РФ работали 339 банков.

В ОЖИДАНИИ «ТИНЬКОФФ» №2

«Действительно, банки пока не спешат на биржу и для этого есть несколько причин», – сообщил NBJ инвестиционный стратег УК «Арикапитал» Сергей Суверов. – Во-первых, многие из них являются, по сути, кэптивными и дают ссуды преимущественно структурам, так или иначе связанным с акционерами». Публичность банка означает его большую прозрачность, а в этом кэптивные банки не очень заинтересованы, добавил аналитик. Во-вторых, ROE многих банков ниже 20%, а это априори означает невысокую оценку, в которой банки не слишком заинтересованы. В-третьих, акционерное финансирование довольно дорогое, дороже долгового, что также снижает стимулы быть публичными. И ещё одна причина – немногие банки растут слишком быстро, как «Тинькофф». Поэтому и дополнительное финансирование для обеспечения роста им не слишком нужно.

– Возможно, некоторые банки хотят на фондовую биржу, но инвесторам сегодня не нужны акции банков за пределами ТОП-10 по активам. Причём из первой «десятки» нужно вычесть Райффайзенбанк и Росбанк, «дочки» крупных иностранных банков, которые уже имеют акции, – пояснил NBJ руководитель департамента инвестиционного анализа ИГ «Универ Капитал» Андрей Верников. – Подтверждением этого тренда является маловыразительная в последние годы динамика банка «Санкт-Петербург», находящегося за пределами ТОП-10. Хотя банк имеет хорошие метрики, большинство инвесторов не спешит купить его бумаги. Особняком стоит «Тинькофф банк», не входящий в первую «десятку». Но инвесторы рассматривают его как ИТ-компанию. Если на рынке появятся акции «Тинькофф банк» N2, то успех гарантирован.

Как считает Андрей Верников, банковский сектор ожидает цифровая трансформация на основе блокчейна, и не все банки её переживут. По его мнению, шансы пережить у крупных банков в разы больше, чем у средних. Если на биржу придёт небольшой банк, который намерен совершить экспансию, он вынужден будет увеличивать основной капитал и дивиденды платить не будет. «А инвесторы привыкли к дивидендам. Если прибыль в банковской системе растёт, то она растёт синхронно у всех банков. В этом случае инвестору лучше сделать ставку на надежность банка. Покупая акции среднего банка, он ничего не выигрывает», – заключил руководитель департамента инвестиционного анализа ИГ «Универ Капитал».

СВОЯ РУБАШКА БЛИЖЕ

На наш взгляд, существует ещё одна версия, которую не озвучили профильные независимые аналитики. Это личный интерес топ-менеджеров. Поясним, о чём идёт речь. В первом полугодии банки заработали рекордную прибыль на общую сумму в 1,2 трлн руб. Это уже в два раза больше, чем в 2020 году. Соответственно, в январе-июне выросли и объёмы вознаграждений членов правлений кредитных организаций, и бонусы руководителей банков.

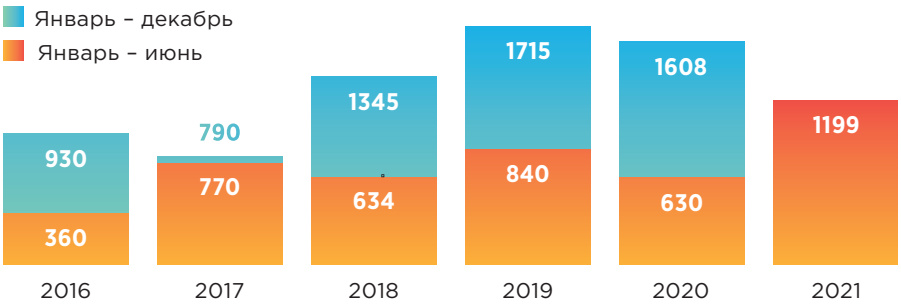
Если взглянуть в ежеквартальные отчёты по ценным бумагам, то можно узнать, что среди непубличных крупных банков больше всего за первое полугодие 2021 года вырос объём вознаграждения правления в ГПБ (почти в 5 раз, до 3,2 млрд руб.),в Альфа-Банке (в 2,1 раза, до 4 млрд руб.) и СМП-банке (на 28,9%, до 95,1 млн руб.). Спрашивается, какой смысл топам этих кредитных организаций делиться прибылью с потенциальными мелкими и зачастую капризными частными акционерами? Проще и приятнее расписать часть чистого дохода между собой. В конце концов, надо же себя как-то мотивировать. Справедливости ради добавим, что явно не пожадничали с финансовым поощрением совету директоров и в публичных кредитных организациях. Так, в «Сбере» в первом полугодии выплаты членам правления выросли до 1,5 млрд руб., в ВТБ – и вовсе до 1,6 млрд руб. (рост в 5,8 раза!).

В январе-июне всего несколько крупных банков стремились сдержать рост издержек на всех уровнях, в том числе и среди руководителей. Большинство топ-менеджеров непубличных банков экономить на бонусах себе, похоже, не собирается.

Тем более, что туч на горизонте пока не видно. Стабильность банковской системы РФ не вызывает сомнений, уверен гендиректор рейтингового агентства АКРА Михаил Сухов, занимавший ранее пост заместителя председателя Центробанка. По его прогнозу, прибыль банков России в текущем, 2021 году, возрастёт до 1,7–2 трлн рублей.

Таким образом, соблазн увеличить «под новогоднюю ёлочку» размер поощрительных премий в правлениях многих крупных непубличных банков, скорее всего, не исчезнет. Ведь известно, что деньги лишними не бывают. А ради нескольких миллионов рублей в личный кошелёк можно и отложить «до лучших времен» поход на биржу. NBJ

ПРИБЫЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА, МЛРД РУБ.



Источник: ЦБ РФ

Надежда ГРОМОВА, РАНХиГС

О РЕГУЛИРОВАНИИ ВЫПЛАТ ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ

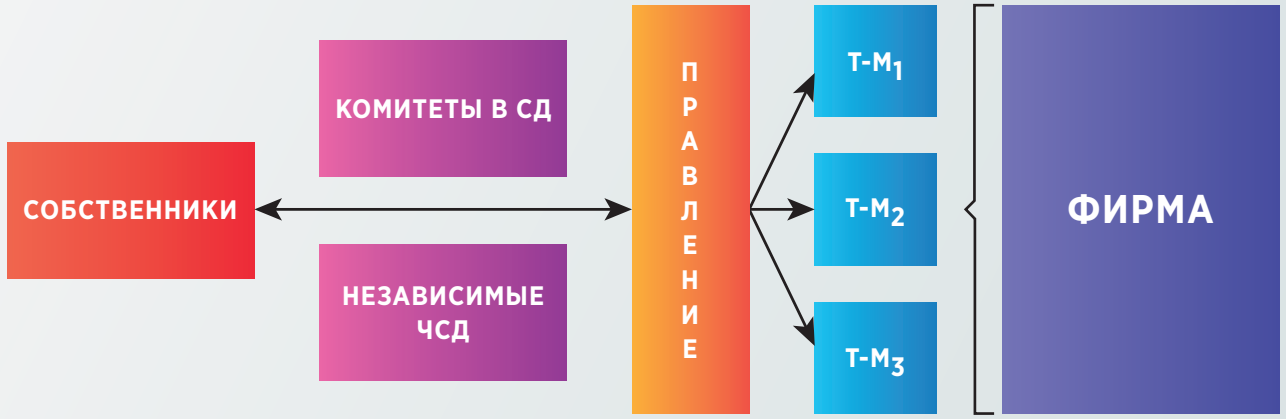
30 августа в газете «Коммерсант» вышла публикация о росте выплат компенсационного вознаграждения топ-менеджерам крупнейших банков. Согласно этой публикации топы наконец-то взяли своё, а именно то, что причиталось им по результатам позапрошлого, 2019 года. Регулятор и здравый смысл рекомендовали отложить выплату в 2020 году из-за неопределённости, обусловленной пандемией и её последствиями. Так и было. Не все банки по результатам первого полугодия 2021 года оказались в тренде роста компенсаций. Сокращения выплат прошли в таких банках как Совкомбанк и РСХБ. Теоретически, это можно объяснить сокращением или необходимостью замедления роста издержек по оплате труда, но есть и другие причины, по которым банки принимают решение отодвинуть или сократить выплату. В этой статье эксперт NBJ, экономист, преподаватель РАНХиГС, Надежда ГРОМОВА постаралась изложить основные методы, используемые в международной практике, по контролю над вознаграждениями топ-менеджеров.

В международной практике политика задержки выплаты компенсаций топ-менеджерам получила широкое распространение в период после глобального финансового кризиса 2007–2009 годов. Но начало контролю и транспарентности компенсационных политик крупных компаний было положено гораздо раньше.

В 1976 году Майкл Дженсен и Уильям Меклинг пишут монографию «Теория фирмы: управленческое поведение, агентская стоимость и структура владения». Авторы подошли к идее постоянного внутреннего конфликта между акционерами компании и менеджерами, которых нанимают на ключевые посты. Не открою большого секрета, если скажу, что со временем акционеры слегка теряют интерес к собственной фирме. С ростом стандартных операций компании, расширением продуктов и сегментов деятельности, неизменно приходит потребность во всё более и более квалифицированных кадрах.

Грамотный и активный акционер, безусловно, постарается натаскать себя по многим аспектам менеджмента и core-principles, уделит внимание изучению новых практик и вспомогательных знаний. Однако задача акционера в большей мере смотреть на развитие бизнеса стратегически. Вести локомотив вперёд через финансовые годы, определяя тактические цели и методы их достижения – прерогатива наёмных топов. Так вот, теория Дженсена-Меклинга, получившая в своё время название теории агентских отношений, предполагает, что между собственниками и наёмными топ-менеджерами заложен конфликт, выражаемый в распоряжении активом, который принадлежит собственнику, а управляет им менеджер.

ПРОБЛЕМА ДОВЕРЕННЫХ ЛИЦ. ТЕОРИЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ДЖЕНА-МЕКЛИНГА*



*Майкл Дженсен, Уильям Меклинг, 1976 «Теория фирмы: управленческое поведение, агентская стоимость и структура владения»

Источник: Дженсен и Меклинг (1976), составитель Громова Н.В.

Между активом и его собственником образуется посредник, который может справиться со своей задачей, а может и не справиться. Посредник хочет быть хорошо оплачиваем, иначе сработает определённый закон развития: чем раньше собственник потеряет интерес к собственной фирме, тем быстрее его приобретут посредники. У посредника (топ-менеджера) есть полноценная информационная картина возглавляемого им бизнеса, есть понимание возможных путей развития и желание увеличить свой доход (назовем пока это алчностью).

ТЕОРЕТИЧЕСКИ, ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ МОГУТ НАНЕСТИ УРОН СОБСТВЕННИКУ ДВУМЯ СПОСОБАМИ: ИЗ КОРЫСТНЫХ ПОБУЖДЕНИЙ И ПО СЛАБОУМИЮ, ТО ЕСТЬ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОТСУТСТВИЯ КОМПЕТЕНТНОСТИ. СОБСТВЕННИКИ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, МОГУТ ПРЕДПРИНЯТЬ МЕРЫ ЗАЩИТЫ

УГРОЗЫ И СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ПРИ РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ ДОВЕРЕННЫХ ЛИЦ

Источник: Дженсен и Меклинг (1976), составитель Громова Н.В.

Итак, возникает вопрос, какие угрозы несет в себе этот конфликт интересов и что собственник может им противопоставить?

Теоретически, топ-менеджеры могут нанести урон собственнику двумя способами: из корыстных побуждений и по слабоумию, то есть в результате отсутствия компетентности. Собственники, в свою очередь, могут предпринять меры защиты:

- от алчности – в виде достаточно высоких компенсаций, чтобы отбить желание к поглощению фирмы или работе на врага;
- от глупости – в виде введения дополнительных мер контроля.

И если второму способу наш отечественный регулятор уделяет большое внимание уже несколько лет подряд, внедряя международные практики корпоративного управления, обязывая публичные компании создавать комитеты в составе советов директоров по аудиту, по стратегии, по рискам и т.п., то к первому противоядию он всё ещё стесняется подступиться. Может быть, наш дикий рынок не готов к тому, чтобы финансовый регулятор лез в процесс распределения прибыли коммерческих банков, кто знает. На Западе пришли к такой необходимости сразу же после глобального финансового кризиса 2007–2009 годов.

Но сначала ещё несколько слов о том, что было в начале нулевых. После многочисленных скандалов, связанных с рисковой политикой таких известных компаний как Enron, WorldCom, Tyco и прочих, Конгресс США в 2002 году принимает Закон Сарбейнса-Оксли (SOX), который в числе прочих нововведений требует раскрытия оплаты труда ведущих топ-менеджеров предприятий.

По сути, Закон был призван обеспечить безопасность инвесторов, а также решить проблему агентских отношений между собственником и топ-менеджерами.

Самым ярым последователем этого подхода стала Великобритания, в которой по сей день сохраняется самая жёсткая политика по раскрытию системы и размера вознаграждений ведущим руководителям в финансовой отчётности компаний. Это обязательное требование привело к прозрачности не только системы формирования бонусов (стала очевидна степень зависимости менеджеров от финансового результата компаний), но и к возможности сравнения этих величин в абсолютном выражении, что принесло определённую выгоду собственникам компаний. Многие поняли, за что платили и почему переплачивали. Так называемый «талант руководителя» в определенной отрасли получил понятную и прозрачную оценку.

После кризиса 2007–2009 годов стало очевидно, что банковские практики не позволяют решить вопрос о сдерживании принимаемого банкирами риска. Во многих странах финансовые регуляторы задумались о том, как снизить зависимость установленных для топов KPI от размера извлекаемой выгоды от проекта. Любой экономист вам скажет, что доходность финансового инструмента есть прямое прокси его же риска. Однако даже с внедрением международных принципов расчёта достаточности капитала на основе Basel-III, призванных укрепить финансовую стабильность системы любого государства-участника, не исчезло, а в некоторых случаях даже возросло желание банков нарастить прибыль как в абсолютном выражении, так и в относительном показателе ROE. Почему это происходит? В последнее время ведутся многочисленные дискуссии вокруг такой дополнительной метрики, как Leverage – соотношении капитала фирмы с совокупными активами. Данный показатель установлен на уровне не ниже 3%, а на деле означает количественное ограничение наращивания активов – банк может кредитовать (или вообще размещаться в активы) не более, чем в 30 раз больше, чем его основной капитал.

Не будем сейчас предполагать, какое желание поднадзорному банку приходит первым – манипулировать риском активов или перестроить бизнес таким образом, чтобы получить большую прибыль за счёт комиссионного вознаграждения, это неважно. Важно то, что ужесточение к требованиям по достаточности капитала может стимулировать смещение интересов банка в более рисковую и непрозрачную для регулятора плоскость. Отсюда рождаются кредиты, увеличенные на стоимость комиссионного вознаграждения. Отсюда рождается желание спекуляции на внутридневных сделках. Отсюда рождается движение в сторону более рисковых кредитов под повышенную комиссию. Именно это порождает желание уйти в нефинансовые услуги, чтобы отстали... Остановились ли собственники в стимулировании топ-менеджеров? Нет, естественно. Потому что собственники требуют от своих вложений в бизнес столько, сколько необходимо, чтобы не

ЗАКОН САРБЕЙНСА-ОКСЛИ (2002 «SOX»)

Закон, воздагающий ответственность на корпорации за принятие мер по исключению мошенничества в сфере бухгалтерского учета, искажений в отчётности:

- создание специальных комитетов (совета) по надзору за бухгалтерским учётом в акционерных обществах;
- дополнительные санкции по нарушению закона о ценных бумагах;
- надзор за аудиторами акционерных компаний с целью защиты интересов инвесторов;
- требования раскрытия оплаты труда руководителей и прочей корпоративной существенной информации;
- требование об обязательном наличии в составе Советов Директоров независимых участников, не мотивированных на финансовый результат компании.

потерять долю рынка, не уронить присвоенный рейтинг, не опоздать к разделу нового пирога, как происходит сегодня, например, с развитием экосистем.

Вернёмся к вознаграждениям. Современные практики регулирования выплат бонусов наибольшее развитие получили в Великобритании. В размере бонуса всегда была заложена некая контр-цикличность: выше заработки компании, выше компенсация. Естественно, если на рынке всё плохо, то и доходы компании падают. Раз они упадут, бонус будет меньше, чего же ещё? Однако не всегда. Случаи, когда на падении рынка компании зарабатывали, тоже имели место быть. Регуляторы понимают, что вмешиваться в политику распределения чистой прибыли банков они не могут. Но они могут дать настоятельные рекомендации, каким образом компании застраховать себя от недобросовестных практик менеджеров.

В числе мер регулирования вознаграждений, предложенных британским PRA (Prudential Regulation Authority) и FCA (Financial Conduct Authority) банкам, осуществляющим деятельность на территории Соединенного Королевства, присутствуют фиксированная верхняя планка вознаграждения, так называемый период откладывания выплат, clawback, и официально определённый контрактом malus. Если первые два связаны с ограничением размера и срока выплаты, то последние два пути – это законодательно признанный подход к возврату вознаграждения, выплаченного банком своему менеджеру. Возникли они благодаря нашумевшему скандалу «Кларк против Номуры», иска, поданного мистером Кларком в 2000 году против своего работодателя, компании Nomura International Plc., который завершился весьма успешно в пользу менеджера. Кларк был лишён ежегодного вознаграждения, тогда как остальные брокеры в штате компании бонусы получили. Решение судьи Бартона, рассмотревшего дело, было вынесено в пользу истца, и Кларку были возвращены 1,35 миллиона фунтов стерлингов. Основанием послужило признание факта, что фирма приняла нерациональное решение, отличное от обычной практики: бонус Кларка был выдержан в процентном отношении в соответствии со средним подходом по фирме, прежде он никогда не нёс убытков, все трейдеры компании оплачивались по тем же принципам, начальники Кларка тоже получили бонусы. Таким образом, Кларк оказался в дискриминированном положении и был восстановлен в правах.

Этот прецедент напугал работодателей так, что после кризиса 2007–2009 годов возникла обратная ситуация. Общество недоумевало, как так происходит, что на фоне всеобщего обвала экономики, убытков, национализации банков, существует когорта трейдеров и менеджеров, которые всё равно получают бонусы? Так появились новые способы регулирования компенсационных выплат на основе законодательных актов:

- период откладывания выплат бонусов увеличился до 7, а в некоторых случаях до 10 лет;
- перевод бонуса на счёт эскроу, на котором средства выдерживаются определенный, установленный контрактом, период. Средства полностью маркированы в адрес определённого менеджера, но не выплачиваются ему, например, 3–4 года. По истечении этого срока работник получает перевод на свой личный счёт и может распоряжаться этими деньгами. Такая практика получила название clawback;
- если же в течение определённого срока работодатель обнаружил недобросовестные практики со стороны данного сотрудника, он может конфисковать средства со счёта эскроу. Такая процедура называется malus;
- say-on-pay – американская методика, которая требует от акционеров предприятия принятия ежегодного решения о выплате вознаграждения самым главным менеджерам компании. Даже если Комитет по вознаграждениям рекомендовал выплатить бонус какому-то менеджеру, акционеры могут отклонить это решение, не утвердить размер выплаты или отказать совсем;
- внедрение верхнего лимита вознаграждений свойственно государственным структурам и чаще применяется в Евросоюзе. Яркий пример – выплата бонуса не должна превышать 1 годового оклада, то есть размер премиальных соответствует выплате 13-й годовой зарплаты из расчета 1:1.

Трудно сказать, какая из методик более эффективна. Ещё сложнее определить временной горизонт задержки выплат. Российский рынок относится к категории развивающихся, а проблема развивающихся рынков в том, что они всё время развиваются (простите за тавтологию), то есть находятся в неравномерном и турбулентном движении, и задержка в выплате на срок 7–10 лет не вполне адекватна обстоятельствам. Но думается, что первые попытки отечественного финансового регулятора, носящие пока рекомендательный характер, скоро примут вполне обязательную форму. NBJ

ДУМАЕТСЯ, ЧТО ПЕРВЫЕ ПОПЫТКИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛЯТОРА, НОСЯЩИЕ ПОКА РЕКОМЕНДАТЕЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР, СКОРО ПРИМУТ ВПОЛНЕ ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ ФОРМУ

ЦБ ПРОДАЛ АТБ ЗАРУБЕЖНОМУ ИНВЕСТОРУ

На очереди – банк «ФК Открытие»?

Текст: **Сергей Шахт**

«Впервые за последние годы мы увидели интерес зарубежных инвесторов к входу на российский банковский рынок», – заявил в середине сентября первый заместитель председателя ЦБ РФ Сергей Швецов на XVIII международном форуме «Банки России – XXI век». Буквально через несколько дней регулятор объявил о продаже находящегося на санации Азиатско-Тихоокеанского банка (АТБ) казахстанской компании Pioneer Capital Invest за сумму более 14 млрд рублей. Переход права собственности состоится до 1 ноября. По мнению экспертов, успешная сделка открывает хорошие перспективы для продажи, в том числе иностранцам, крупного пакета акций банка «ФК Открытие».

С ТРЕТЬЕЙ ПОПЫТКИ

Напомним, что до санации основными бенефициарами АТБ были бывший совладелец «Азбуки вкуса» Андрей Вдовин, Питер Хамбро и Алексей Масловский. Они владели 59,17% через ООО «ППФИН регион». Еще 17,91% банка принадлежало фонду East Capital, 6,71% – Международной финансовой корпорации (IFC). В ходе проверки ЦБ обнаружил в АТБ финансовую пирамиду: в отделениях банка продавались векселя компании ООО ФТК, как указывали клиенты, под видом депозитов. Весной 2018 года в результате санации владельцем более 99,99% акций АТБ стал Банк России, который передал проблемный актив в свой Фонд консолидации банковского сектора (ФКБС).

За время финансового оздоровления ЦБ провёл докапитализацию банка и очистил его баланс от требований, возникших в результате деятельности бывших акционеров. Однако две попытки передать АТБ в частные руки закончились неудачей. В первый раз, в 2019 году, регулятор рассчитывал продать кредитную организацию не менее чем за 6 млрд рублей. Интерес к активу проявили Московский кредитный банк и Совкомбанк. Но оба потенциальных покупателя по неизвестным причинам в последний момент передумали и не явились на аукцион. Во второй раз, в 2020 году, заявки на приобретение банка подали четыре инвестора (среди них – японская SBI Holdings). Но сделке помешала пандемия covid.

В закрытом аукционе, состоявшемся в сентябре этого года, приняли участие Промсвязьбанк, Совкомбанк и ТОО Pioneer Capital Invest, предложившая за 100% акций АТБ наибольшую цену – более чем 14 млрд руб. Таким образом, Азиатско-Тихоокеанский банк удалось продать с третьей попытки.

Отметим, что казахстанский инвестор заплатил за банк меньше его капитала: согласно отчётности кредитной организации по МСФО, размер собственных средств АТБ за первое полугодие 2021 года составил 18,8 млрд рублей. Но разница не смутила аналитиков. «Дисконт на капитал при продаже АТБ составил примерно 25%, что близко к тем сделкам, которые проходили последние несколько лет в России. ЦБ вложил в банк во время санации около 9 млрд руб., то есть цена продажи в два раза превышает траты», – напомнил аналитик Fitch Антон Лопатин.

АТБ крепко стоит на ногах. Его чистая прибыль в январе-июне 2021 года выросла до 1,3 млрд руб. против 936 млн руб. за аналогичный период

2020 года. До 30 ноября новый собственник должен перечислить ЦБ РФ часть чистой прибыли банка за девять месяцев этого года. По итогам второго квартала АТБ занимал среди банков 49-е место по размеру активов (129 млрд руб.) и 42-е – по размеру средств граждан (55,1 млрд). Наверняка в ближайшие кварталы с помощью новых хозяев банк поднимется в рейтингах ещё выше.

ВЗГЛЯД ИЗ КАЗАХСТАНА

Известно, что казахстанская компания находится под контролем частного «Назарбаев Фонда» (74,48% акций), а также автономных организаций «Назарбаев Университет» (16,06%) и «Назарбаев Интеллектуальные школы» (9,46%). Pioneer Capital Invest уже присутствует на российском банковском рынке. С 2019 года ей через АО First Heartland Jusan Bank принадлежит почти 100% «Квант Мобайл» банка (бывший Плюс-банк).

«Приобретение Азиатско-Тихоокеанского банка, имеющего сильные позиции на Дальнем Востоке и в Сибири, создаёт хорошую основу для расширения деятельности финансовой группы Jusan на перспективном рынке России. АТБ обладает высоким рейтингом Fitch на уровне B+ и полностью отвечает стратегии развития нашей группы», – сообщил член правления Pioneer Capital Invest Евгений Пан.

— С точки зрения инвестиций команда Jusan поступила верно, – отметил казахстанский финансовый аналитик Расул Рысмамбетов. – Правительство соседней страны (РФ – Ред.) обозначило новые точки роста экономики – Сибирь и Дальний Восток. По российским меркам АТБ небольшой банк, но на Дальнем Востоке он является одним из крупных игроков. В ближайшее время в этот российский макрорегион будут привлекаться не только государственные, но и частные инвестиции. Конечно, туда потянутся люди, а финансовый рынок там пока «зелёный». Поэтому банку с хорошим инвестором и современными технологиями практически обеспечен рост. Посмотрим, как эта покупка скажется на балансе группы Jusan, но пока прогнозы самые радужные.

«Pioneer Capital Invest может использовать АТБ для обслуживания работающих в РФ казахстанских компаний, – полагает аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов. – Кроме этого, у казахстанской компании есть небольшой банк «Квант мобайл», работающий в Москве, Санкт-Петербурге, Омске, Новосибирске, Екатеринбурге и Тюмени. Он, как и АТБ, также специализируется на розничном кредитовании и является одним из лидеров автокредитования в РФ. На мой взгляд, Pioneer Capital Invest ради синергии может объединить оба эти банка».

САНКЦИОННЫЙ БАРЬЕР

— Продажа АТБ зарубежному инвестору, безусловно, большой успех специалистов ЦБ, готовивших сделку. Но для здоровья российского банковского рынка куда важнее судьба крупных санируемых банков, – заметил советник гендиректора «Открытие Брокер» Сергей Хестанов. – После присоединения Крыма к РФ в 2014 году находить солидных стратегических инвесторов, способных приобрести в России крупный банковский актив, стало, мягко говоря, сложно.

Напомним, что по экономическим причинам (на словах) и под нажимом политиков (на деле) весной этого года объявил о прекращении розничного бизнеса в России Ситибанк. Весной 2020 года добровольно завершила работу в РФ российская «дочка» американского банка Morgan Stanley – ЦБ удовлетворил заявку Морган Стэнли Банка на аннулирование лицензии. В декабре 2020 года скандинавская группа Nordea закрыла одноимённый банк в РФ, а французский ритейлер «Ашан» продал собственный банк «Оней» «Совкомбанку». В конце 2019 года лицензию добровольно сдал Данске Банк – «дочка» крупнейшего банка Дании, работавшая на российском рынке с 2007 года.

К сожалению, неприятная тенденция набирает силу. Санкционное давление нарастает. На днях Конгресс США подготовил новый пакет против 35 влиятельных политиков и бизнесменов «за нарушение прав человека». «Пока западные санкции не вызвали серьёзных негативных последствий ни для российской экономики в целом, ни для банковского сектора в частности. Но аппетит у иностранных инвесторов к российским банкам явно пропал», – полагает Хестанов. Причём, по мнению аналитика, не только на Западе (что вполне естественно), но и на Востоке. Формально ведущие страны Юго-Восточной Азии никаких санкций в отношении РФ не объявляли. «Однако большинство китайских банков, к примеру, сразу после «крымской весны» существенно урезали лимиты по российским банкам и настоятельно попросили руководителей российских компаний, открывших счета в китайских кредитных организациях, быстрее их закрыть. Ограничения не коснулись лишь крупных госбанков, обеспечивающих выполнение подписанных между Москвой

ПРОДАЖА АТБ ЗАРУБЕЖНОМУ ИНВЕСТОРУ, БЕЗУСЛОВНО, БОЛЬШОЙ УСПЕХ СПЕЦИАЛИСТОВ ЦБ, ГОТОВИВШИХ СДЕЛКУ. НО ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО РЫНКА КУДА ВАЖНЕЕ СУДЬБА КРУПНЫХ САНИРУЕМЫХ БАНКОВ

и Пекином межправительственных соглашений. Потенциальные сделки по приобретению крупных и средних банков иностранные инвесторы поставили на паузу, а небольшие игроки в отсутствии интереса, в том числе за рубежом, вынуждены в массовом порядке добровольно сдавать лицензии», – заключил Сергей Хестанов.

ШАНС ДЛЯ «ОТКРЫТИЯ»

По мнению экспертов, недавняя успешная сделка по продаже АТБ открывает «зелёный свет» для продажи банка «ФК Открытие». В августе 2017 года ЦБ забрал его на санацию через ФКБС. Позднее к нему присоединили Бинбанк, попавший на санацию вскоре после «Открытия». Банк России объявил об окончательном финансовом оздоровлении объединённого банка летом 2019 года. Планировалось продать некогда проблемный актив в 2021 году. Но пандемия коронавируса изменила планы. Как заявили руководители ЦБ, с большой долей вероятности сделка состоится весной 2022 года.

Отметим, что объединённый банк набрал хороший темп и показал приличные финансовые показатели. В первом полугодии этого года чистая прибыль группы «Открытие» по МСФО выросла в 2,6 раз до 38 млрд рублей, рентабельность капитала увеличилась до 18,9% с 8,3% за аналогичный период прошлого года благодаря динамичному росту регулярных банковских доходов. По данным Frank RG, по итогам первых шести месяцев года банк «ФК Открытие» вошёл в топ-3 российских банков по объёмам выдачи кредитов на рефинансирование ипотеки.

Как сообщил председатель правления «ФК Открытия» Михаил Задорнов, приватизация банка пройдет через первичное размещение акций (IPO) на бирже. На первом этапе планируется продать 20–25% акций.

Скорее всего, окончательное решение по времени, формату и объёму приватизации ЦБ примет в начале следующего года, когда будет составлена годовая отчётность банка за 2021 год. К тому времени на полную мощность должен заработать стратегический газопровод «Северный поток-2», и власти ведущих европейских стран в ожидании зимних морозов по многолетней привычке более благосклонно будут смотреть на экономические связи с Российской Федерацией. Поэтому желающих купить по привлекательной цене пакет акций динамично развивающегося банка «ФК Открытие» в Евросоюзе наверняка станет больше. NBJ

20 - 21 октября

XVII RUSSIA RISK CONFERENCE

крупнейшее в России профессиональное
событие для риск-менеджеров

Организаторы:

CONGLOMERAT conference group

PRMIA The Professional Risk Managers' International Association

Сайт конференции:

www.riskconference.ru

Реклама

2. Банки и бизнес

42 ПРАВИЛА ИГРЫ
ПОЛЗУЧЕЕ ОГОСУДАРСТВЛЕНИЕ

36 **Речевая аналитика: как действительно «услышать» клиентов**

50 **В гостях у девелоперской сказки**
История о том, как банк заработал кучу денег на заложенном земельном участке в Подмосковье

Дмитрий БАРСУКОВ, iCAM Group: «БАНКИ ВЗЯЛИ КУРС НА ПОЛНОМАСШТАБНУЮ ПЕРЕСТРОЙКУ ВСЕХ ВНУТРЕННИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ»

Беседовал: Станислав Комаров

Накануне крупного этапного события в жизни консорциума iCAM Group Председатель совета директоров и основатель компании Дмитрий БАРСУКОВ дал большое интервью Национальному банковскому журналу.

NBJ: Дмитрий Александрович, в этом году iCAM Group отмечает юбилей, 10 лет со дня основания. Клиентами компаний консорциума являются более 150 действующих российских банков, более 50 из которых – в первой сотне по величине активов. А как всё начиналось?

Д. БАРСУКОВ: Спонтанно. И надо признать, этот экспромт оказался удачным.

Долгое время акционеры iCAM Group работали в другой известной компании. Но пришло время, и всё чаще стали возникать идеи создать свой бизнес, чтобы воплотить в жизнь все свои смелые идеи, а знание банковского рынка и понимание потребностей банков в сфере ИТ вселяли уверенность в том, что успешность этого начинания – только вопрос времени.

Изначально iCAM Group создавался как консалтинговая структура, что и легло в основу аббревиатуры: Ideas Consulting and Management Group. Мы планировали выводить на российский рынок иностранные решения. Проанализировав более пятидесяти продуктов в области мобильного банкинга, интернет-банкинга, систем учёта личных финансов и других, мы заключили партнёрские договоры с двумя известными европейскими компаниями. В течение года мы почти добились заключения трёх контрактов, но они сорвались по причине того, что продукты стоили несколько миллионов евро. Стоит отметить, что на тот момент для российского рынка это было весьма дорого, поэтому сделки обсуждались долго.

Постепенно мы пришли к выводу, что такие дорогие решения для

отечественного рынка нужны лишь в единичных вариантах, и параллельно переключились на развитие собственных компетенций с российскими партнёрами в области создания продуктов для тех или иных сфер автоматизации банковского ИТ.

Тогда своей производственной базы у нас практически не было, но в команде были люди, которые умели хорошо продавать, проводить качественный консалтинг. Мы начали активно работать с партнёрами. Так появились первые компании консорциума iCAM Group: iDSystems и iSimpleLab.

NBJ: В консорциуме есть компании iSimpleLab, iDSystems, iQStore и SDK Systems. Как они развивались, и почему именно банковский сектор стал для них основным источником клиентов и партнёров?

Д. БАРСУКОВ: В сентябре 2011 г. первой была создана компания iDSystems совместно с известной компанией, которая уже активно работала на рынке ИТ. Возникла идея развернуть их продукты, применяемые для госсектора, в сторону банковского сегмента. В первую очередь, решение по интеграции банков в области ЭДО с ФССП России. И сейчас наша система «iDБанк» наиболее распространена для организаций, которые поддерживают электронной обмен документами с ФССП России.

В 2012 году государство начало активно подталкивать банки к автоматизации обмена с Государственной информационной системой о государственных и муниципальных платежах. А мы вывели на рынок решение по ЭДО с ГИС ГМП. Тогда удалось заключить порядка 170 контрактов на поставку, что дало основной толчок к развитию бизнеса iDSystems как компании по созданию коробочных продуктов именно для интеграции между банками и госсектором.

Далее мы пришли к решениям по автоматизации бизнес-процессов в банках с другими ведомствами, но основными локомотивами стали как раз решения ЭДО с ФССП России и ГИС ГМП.

В январе 2012 года мы открыли компанию iSimpleLab совместно с партнёрами, разработавшими платформу ДБО, внедрённую на тот момент в одном из региональных банков. А поскольку про рынок ДБО мы знали и знаем практически всё, то адаптировали платформу iSimpleBank2.0 под самые актуальные требования и вывели её на банковский рынок.

За всё время работы iSimpleLab клиентами компании стали более 100 банков РФ.

iDSystems и iSimpleLab начали свою деятельность во время «падающего» рынка. Количество банков стремительно сокращалось. На этапе создания iCAM Group их было более тысячи, а сейчас меньше уже почти в три раза. Тем не менее, клиентская база компаний стабильно росла. А вместе с клиентской базой растут и обороты компаний, причём значительно.

Общий оборот всех компаний консорциума iCAM Group за прошлый год составил более 530 млн руб.

Но у нас не было бы такого успеха без надёжных партнёров по этим двум направлениям на начальном этапе. Они предоставили платформы для совместного развития и создания общей производственной базы.

Мы пробовали двигаться в разных направлениях. В 2013 году открыли компанию IQStore для развития и продаж решения на базе CRM, ориентированной под банковские нужды для определённых бизнес-процессов. Не вышло. На какое-то время мы заморозили проект. Но у нас появился новый партнёр с разработанной системой чатов, которую мы начали успешно продвигать. Так появилась популярная сейчас платформа для обслуживания клиентов в цифровых каналах iQChannels. Уже 15 банков используют её, потому что это не просто чатбот, а целая омниканальная система с готовыми SDK для мобильных приложений, виджетом для сайта и интеграцией с ДБО и CRM-системами.

Более двух лет назад мы приняли решение создать собственную компанию в области информационный безопасности, которая сейчас специализируется в основном на работе с банками, но также постепенно охватывает и другие сегменты. Сейчас клиентами SDK Systems являются более 50 банков, налажено сотрудничество с десятком партнёров в области ИБ, получены необходимые лицензии ФСТЭК России и ФСБ России. Компания целенаправленно формирует базу и занимается проектами по импортозамещению в партнёрстве с компанией РЕД СОФТ, активно продвигая сертифицированный техностек, позволяющий клиентам отказаться от «windows-зависимости».

NBJ: В жизни любой успешной компании бывают как взлёты, так и падения. Как вам удавалось их преодолевать?

Д. БАРСУКОВ: iCAM Group развивался по возрастающей. Вначале было тяжело, но мы старались не принимать рискованных решений. Активно брались за проекты с «коробочной функциональностью» или за драйверы рынка.

Падения?! Ни у iDSystems, ни у iSimpleLab, ни у iQStore их не было. Есть единицы не совсем удачных проектов или не завершённых из-за отзыва у банка лицензии.

Был и бизнес, который не запустился. В области e-invoicing, например, реализовывалась функциональность, очень похожая на Систему быстрых платежей, в основном в части C2B. Но возможностей у ЦБ куда больше, чем у любой ИТ-компании. Мы вышли из проекта, но, зная о планах регулятора по созданию СБП, вывели на рынок своё интеграционное решение и закрепились на нём: спроектировали и создали в нашем ДБО функциональность, которую переиспользовали для СБП.

Взлёты? iSimpleLab в своё время заключила контракты с некоторыми крупными банками и «драйверами» рынка. Здесь компания «обкатала» свой открытый API, который активно использует сейчас для создания инновационных продуктов. Все банки-клиенты iSimpleLab в своём составе имеют систему открытого API. Это стало весьма актуальным буквально пару лет назад, а мы уже имеем многолетний опыт развития собственного API.

iSimpleAPI – наша гордость, ведь это не только софт и документация, а готовый набор решений, банковские продукты «в коробке», который прошёл как проверку временем, так и проверку независимыми экспертами в области безопасности.

NBJ: Что сейчас представляет собой консорциум, и кто в нём работает?

Д. БАРСУКОВ: Консорциум участвует в активной работе четырёх компаний. И на текущий момент в них около 150 сотрудников. Из них 110 – сотрудники производственных департаментов, которые, собственно, создают и поддерживают решения компаний iCAM Group. Средний возраст – 33 года. Все молодые, образованные и очень амбициозные.

iSimpleLab практикует стажировки с будущими ИТ-специалистами, предлагая студентам сотрудничество. Компания разрабатывает и продвигает на рынке свой собственный программный продукт, следит за появлением новых технологий и, соответственно, всегда в тренде. Студенты же имеют свежие идеи, видение. Мы предлагаем эффективно расти и развиваться вместе, выделяя студентам наставников для погружения в рабочий процесс и освоения нужной базы. А также даём возможность трудоустроиться официально с гибким графиком. Уже немало студентов сделали в iSimpleLab свои первые карьерные шаги и трудятся здесь до сих пор.

NBJ: Есть планы выхода на международный или другие рынки?

Д. БАРСУКОВ: Да, мы активно анализируем международные рынки и готовим под конкретные задачи некоторые продукты. Также мы занимаемся диверсификацией, работая с рынком ритейла и с новыми сегментами, подключенными к СМЭВ.

NBJ: Импортозамещение в ИТ сейчас актуально. Способны ли отечественные решения конкурировать с западными?

Д. БАРСУКОВ: Мы поддерживаем инициативу государства по импортозамещению. Являясь российскими разработчиками, предлагаем решения, внесённые в реестр российского ПО и полностью соответствующие законодательству.

Анализируя иностранные продукты в части ДБО, мы пришли к выводу, что наши, возможно, и лучше, так как многие западные системы построены на довольно устаревших технологиях, в отличие от передовых отечественных.

Конечно, импортозамещение – не панацея. Через него государство старается решить несколько задач: снизить зависимость банковского сектора от зарубежных вендоров, поддержать отечественных разработчиков и повысить безопасность процессов в одной из самых критичных отраслей. При грамотном подходе можно не только сохранить все свои бизнес-процессы, перейдя на отечественное ПО, но и сэкономить средства.

NBJ: iCAM Group активно участвует в мероприятиях финансовой и ИТ-отрасли, и мнение экспертов компании высоко ценится. Каковы текущие тренды цифровой трансформации финансового сектора?

Д. БАРСУКОВ: Скажу только о наших компаниях.

Для крупных «корпоратов» iSimpleLab продвигает новые виды интеграционных взаимодействий при работе в режимах Host2Host, используя промышленный API или последнюю согласованную редакцию протокола ISO 20022, что создает гибкие и надёжные механизмы по управлению финансами. В рамках стратегии технологического развития продуктовой линейки компании мы делаем ставку на микросервисную архитектуру, low-code решения, эксплуатацию наших решений в условиях высокой нагрузки и сокращение time2market. Следим, чтобы ни у одного нашего клиента не возникло проблем с требованиями регулятора, с подключением к ЕБС, СБП.

iDSystems также следит за трендами рынка и делает ставку на развитие интеграции финансового сектора с госорганами. В рамках национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» мы помогаем финансовому сектору в цифровой трансформации. Развитие технологий выводит на новый уровень процессы взаимодействия экономических субъектов и органов управления. Например, данные о клиентах, которые надо было ранее собирать по крупицам из разных источников, сейчас можно получить «из рук» госорганов за минуты. Проверять предоставленные данные не нужно, поскольку они юридически значимые. Скорость бизнес-процессов растёт. Всё это позволяет банкам стать экономичнее. Растущая производительность приведёт к нехватке клиентской базы, и тогда будут выживать наиболее эффективные. Поэтому мы считаем главным трендом автоматизацию финансового сектора.

Банки взяли курс на полномасштабную перестройку всех внутренних бизнес-процессов и конкуренцию с гигантами: СБЕР, ГПБ, ВТБ, Тинькофф и др. Мы активно помогаем нашим клиентам найти свою нишу, чтобы при меньших финансовых вложениях в ИТ добиться значимого результата.

Стратегия iCAM Group всегда была настроена на опережение рынка, и мы нацелены на долгосрочные отношения с банками, которые готовы развиваться, поддерживая их инициативы и предлагая инновации.

Наши системы – проверенный и отвечающий всем критериям по производительности, отказоустойчивости и быстрому масштабированию базис для стратегического развития банка в области ИТ и финтех-решений, причём этот базис проверен и отвечает всем требованиям рынка.

NBJ: В чём вы видите залог успеха консорциума?

Д. БАРСУКОВ: Он состоит из нескольких необходимых составляющих: знание и понимание рынка и разработка необходимых решений под его нужды, надёжные и честные партнёры, современные технологии и сплочённая команда.

Все компании консорциума работают для наших клиентов. Мы не просто поставщики решений, мы стратегические партнёры, готовые принимать участие в жизни банка, поддерживать инициативы и предлагать инновации, которые позволят быстро развиваться.

ЗАЛОГ УСПЕХА СОСТОИТ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ НЕОБХОДИМЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ: ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ РЫНКА И РАЗРАБОТКА НЕОБХОДИМЫХ РЕШЕНИЙ ПОД ЕГО НУЖДЫ, НАДЁЖНЫЕ И ЧЕСТНЫЕ ПАРТНЁРЫ, СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СПЛОЧЁННАЯ КОМАНДА

В этом году консорциум празднует 10-летие, как и компании iDSystems и iSimpleLab. Выбранные стратегии развития реализуются и приносят хорошие результаты, что делает нас уверенными игроками рынка, крепко стоящими на ногах, с серьёзными амбициями и целями.

От себя лично, как от создателя консорциума iCAM Group, я хочу пожелать компаниям стабильного развития, успешного выхода на новые рынки и сильного командного духа. NBJ

СМОТРИТЕ ЮБИЛЕЙНЫЙ ВИДЕОРОЛИК ICAM GROUP, В КОТОРОМ КОМАНДА ДЕЛИТСЯ СВОЕЙ ИСТОРИЕЙ УСПЕХА И РАССКАЗЫВАЕТ, КАКОВО ЭТО – БЫТЬ ЧАСТЬЮ КОНСОРЦИУМА

Владимир ГЛУХОВСКИЙ, КРЕДИТ-WEEK: «ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ МСБ – ДОЛГОСРОЧНАЯ БИЗНЕС-СТРАГЕТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ БАНКОВ»

Беседовал: Станислав Комаров

В интервью Национальному банковскому журналу Владимир ГЛУХОВСКИЙ, который придумал и реализовал со своей командой идею проведения КРЕДИТ-WEEK, рассказывает, что ждёт её посетителей на октябрьском мероприятии, делится своими мыслями о том, как сделать процесс кредитования МСБ более эффективным, о работающих коммуникациях в финансовой сфере, доступных малым и средним банкам, и о том, как вот уже почти 35 лет занятия малым бизнесом пытается найти ответ на вопрос, почему в России МСБ до сих пор так тяжело получить кредит на развитие собственного дела.

NBJ: Владимир Михайлович, 26–30 октября 2021 года EVENT- ХОЛЛ «ИнфоПространство» уже во второй раз в этом году проводит КРЕДИТ-WEEK, объединившую на одной площадке выставку доступных кредитов для малого бизнеса и его собственников (для заёмщиков) и конференцию по актуальным вопросам кредитования МСБ (для кредиторов). Тема доступных кредитов для МСБ давно уже притча во языцех. Казалось бы, государство ратует за то, чтобы малый бизнес получил доступ к кредитным ресурсам, прилагает для этого титанический усилия. Но банки не хотят давать деньги МСБ. На ваш взгляд, в чём причина?

В. ГЛУХОВСКИЙ: Не всё так печально в отношении кредитования среднего бизнеса.

Он в целом имеет привлекательные для банка обороты, ликвидные залоги и относительно длительную кредитную историю. Да и суммы запрашивает значительные – банк может хорошо заработать.

Основные проблемы у малого бизнеса, и тем более микробизнеса. Банки кредитуют их, но весь вопрос в том, как, в каких объёмах, и какой, в конечном счёте, после получения кредита результат у малого бизнеса? А у банка? Но ещё более важный вопрос: какой результат от кредитования малого бизнеса получают жители конкретной улицы, города, региона? А наша страна в целом?

Почему банки неохотно дают кредиты? Это зависит от того, в каком порядке мы начнём задавать вопросы. Я считаю, что кредитование малого бизнеса – это создание рабочих мест, заполнение максимально возможного количества потребительских ниш, образ жизни города, фундамент пирамиды всей экономики, в основании которой находится микробизнес, который генерит малый бизнес, который, в свою очередь, трансформируется в средний и далее крупный. Я имею в виду, конечно же, только конкурентные отрасли, где главные игроки – это частный бизнес.

Но если микробизнес – фундамент этой пирамиды – лишён финансовых ресурсов и поддержки в целом, то постепенно разрушается и вся пирамида. Если стартапы требуемого количества и качества, причём не только в новых отраслях, не имеют успеха, уменьшается вероятность национальных прорывов в любых отраслях, а не только в перспективных.

Если всё это так, то вопрос нежелания банков кредитовать малый бизнес, по крайней мере на 50 %, можно адресовать государству. Оно, наконец, пришло к тому, чтобы гарантировать снижение банковских рисков на 50–75% при кредитовании до 10 млн руб. Вопрос в том, сколько компаний, в первую очередь малого бизнеса и микробизнеса, получат эту поддержку.

Но, в целом, ответы на ваш вопрос очевидны: высокие риски дефолта малого бизнеса – 95% из них не переживают и пяти лет после запуска. Правда, они частично трансформируются в другие бизнесы, а ответственность собственника, который является поручителем по кредиту на бизнес, никуда не исчезает. Но всё равно, это лишние проблемы для банков.

Перечислю и другие сложности: отсутствуют ликвидные залоги, у заёмщиков низкая кредитная грамотность, банки не могут собрать достоверные данные о факторах, приводящих к просрочке и дефолтам малого бизнеса – им просто сложно провести «оценку всех рисков», низкая доходность при небольших займах, высокая трудоёмкость оценки рисков, невозможность оцифровки скоринга малыми и средними банками, альтернативные, более лёгкие источники доходов банков, сама бизнес-модель кредитной организации, в которой доминируют иные приоритеты. Как видите, в таких условиях кредит выгоднее не давать, чем давать.

NBJ: Знаю, что вы придумали неформальный слоган для своего мероприятия «МСБ+ для МСБ» – «Малые и средние банки (плюс) для малого и среднего бизнеса». Вы не хотите видеть на своём мероприятии лидеров рынка?

В. ГЛУХОВСКИЙ: Полное название проекта – «КРЕДИТ-WEEK: Неделя доступных кредитов и кредитной грамотности для малого бизнеса и собственников бизнеса». Наше мероприятие направлено на то, чтобы дать малому бизнесу и его собственникам возможность увеличить шансы на получение финансовых ресурсов для развития своего дела, сблизить за счёт непосредственного общения позиции заёмщика и кредитора.

Основными игроками на рынке кредитования малого бизнеса и так являются лидеры рынка. Что из этого получается, видят все: технологии кредитного конвейера, включающего в себя и многообещающие сверхвыгодные предложения, недоступные подавляющему числу заёмщиков, имеющих, с точки зрения лидеров, неадекватную им кредитоспособность, агрессивную рекламу и бесконечное по длительности рассмотрение заявок на кредит (при этом через некоторое время

становится понятно, что банк кредит давать и не собирается), и применение безумных штрафных санкций и угроз в случае незначительных просрочек, запутанные договоры, текст которых ты видишь только в момент подписания, и отказы без объяснения причин, которые очень часто незначительны и быстро устранимы.

Из-за этих отказов, имеющих массовый характер, даже появилось целое социальное явление, которое получило название «кредитно-отказная депрессия», в которой, по крайней мере в московском регионе, находятся сотни тысяч качественных заёмщиков.

По нашей оценке, примерно 70–80% собственников и компаний малого бизнеса в крупных банках получают отказы. Мы считаем, что 20–30% из них при определённой предкредитной подготовке являются вполне кредитоспособными. Именно для этой аудитории в первую очередь и предназначен наш проект.

Но поскольку мы действуем в интересах широкого круга заёмщиков, в первую очередь – участников наших многочисленных мероприятий и их партнёров, приезжающих к нам со всей страны, нам важно дать возможность и первоклассным заёмщикам получить беззалоговые кредиты, которые дают только крупные банки. Поэтому они у нас присутствуют в ограниченном количестве. По условной квоте, это пять известных банков, которые поверили в наш проект. Присутствие крупных банков расширять сверх этой нормы мы не планируем, новый участник

ПО НАШЕЙ ОЦЕНКЕ, ПРИМЕРНО 70–80% СОБСТВЕННИКОВ И КОМПАНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В КРУПНЫХ БАНКАХ ПОЛУЧАЮТ ОТКАЗЫ, МЫ ЖЕ СЧИТАЕМ, ЧТО 20-30% ИЗ НИХ ПРИ ОПРЕДЕЛЁННОЙ ПРЕДКРЕДИТНОЙ ПОДГОТОВКЕ ЯВЛЯЮТСЯ ВПОЛНЕ КРЕДИТОСПОСОБНЫМИ. ИМЕННО ДЛЯ ЭТОЙ АУДИТОРИИ И ПРЕДНАЗНАЧЕН НАШ ПРОЕКТ

может появиться в случае ухода другого крупного банка из этой пятёрки.

Основные игроки нашего проекта – это малые и средние банки московско-региональные и регионально-московские, до которых не добирается основная масса заёмщиков. Они их просто не знают.

С другой стороны, поскольку у заёмщиков объективно существует различная кредитоспособность, и они имеют специальные потребности, на выставке присутствуют и иные источники финансирования: кредитные брокеры и кредитные потребительские кооперативы, фонды поддержки МСБ, страховые, лизинговые и факторинговые компании, различные заёмные платформы. Для консультационной и образовательной поддержки на выставке присутствуют и бюро кредитных историй, и различные консультанты.

С учетом вышеизложенного, этот проект мы называем «КРЕДИТ-WEEK: Малые и средние банки (плюс) для малого и среднего бизнеса» или сокращенно «КРЕДИТ-WEEK: МСБ+ для МСБ».

КРЕДИТ-WEEK в октябре включает в себя два мероприятия: конференцию-выставку «Конкурентный КРЕДИТ-МАРКЕТИНГ малых и средних банков в сфере кредитования МСБ» и непосредственно КРЕДИТ-EXPO – выставку доступных кредитов для малого бизнеса и собственников бизнеса – с большой деловой программой.

NBJ: На ваш взгляд, уменьшение числа кредитных организаций в России, их укрупнение, процесс слияний и поглощений – это благо для малого и среднего бизнеса или зло?

В. ГЛУХОВСКИЙ: Сейчас ведётся немало дискуссий о будущем банковского рынка в целом и судьбе малых и средних банков в частности. При этом все говорят о чём угодно, только не о самом главном – о коррегируемости, проще говоря, сопоставимости двух экономических субъектов при коммерческом взаимодействии. Чем более сопоставимы масштабы, тем более сбалансированным будет бизнес-сотрудничество. Огромные размеры активов банков-гигантов абсолютно подавляют клиентов. При любой конфликтной ситуации малый бизнес будет практически всегда проигрывать. Мы сегодня это видим каждый день.

Из собственного опыта могу привести десятки примеров окостенения так называемых лидеров рынка. В этом контексте уменьшение и далее исчезновение малых и средних банков, на мой взгляд, – коммерческое и социальное зло.

Малые и средние банки должны остаться на рынке, чтобы хоть как-то компенсировать огромную долю государства в экономике. Вообще тема растущего доминирования крупных игроков на рынке, на мой взгляд, самая актуальная проблема сегодняшнего дня не только в российской экономике, но и мировой экономике.

Меня удручает глобальное усиление роли и так уже крупных игроков, развитие их экосистем, когда гиганты сидят даже не на двух, а подчас на трёх и даже пяти стульях. Последствия этих процессов на ближайшие годы даже трудно представить. Существует прогноз о том, что к 2025-му году продажи в e-commerce увеличатся с 2,7 трлн руб. до 10,9 трлн. Одним из плачевных итогов этого процесса станет уход с рынка минимум 300–400 тысяч микро- и малых бизнесов, прежде всего в сфере торговли и общепита. Они просто исчезнут, а с ними исчезнут 1–2 млн рабочих мест. Соответственно, уменьшение количества бизнесов уменьшает и поле деятельности для малых и средних банков.

Если же говорить по существу о судьбе малых и средних банков, то с учётом того, что основной источник дохода банка идет от кредитования, получается следующее: есть рынок, и если ты не имеешь конкурентных для заёмщика преимуществ, не можешь о них заявить, ничего для этого не предпринимаешь, а тем более по тем или иным причинам не хочешь заниматься банковским бизнесом, то твоя судьба предопределена – твой банк рано или поздно исчезнет с рынка.

Но если малый и средний банк в состоянии предъявить рынку свои конкурентные преимущества, – а я убеждён, что они у них есть, и, на мой взгляд, их с десяток, и они как раз являются антиподами практически неустранимых недостатков крупных банков, – то он может занять свою долгосрочную нишу на рынке.

В этой ситуации задача всех заинтересованных в поддержке малого бизнеса

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ НАШЕГО ПРОЕКТА – ЭТО МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ МОСКОВСКО-РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ, ДО КОТОРЫХ НЕ ДОБИРАЕТСЯ ОСНОВНАЯ МАССА ЗАЁМЩИКОВ

структур: от государственной и региональной власти (в некоторых регионах малые и средние банки – главные кредиторы) до общественных ассоциаций, поддерживающих МСБ, и коммерческих организаций, занимающихся событийным бизнесом для малого бизнеса, в частности нашей, – максимально помогать сохранению малых и средних банков.

В настоящий момент КРЕДИТ-EXPO разработала программу, состоящую из 20 модулей по созданию конкурентного кредит-маркетинга для малых и средних банков при кредитовании МСБ, которую мы представим на конференции-выставке «Конкурентный КРЕДИТ-МАРКЕТИНГ МСБ для МСБ» 26–27 октября.

NBJ: Проанализировав итоги первой выставки, в чём вы видите её достоинства и недостатки? Что планируете видоизменить, добавить или убрать для экспонентов и посетителей? Чем нынешнее мероприятие будет отличаться от предыдущего?

В. ГЛУХОВСКИЙ: Расскажу вкратце о прошедшей выставке. Классический выставочный процесс: экспоненты-банки, кредитные брокеры, МФО, фонды гарантий, БКИ находились непосредственно в конкурентной среде и предлагали свои кредитные и финансовые продукты потребителям их услуг – собственникам МСБ для бизнеса и для личных целей.

А посетители-заёмщики и специалисты рынка финансовых услуг, находясь в непривычных условиях конкурентного выбора офлайн, без посредников, выбирали источник финансирования без каких-либо элементов доминирования, которые создают онлайн-коммуникации. Почти 100% посетителей подтвердили, что выставка полезна. Мы действительно убедились в конкурентных преимуществах некоторых малых и средних банков. Одновременно мы услышали и много положительных отзывов о крупных банках. Малым банкам кое-чему можно у них поучиться.

По мнению большинства посетителей, в связи с тем, что у каждого банка есть своя специфика, кредитора на выставке найти проще и быстрее, чем по технологии, сложившейся на рынке.

Мы зафиксировали на выставке 727 посетителей из 9 регионов, в том числе 400 заёмщиков малого и среднего бизнеса, представляющих около 300 компаний. Ими был предъявлен кредитный портфель на сумму порядка 5–6 млрд руб. По оценочным данным, полученным при опросах как экспонентов, так и заёмщиков, в настоящий момент зафиксировано около 40 сделок на общую сумму до 500 млн руб. В работе примерно ещё столько же. Это значит, что мы с осторожностью можем констатировать результативность выставки на уровне 20%. С учётом того, что значительная часть заёмщиков уже отчаялась получить источник финансирования, это обнадёживающий результат.

Мы предприняли ряд действий и считаем, что можем довести долю компаний, получивших финансирование от участников КРЕДИТ-EXPO, до 40–50%. Но для этого предстоит титаническая работа по многим направлениям. На выставке в качестве посетителей было зафиксировано около 100 кредитных брокеров. Некоторые из них просто приходили со своими клиентами.

Кредитные брокеры устанавливали контакты с банками, ранее им неизвестными. По мнению некоторых малых банков, это привело к двукратному увеличению числа заёмщиков по сравнению с прямыми заёмщиками с выставки.

Множество собственников малого бизнеса узнали о том, что есть такое понятие, как кредитная грамотность – составная часть финансовой.

Заёмщики посетили многочисленные бесплатные мастер-классы, получили консультации. Огромный интерес

у них вызвала возможность получить прямо на выставке экспертизу у Национального бюро кредитных историй (НБКИ), получить отчёты и персональный кредитный рейтинг (ПКР).

Мы получили огромное количество статистических данных, которые помогут сделать более эффективной кампанию по привлечению заёмщиков.

У нас появились партнёры по проведению выставки – большое им спасибо. Есть костяк экспонентов – 80% участников майской выставки подтвердили участие в октябрьской. Хочу их всех поблагодарить через ваш журнал.

Теперь о проблемах. К сожалению, в связи с тем, что банки долго принимали решения об участии в выставке, пришлось частично свернуть рекламную кампанию. Мы не могли допустить, чтобы несколько тысяч посетителей увидели немногочисленных экспонентов. К сожалению, часть банков представила на своих стендах специалистов невысокой квалификации, – об этом мы получили многочисленные замечания в опросах посетителей выставки.

Для некоторых экспонентов было затруднительно вести работу в таком интенсивном режиме – им даже некогда было отойти от стенда и перекусить. На этом мероприятии будем организовывать для них экспресс-питание.

NBJ: Что нового увидят гости и участники на выставке 28–30 октября?

В. ГЛУХОВСКИЙ: Будет гораздо больше посетителей: ждём порядка 2000–3000 человек. Расширится круг кредитных брокеров – до 200–400. Планируем расширить общероссийский охват – с 9 до 25 регионов. То есть выставку КРЕДИТ-EXPO можно будет по праву назвать национальной.

Количество экспонентов увеличится до 60–70, в первую очередь за счёт участия малых и средних банков, планируем также расширить площадку для консультаций.

И самое главное – мы запустим в тестовом режиме процедуру предвыставочной предкредитной подготовки заёмщика. Она предназначена в основном для наиболее сложной категории заёмщиков малого бизнеса, которым нужен кредит на развитие бизнеса от 10 млн руб. на срок от 3 лет. По статистике майской выставки, это самая многочисленная категория заёмщиков.

Планируем также представить несколько фондов поддержки малого бизнеса. В общем, будем стараться максимально расширить источники финансирования малого бизнеса.

NBJ: В рамках выставки пройдет конференция о маркетинговых коммуникациях. В чём, на ваш взгляд, их особенность для финансового рынка? В чём вы видите их слабости?

В. ГЛУХОВСКИЙ: Конференция будет в себя включать пленарные заседания и круглые столы, а также отдельную экспозицию. На ней будут представлены компании, предлагающие банкам различные услуги, которые могут помочь последним обеспечить конкурентные маркетинговые коммуникации как общего характера (рекламные, цифровые, маркетинговые, операторы рекламы), так и специализированные банковские – скоринг, кредитные брокеры.

В нашем понимании, все виды коммуникаций, возникающие при взаимоотношении с заёмщиком (мы насчитали их порядка 20), являются маркетинговыми: от заявки и документов для кредитования до скоринга или заключения кредитного инспектора. Такой подход позволяет сформировать более полную картину площадки, на которой можно и нужно конкурировать с крупными банками за заёмщика МСБ.

Мы смотрим на эту проблему шире: если за коммуникацию отвечает менеджер банка на выставке, то надо его подготовить к этому специально. Считаем, что максимально корректный и возможный с точки зрения малого банка скоринг – это такая же маркетинговая коммуникация, хотя заёмщик ее не видит.

NBJ: Чем, по вашему мнению, принципиально отличается КРЕДИТ-МАРКЕТИНГ малых и средних банков от КРЕДИТ-МАРКЕТИНГА крупных банков?

В. ГЛУХОВСКИЙ: Для малых и средних банков он должен быть реализован с учётом следующих фактов: наличием ограниченных финансовых ресурсов, отсутствием узнаваемости, невозможностью оцифровки решений по кредитованию в силу небольшого объёма статистического материала, отсутствием беззалогового кредитования в связи с низкой ликвидностью, относительно низкой квалификацией персонала, отсутствием бизнес-стратегии, понятной заёмщику.

Добавлю к этому ограниченное количество персонала, низкую event-активность для получения актуальных знаний, устаревшие сайты, малоэффективные технологии привлечения новых заёмщиков, архаичные витрины и вывески отделений банков, невыразительное, иногда и вовсе примитивное оформление фронт-офисов, буклеты с неактуальной информаций. Если говорить о том, что является центральным элементом кредит-маркетинга, то это конкурентная бизнес-стратегия банка, – подчеркиваю, – доведённая до заёмщика.

Во время конференции этот вопрос будет обсуждаться в формате докладов на стратегической сессии и будет предметом для дискуссии на круглых столах.

Если мы говорим о кредитовании «МСБ+ для МСБ», то я абсолютно уверен, что судьба малых и средних банков неразрывно связана с судьбой малого и среднего бизнеса. Бизнес-стратегии малых и средних банков надо рассматривать в контексте будущего МСБ. По крайней мере, в разрезе тех отраслей, что являются их основными заёмщиками – торговля, общепит и сфера услуг. NBJ

КРЕДИТ-EXPO

Москва • ИнфоПространство • (495) 690 72 41 • credit-expo@info-space.ru

28-30 ОКТЯБРЯ

ВТОРАЯ ВЫСТАВКА ДОСТУПНЫХ КРЕДИТОВ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА И СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА

УЧАСТНИКИ

Банки
МФО
Кредитные брокеры
Инвестиционные компании
Страховые компании
Лизинговые компании
Кредитные потребительские кооперативы
Справочные интернет-порталы
Краудфандинговые платформы
Бюро кредитных историй

ПОСЕТИТЕЛИ

1500-2000 компании малого и среднего бизнеса

200-400 собственники бизнеса

200-400 кредитные брокеры

100–200 инвесторы

Организатор

ИНФОПРОСТРАНСТВО

При поддержке

АРБ Ассоциация Российских Банков

ОПОРА РОССИИ

МОСКОВСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

NBJ

Реклама

ЗАЁМЩИКИ СЭКОНОМИЛИ НА МАЛОМ И СРЕДНЕМ

Факторинг, лизинг и краудфандинг всё чаще становятся привлекательнее банковских займов

Кредитование малых и средних предприятий (МСП) вернулось к допандемийному росту и объёмам. Одна из причин – действующие льготные программы и низкие ставки, по которым выдавались кредиты ещё до повышения ключевой. Программы заканчивают действие, а ставки по кредитам выросли до уровня других форм привлечения, например факторинга, поэтому МСП начинают активнее выбирать новые инструменты. О достоинствах альтернативных источников финансирования специально для NBJ рассказывают Павел САМИЕВ, генеральный директор АЦ «БизнесДром», председатель комитета «Опоры России» по финансовым рынкам, и Вероника ЗАКИРОВА, директор по рейтинговым и аналитическим проектам АЦ «БизнесДром».

Кредитование малого и среднего бизнеса в первом полугодии 2021 года показывает высокие темпы прироста: выдано 4,76 трлн рублей, что на 36% больше, чем за аналогичный период 2019 года, на 46% больше, чем за 6 месяцев годом ранее. Рост объёмов выдач в этом периоде связан с частичным восстановлением активности самих предпринимателей, а также с повышением доступности кредитования: ещё не до конца выросли ставки, действуют льготные программы кредитования.

Согласно статистике, 8% МСП (465 тыс. компаний и ИП) имеют действующие банковские кредиты. Однако недавний опрос Банка России показал, что 26,3% опрошенных МСП, то есть каждый четвёртый, имеют один и более непогашенный кредит. Это может говорить о том, что предприниматели, получая отказ в кредите при обращении от лица компании, получают для своего бизнеса потребительские кредиты. Также, возможно, при ответе предприниматели могли учитывать свои и небанковские кредиты. Эти данные говорят о том, что реальная закредитованность МСП, судя по опросу, существенно выше, чем по официальной статистике.

Основной объём выдан крупнейшими 30-ю банками (82% всех выдач) – 3,9 трлн рублей. Выданные кредиты в целом по России растут не только в объёмах, но и в количестве. В январе-июне 2021 года было выдано 815,6 тысяч кредитов МСП, что на 8,3% превосходит показатели прошлого года за аналогичный период (753,0 тысячи).

В региональной динамике наибольший объём кредитов по итогам 6 месяцев 2021 года был предоставлен заёмщикам – субъектам МСП Центрального федерального округа – 1,9 трлн руб. (на 56,3% больше, чем годом ранее, на 22,6% – чем за 5 месяцев в 2019 году), в том числе заёмщикам Москвы – 1,1 трлн рублей (прирост 76,3% и 11,2% относительно аналогичного периода в 2020 и 2019 гг. соответственно). В первом полугодии 2021 года ситуация начала восстанавливаться: объёмы кредитования в Москве выходят на допандемийный уровень, доля выдач новых кредитов в Москве в общих выдачах выросла до 23,5%. Второй по значимости регион в выдачах – Санкт-Петербург – 7,3% (0,35 млрд рублей), на третьем месте Московская область (0,28 млрд рублей и 6,0% в общих выдачах).

Кроме федеральных мер поддержки, в Москве действует своя программа льготного кредитования МСП, согласно которой конечная процентная ставка по новым займам для субъектов МСП составляет порядка 3–7% годовых – поскольку Правительство Москвы возмещает банкам недополученные доходы по кредитам и субсидирует до 8% ставки. За всё время действия программы с мая 2020 года льготные кредиты на сумму более 132,9 млрд рублей получили свыше 18 тысяч компаний, в которых работают более 127 тысяч человек. В июле 2021 года программа была продлена, но уже для МСП, работающих в приоритетных отраслях (среди них производство, туризм, образование, здравоохранение, культура, спорт и другие).

Средневзвешенные процентные ставки по кредитам субъектам МСП в июне 2021 года снизились по сравнению с уровнем ставок в июне 2020 года: по краткосрочным кредитам (на срок до 1 года) – на 0,98 п.п., до 8,36% годовых, ставки по кредитам на срок свыше 1 года выросли до 8,52% годовых. Во второй половине 2021 года ставки ещё вырастут вслед за увеличением ключевой ставки ЦБ (10 сентября Банк России в пятый раз подряд увеличил ставку – до 6,75%).

Использование альтернативных форм расширяет возможности предпринимателей по выбору наиболее подходящего и комфортного для себя способа финансирования. Например, в 2020 году МСП составили 61% от всех клиентов российского факторинга. Факторинг может стать драйвером развития МСП, поскольку это более простой инструмент, чем кредиты: он не требует залогов, и факторы повсеместно внедрили удалённую подачу заявок. Решения по факторингу принимается гораздо быстрее, чем по кредиту, проще пакет документов, обычно условно бессрочные договоры факторинга позволяют заёмщикам многократно обращаться к данному инструменту.

Однако остро стоит вопрос доступности факторинга. Факторинговые компании часто работают по договорам поставок топ-100 дебиторов. Поэтому остаются недофинансированными операции небольших поставщиков с дебиторами вне топ-100, так как факторам трудно оценить риски по таким

ГРАФИК 1. ОБЪЁМ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ СУБЪЕКТАМ МСП (ТРЛН РУБЛЕЙ)

ГРАФИК 2. ЧИСЛО ЗАЁМЩИКОВ МСП, ПОЛУЧИВШИХ КРЕДИТ В ОТЧЁТНОМ МЕСЯЦЕ, ТЫС. МСП

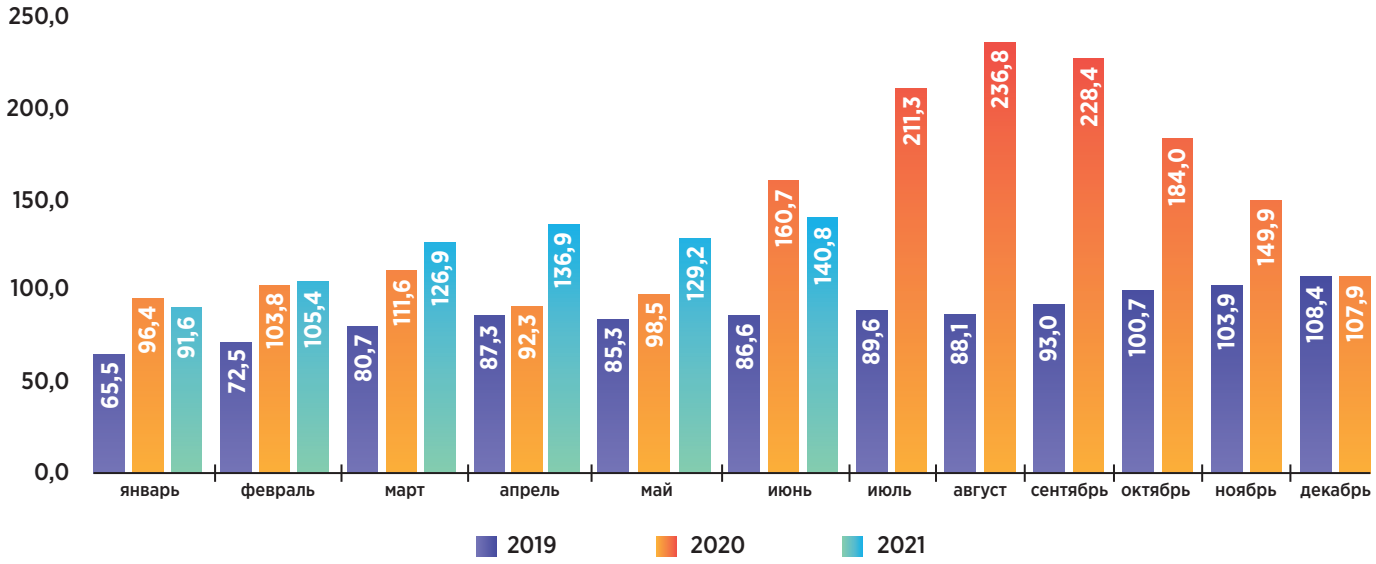
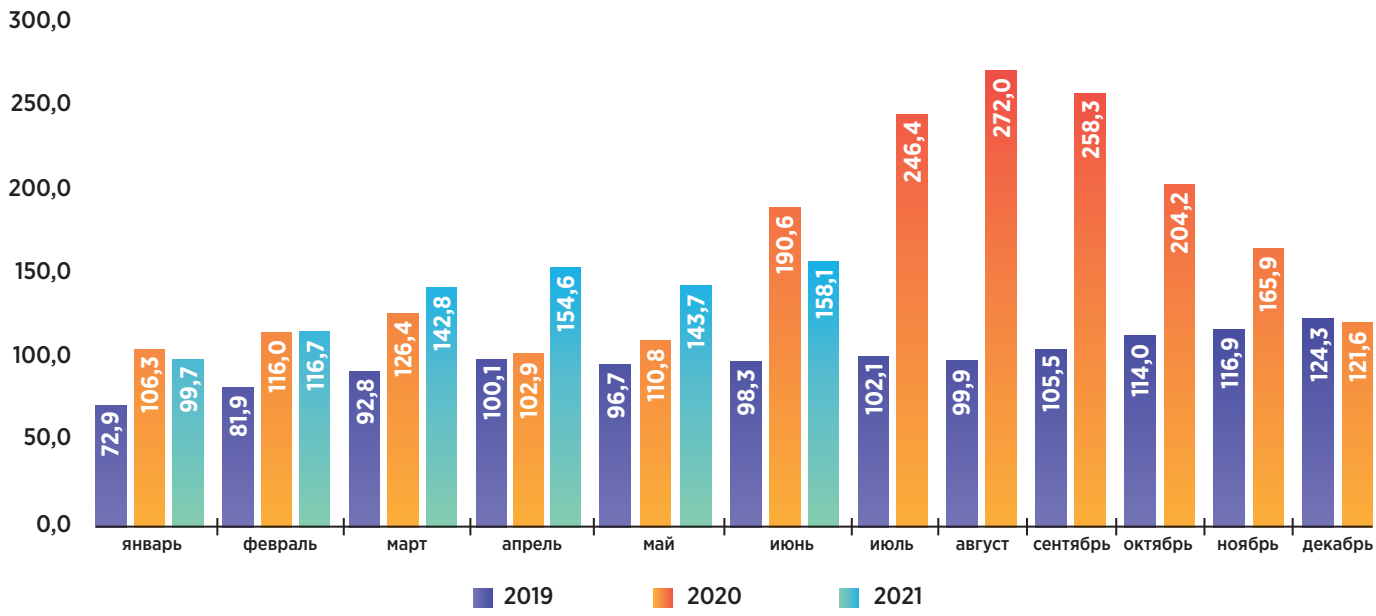


ГРАФИК 3. КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ КРЕДИТОВ МСП, ТЫС.



сделкам. Неизбежно рынок будет двигаться в сторону освоения этой ниши. Московский гарантийный фонд в этой части закрывает поручительством до 70% риска неисполнения условий платежа по сделке. Однако продукт остаётся в пилотной стадии, пока сами факторинговые компании не спешат включать гарантийные организации в свои схемы.

Другая активно развивающаяся форма финансирования МСП – лизинг. Несмотря на карантинные меры и ограничения, в прошлом году российский рынок лизинга в сегменте МСБ показал наибольший прирост и достиг максимальных объёмов за последние пять лет. Развитие финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) является одним из стратегических приоритетов деятельности Банка России в области повышения доступности финансовых услуг.

В настоящий момент в фокусе внимания Банка России, помимо дальнейшего повышения доступности банковского кредитования, находится внедрение и поддержка инструментов финансирования, альтернативных банковскому кредиту, таких как краудфинансирование, фондовый рынок, факторинг. Их использование расширяет возможности предпринимателей по выбору наиболее подходящего и комфортного для себя способа финансирования. NBJ

SOC ФОРУМ
7-8 декабря

Практика противодействия кибератакам и построения центров мониторинга ИБ

г. Москва, Центр Международной торговли

ib-bank.ru/soc-forum2021

#SOCFORUM

УВИДЕТЬ

- передовые технологии
- реальную работу SOC
- самые актуальные решения на рынке

УСЛЫШАТЬ

- достоверную информацию последние новости и тренды
- опыт коллег
- ожидания заказчиков

ВОПЛОТИТЬ

- новые направления сотрудничества
- амбициозные проекты
- свежие идеи
- «лучшие практики» лидеров отрасли

СВЕЖЕВЫЖАТЫЙ ПОДКАСТ

Слушай наши подкасты где удобно

Реклама

РЕЧЕВАЯ АНАЛИТИКА: КАК ДЕЙСТВИТЕЛЬНО «УСЛЫШАТЬ» КЛИЕНТОВ

Текст: Оксана Дяченко

Технологии речевой аналитики (РА) используются в банках как эффективный инструмент контроля качества сервисов, источник информации о производительности и профессионализме работы отдельных сотрудников и целых подразделений. Анализ диалогов менеджеров банка с клиентами в автоматическом режиме стал своего рода технологическим правилом для кредитных организаций, которым важно повышать качество обслуживания и удовлетворённость клиентов. РА выходит за рамки контактных центров и начинает использоваться в офисах обслуживания, способствуя росту бизнес-показателей и улучшая пользовательский опыт, как в отделениях, так и в дистанционных каналах. Очевиден тренд на повышение качества обслуживания в банках с помощью современных ИИ-решений.

«Речевая аналитика – система анализа, которая позволяет решить множество бизнес-задач: от автоматизации системы мониторинга и оценки качества работы специалистов до получения полезных инсайтов, меняющих как процесс обслуживания клиентов, так и продукт компании», – отмечает руководитель блока развития розничного бизнеса и дистанционного обслуживания Россельхозбанка Юлия Деменюк.

Действительно, с помощью РА банки получают полную, достоверную, оперативную информацию об удовлетворённости клиентов услугами и продуктами. Это означает, что кредитная организация может повышать CSI (Customer Satisfaction Index, индекс удовлетворённости клиента), анализировать причины повторных обращений и разрабатывать рекомендации для увеличения FCR (First Call Resolution, процент решённых задач при первом обращении клиента).

Диалоги банковских сотрудников с клиентами подвергаются анализу множества алгоритмов, что позволяет мгновенно реагировать на любые триггеры и изменения. В случае возникновения проблем можно проводить направленное обучение конкретных специалистов по конкретным тематикам, вызывающим затруднения, длительный поиск информации или неверные ответы. Или, наоборот, выявлять лучшие практики и тиражировать их на всю организацию.

РА В КОНТАКТНЫХ ЦЕНТРАХ СТАЛА ОБЫЧНОЙ ПРАКТИКОЙ

Почти все банки, для которых критически важно качество работы контактных центров, используют системы речевой аналитики. По словам руководителя департамента клиентского обслуживания – вице-президента ВТБ

Ольги Цегельной, данные системы позволяют выполнять следующие операции.

Во-первых, автоматически классифицировать тематику обращений. «Это важно для исследования клиентского опыта, поиска потенциала для улучшения продуктов и сервисов, а также для аллокации затрат на поддержку того или иного продукта, что делает более прозрачной систему управления расходами на сервис», – говорит эксперт ВТБ.

Во-вторых, расширить горизонт контрольных процедур: автоматическая оценка качества работы оператора является независимой и объективной, может использоваться на всём объёме звонков, существенно расширяя охват контроля при оптимизации сотрудников.

В-третьих, проводить мониторинг запуска новых продуктов, услуг, изменений (быстрый поиск по ключевым словам упоминаний о новых событиях, контроль отклика клиентов на маркетинговые активности).

В-четвёртых, проводить мониторинг нестандартных ситуаций, когда происходит сбой или отклонение по какой-то процедуре. Речь идёт о том, что система распознавания позволяет оперативно увидеть колебания в объёме обращений по определённой тематике или отразить новые паттерны в речи клиента, которые могут свидетельствовать о проблеме.

Наконец, повысить потенциал продаж за счёт настройки автоматизированного контроля каждого этапа при исходящих звонках, а также уровня кросс-продаж на горячей линии, – отмечает Ольга Цегельная.

По словам Юлии Деменюк, в настоящее время разрабатываются стратегии более широкого использования возможностей речевой аналитики в процессах взаимодействия с клиентами и не только в контактном центре. Кроме того, речевая аналитика выходит за пределы голосовых каналов и осваивает особенности анализа неформального письменного общения, свойственного коммуникациям через мессенджеры и соцсети.

РАЙФФАЙЗЕНБАНК: ТЕХНОЛОГИИ РА ПОМОГАЮТ ГОТОВИТЬСЯ К РОСТУ ОБРАЩЕНИЙ НА ГОРЯЧУЮ ЛИНИЮ

Многие банки, внедрившие речевую аналитику, обладают собственным опытом использования технологии и уже успели получить определенные бизнес-результаты.

«Речевая аналитика используется в Райффайзенбанке с 2019 года, – рассказал руководитель направления автоматизации каналов поддержки Райффайзенбанка Илья Щиров. – Она позволяет банку оптимизировать процесс обработки сервисных обращений, выявлять болевые точки в диалогах и оперативно реагировать на рост обращений по определённым тематикам. Таким образом, банк может повысить качество обслуживания клиентов в дистанционных каналах и увеличить долю обращений, решённых при первом контакте. Речевая аналитика работает на базе продукта группы компаний ЦРТ».

В конце прошлого года Райффайзенбанк завершил процесс перехода на новую версию РА для контроля качества обслуживания в контактном центре.

«Технологии речевой аналитики помогают нам готовиться к росту обращений на горячую линию, – подчеркнул Илья Щиров. – Например, в первые дни всплеска обращений во время начала пандемии мы проанализировали самые популярные тематики обращений, детали вопросов, и адаптировали ответы чат-бота для наиболее эффективной работы с входящими обращениями. Таким образом, каждое третье сообщение с участием чат-бота в тот момент мы смогли закрыть полностью автоматически, и клиенты получали ответы моментально, без ожидания в очереди».

По словам эксперта Райффайзенбанка, текущий функционал удовлетворяет всем потребностям банка в области речевой аналитики.

МКБ: ПРОЕКТ УСПЕШЕН, ТЕХНОЛОГИЯ БУДЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДРУГИХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Директор департамента развития технологий банковских процессов Московского кредитного банка (МКБ) Ольга Рогозина рассказала о том, что в конце прошлого года в банке были внедрены системы записи голоса и экрана операторов контакт-центра и системы речевой аналитики для автоматического контроля исполнения сотрудником стандартов работы, выявления причин неудовлетворённости клиентов и оптимизации бизнес-процессов.

«В задачи проекта входило проведение анализа потребностей клиентов для более точного понимания, какой продукт нужен клиенту, повышение прибыли за счёт роста эффективности прямых и кросс-продаж, урегулирование спорных ситуаций с помощью использования хранящихся записей телефонных переговоров и видеозаписей экранов. Кроме того, необходимо было увеличить FCR (First Call Resolution) – показатель доли клиентских вопросов, решённых во время первого обращения в службу поддержки», – объяснила Ольга Рогозина.

Банк использует решение от группы компаний ЦРТ. И в кредитной организации отмечают, что РА оказала положительный эффект на банковский бизнес. По предварительным оценкам, конверсия в оформленный продукт уже возросла на 5% от текущего значения. «Очевидно, что проект успешен, и технология будет использоваться для совершенствования других бизнес-процессов», – подчеркнула Ольга Рогозина.

БАНК ХОУМ КРЕДИТ: ПОСЛЕ ВНЕДРЕНИЯ РА КОНВЕРСИЯ ЗВОНКОВ В ПРОДАЖИ УВЕЛИЧИЛАСЬ ВДВОЕ

В Банке Хоум Кредит технологию РА внедрили в начале текущего года. «Мы анализируем диалоги сотрудников контакт-центров с клиентами, проверяем их на соответствие принятым в банке стандартам и используем полученные

ОБЪЁМ РЫНКА РАЗГОВОРНОГО ИИ В РОССИИ В 2021 ГОДУ, ПО ДАННЫМ ЦРТ – ПОРЯДКА 4 МЛРД РУБ. В СЕГМЕНТЕ ГОЛОСОВЫХ АССИСТЕНТОВ И ЧАТ-БОТОВ И 1,2 МЛРД РУБ. – В СЕГМЕНТЕ РЕЧЕВОЙ АНАЛИТИКИ

результаты для развития персонала, – отметила директор департамента дистанционных сервисов Банка Хоум Кредит Людмила Мишкина. – Мы постоянно ищем новые технологии для повышения уровня эффективности бизнеса. Качество работы контакт-центра для нас – важнейший показатель, именно он непосредственно влияет на клиентский опыт.

Эксперт рассказала о том, что РА несомненно положительно повлияла на бизнес: «В нашем распоряжении оказался высокотехнологичный инструмент анализа и оценки, с помощью которого можно находить новые возможности для развития бизнеса. Эта технология на 20% повысила уровень удовлетворённости клиентов и помогла значительно улучшить качество работы сотрудников. В свою очередь, эти изменения положительно сказались и на бизнес-показателях: после внедрения речевой аналитики конверсия звонков в продажи увеличилась вдвое».

Перед банком стоит задача – анализировать весь клиентский путь, во всех точках коммуникации клиента с кредитной организацией. Поэтому был запущен пилотный проект по масштабированию технологии речевой аналитики на всю банковскую сеть. «В конце года мы планируем оценить итоги этого пилотного проекта и принять решение о подключении к процессу транскрибации наших фронт-офисов», – поделилась планами Людмила Мишкина.

FORTEBANK: УНИКАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ПО РАСПОЗНАВАНИЮ СМЕШАННЫХ ЯЗЫКОВ

Системы РА могут распознавать естественную человеческую речь на разных языках. В этом отношении интересен проект группы компаний ЦРТ по внедрению системы интеллектуальной речевой аналитики для контроля качества обслуживания в контактном центре АО «ForteBank» – одном из ведущих банков Казахстана. Этот проект уникален не только высоким качеством распознавания казахского и русского языков, но и их смешения, когда клиент использует оба языка. Система автоматически распознает естественную человеческую речь: на казахском языке, русском языке, смешанную русско-казахскую речь, при этом – с максимальной достоверностью.

Речевая аналитика позволила оценивать качество диалогов специалистов контактного центра в режиме 24x7, перейти от выборочных проверок к оценке всех диалогов. Как результат – улучшилось качество обслуживания клиентов, повысился CSI и FCR, увеличились кросс-продажи на входящей линии.

Если обратиться к количественным показателям работы контактного центра, то налицо значимое улучшение показателей эффективности. Во-первых, увеличилось количество анализируемых диалогов с 7% до 100%. Во-вторых, снизилось число повторных обращений на 18% и среднего времени обслуживания на 13% соответственно. Наконец, был отмечен рост соблюдения стандарта обслуживания в 4 раза.

РЫНОК УВЕРЕННО РАСТЕТ

Существуют различные оценки объёма рынка решений в сфере разговорного искусственного интеллекта. Так, согласно исследованию разработчика технологий разговорного ИИ Just AI, он может достигнуть 120 млн долларов по итогам 2021 года. В качестве ключевого игрока с максимальной долей рынка речевого ИИ выделена группа ЦРТ. Уже сейчас можно констатировать, что рынок растёт, преимущественно – за счёт коммерческого сектора, где очень большой интерес проявляют банки.

«Объём рынка разговорного ИИ в России в 2021 году, по данным ЦРТ – порядка 4 млрд руб. в сегменте голосовых ассистентов и чат-ботов и 1,2 млрд руб. – в сегменте речевой аналитики, – комментирует ситуацию Дмитрий Дырмовский, генеральный директор группы компаний ЦРТ. – Группа ЦРТ реализовала более 25 проектов внедрения речевой аналитики, 12 из них – для топовых банков России и СНГ. Ключевые параметры речевой аналитики, особо востребованные сегодня в финтехе на глобальном уровне – функциональность, технологичность, комплексность. Именно поэтому мы уже сегодня предоставляем речевую аналитику, которая анализирует более 50 параметров речи – это самый глубокий показатель на рынке, адаптировали своё решение для работы во всех каналах: онлайн и офлайн, голосовых и текстовых, поддерживая омниканальность. Ещё одна особенность решения – работа не только с чатами, но и с их атрибутами: подсчёт сообщений, их длины, пауз, работа с эмотиконами – анализ столь популярных сегодня смайлов, эмодзи и тд. Функциональность решения позволяет найти лучшие практики обслуживания для внесения в скрипты и худшие – для мониторинга и выделенного контроля. Всё это позволяет слышать голос своего клиента, реагировать на обратную связь, качественно настраивать обслуживание в колл-центрах и офисах продаж, непрерывно совершенствуя клиентский опыт с помощью самых современных технологий». NBJ

8-я практическая конференция

АНТИФРОД В БАНКЕ

Баланс между клиентом, бизнесом
и требованиями регулятора.

15–16 ноября 2021 | Москва

+420 773 242 319
marketing@msbevents.com
www.msbevents.com

MSB events®

Реклама

Дмитрий ДЫРМОВСКИЙ, группа компаний ЦРТ: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ФИНТЕХЕ – ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ И ТРЕНДЫ

Финтех – наиболее быстроразвивающаяся индустрия с точки зрения внедрения новых технологий. То, что первыми пробуют банки сегодня, через несколько лет внедряют компании из других отраслей. Однако технологии и запросы меняются. Если ещё недавно основным запросом было внедрение умного диалогового ассистента, который закрывал бы одну функцию (например, выяснить у позвонившего клиента цель звонка и переключить его, при необходимости, на оператора), то сегодня уже есть запросы на роботов, способных заменить собой целые бизнес-процессы.

О ключевых технологических трендах, которые будут определять рынок в ближайшие годы, рассказывает Дмитрий ДЫРМОВСКИЙ, генеральный директор группы компаний ЦРТ.

Технологии компании используют крупнейшие банки России, ЦРТ уже более десяти лет внедряет свои решения. Фактически, компания стоит у истоков рынка речевой аналитики, голосовых роботов на основе ИИ, биометрии и антиспуфинга. Речевую аналитику группы ЦРТ использует крупный бизнес: проектов внедрения речевой аналитики – более 25, из них 12 – в финансовом секторе.

РАСШИРЕНИЕ РЕЧЕВОЙ АНАЛИТИКИ НА ОФИСЫ ПРОДАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЯ

Эффективность речевой аналитики в онлайн контактных центрах крупные банки уже оценили: невозможно предоставлять клиентский сервис нужного качества без обработки с помощью технологий ИИ тысяч входящих звонков ежедневно. Мы в ЦРТ развиваем речевые технологии уже более 30 лет, сейчас фокусируемся на анализе голоса клиента: наше решение помогает понять, зачем клиент обратился, почему возникла ситуация обращения в контактный центр, что можно сделать, чтобы снизить повторные обращения: например, сделать услуги и тарифы более прозрачными, а биллинг – более понятным. В этом помогает разобраться речевая аналитика ЦРТ, в которой 50 параметров анализа – максимальное для российского рынка. Тренд распространения речевой аналитики на офлайн-каналы, где шумно, масса посторонних звуков, требует от разработчиков высокого качества распознавания речи. Технология распознавания речи ЦРТ, признанная на международном конкурсе CHiME лучшей в мире, обеспечивает высокое качество ИИ-решений.

Зачем речевая аналитика нужна в отделениях банков? До сих пор клиенты банков, получив качественное удалённое обслуживание по телефону, могут столкнуться с негативным опытом непосредственно в отделениях продаж. Речевая аналитика во фронт-офисах позволит контролировать этот процесс точно так же, как и в контактных центрах: система будет записывать все диалоги, а последующая аналитика поможет выявить сильные и слабые места и в коммуникациях отдельного сотрудника, и в общей политике работы с клиентами, быстро изменить какие-то скрипты и т.д. Реализовать это можно, например, с помощью специальных устройств – «умных бейджей», который может носить каждый сотрудник.

РОБОТЫ СМОГУТ ВЫПОЛНЯТЬ ЧАСТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ, А НЕ ОДНУ ФУНКЦИЮ

Голосовые и текстовые боты, виртуальные ассистенты вместо выполнения одной функции смогут целиком брать на себя бизнес-процесс. Уже сейчас это особенно востребовано в продажах. Описать работу такого робота можно примерно следующим образом: виртуальный ассистент принимает звонок от клиента банка, задает ключевые вопросы, в режиме реального времени результаты разговора попадают в CRM, где уже CRM-робот вычисляет и проставляет вероятности для ключевых слов и фраз, которые могут подтолкнуть клиента к совершению целевого действия. В режиме реального времени на основе такого анализа робот подсказывает менеджеру, что именно ему нужно сказать клиенту на следующем этапе воронки продаж.

Примерно также может быть выстроен процесс в HR-сфере, где мы видим большой запрос на автоматизацию. При остром дефиците кадров, особенно в ИТ-сфере – одной из ключевых для финтеха – ИИ поможет нарастить скорость обработки заявок и ускорить принятие решений, а значит – реагировать быстрее, нанимать лучшие таланты. Робот может взять на себя первичное

интервью, оценку тестового задания и пр., и здесь также не обойдется без речевой аналитики.

Однако важно понимать две вещи. Во-первых, когда мы говорим о роботах в бизнес-процессах, то имеем в виду не примитивных ботов, которые всех раздражают и только отталкивают, способны выполнять только одну функцию. Мы говорим о многофункциональных, по-настоящему интеллектуальных роботах с речевой аналитикой, в основе которых – самые современные технологии. Так, уже сейчас прогрессивные разработчики уходят от детерминированных алгоритмов к нейронным сетям. Голосовые роботы на основе нейросетевых моделей более самостоятельны, обучаются быстрее, могут выполнять больше функций, чем предшественники. Это позволит и обогащать роботов большим числом разнообразных тематик – клиенты банков смогут получить более естественное общение с интеллектуальным помощником, чем сейчас. Постепенно такие роботы будут превращаться – и уже превращаются – персональных помощников для клиента. На основе имеющейся информации о клиенте они смогут помогать ему принимать финансовые решения, а банки в свою очередь при помощи роботов расширяют спектр услуг и смогут предоставлять индивидуальную поддержку каждому клиенту.

Но есть и «во-вторых»: даже самые совершенные боты неспособны ещё полностью заменить человека – они лишь облегчают ему работу, выполняя рутинные действия. Ключевые задачи и решения по-прежнему остаются за человеком.

КЛЮЧЕВОЙ ЗАПРОС – ИИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ – ОСТАЁТСЯ АКТУАЛЬНЫМ

С развитием удалённого обслуживания самый популярный запрос в финтехе – полноценная реализация онбординга, то есть перевод идентификации клиента полностью в онлайн, чтобы привлекать клиента в банк без необходимости его присутствия в отделении. И наиболее острый вопрос здесь – «как идентифицировать клиента в первый раз». Именно здесь и нужны комплексные решения – бимодальная (двухфакторная) – голосовая и лицевая биометрия, а также антиспуфинг – защита от взлома. На рынке есть много решений, правда, банкам удобнее получать такие услуги от одного вендора, который мог бы закрыть под ключ вопросы безопасности с помощью современных инструментов. Это одно из ключевых преимуществ ЦРТ, которое отмечают наши клиенты.

Очевидно, что любая технология или ИИ-решение представляет интерес для злоумышленников, поэтому особое внимание и разработчики технологий, и банки уделяют вопросам безопасности.

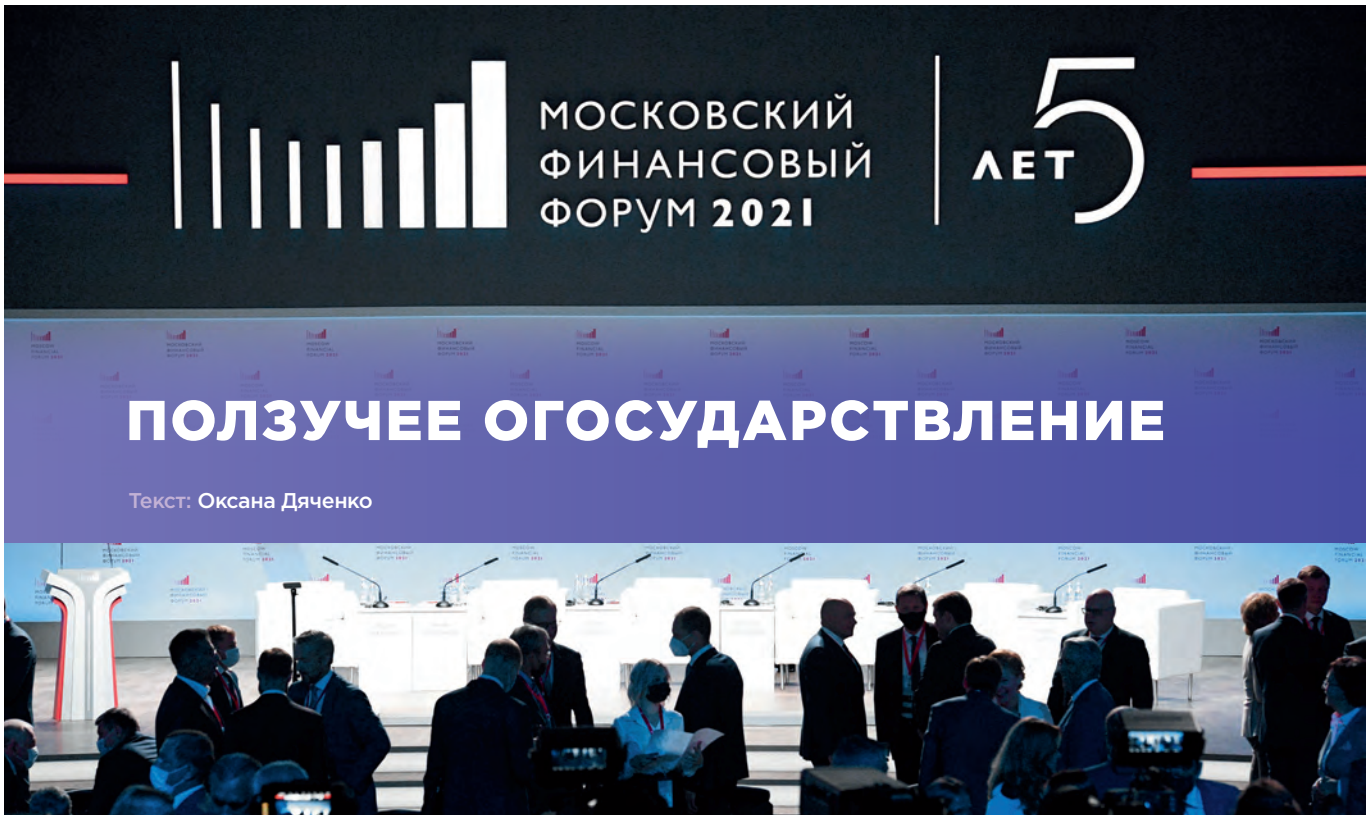
Сегодня, чтобы пройти голосовую биометрию, мошенники могут воспроизвести запись голоса человека или пойти технологически более сложным путем – подделать нужный голос с помощью технологии Deepfake. Для детектирования таких действий применяется технология Antispoofing – защита от взлома. Существуют разные типы атак, на борьбе с которыми фокусируются ЦРТ и другие глобальные разработчики:

- Детектирование атак на основе повторного воспроизведения (replay). При атаке такого типа мошенник каким-либо способом получает запись голоса пользователя, а затем воспроизводит эту запись при попытке взлома.
- Детектирование атак на основе синтеза или преобразования голоса. При такой атаке мошенники могут использовать произвольные образцы речи пользователя (например, из доступных в интернете аудиофайлов) и с помощью системы клонирования или преобразования голоса получить синтезированную речь для взлома биометрической системы.
- Детектирование Deepfake-атак, где важно в сложных акустических условиях отличать настоящие голоса от искусственно созданных.

Чтобы успешно противостоять подобным атакам, важно дополнять лицевую или голосовую биометрию технологиями антиспуфинга, одна из них – liveness detection (проверка – живой ли пользователь, или, к примеру, маска или фото).

Если в банке в качестве защиты установлена только голосовая биометрия, а оператор обрабатывает звонок невнимательно, отклоняясь от скрипта, и не обращает внимания на нетипичные реплики «клиента», то система может быть подвергнута атаке. Но если будет подключен антиспуфинг, система быстро обнаружит попытку мошенничества и подаст соответствующий сигнал. Обнаружить обман системе помогают нейронные сети: они определяют различные особенности звука. У любого источника записи есть свои параметры, свой кодек сжатия и пр., а у обычного живого разговора этого нет. Поэтому то, что не может «уловить» человек, легко выявит нейронная сеть: артефакты синтеза при попытке взлома системы с помощью синтезированной речи, будут видны на уровне звуковой волны. Но и здесь роль оператора важна: нелогичность диалога человеку оценить легче. В случае подозрений он может задать дополнительные вопросы: спросить про одну-две последние операции или дни обращений клиента в банк.

Интересно, что финансовые институты и банки уже создают свои базы данных образцов голосов мошенников, и даже если те меняют телефонные номера, система может определить по голосу, что звонит мошенник и подсветить его номер как потенциально опасный. Уже есть масса кейсов, когда решения на основе искусственного интеллекта оптимизируют клиентское обслуживание в финтехе, а также помогают заботиться о безопасности. Опыт цифровизации российских банков – передовой, и мы видим интерес к таким решениям и на глобальном уровне. 30-летний опыт, собственный R&D-департамент, а также доступ к ресурсам и компетенциям Сбера, в экосистему которого входит группа ЦРТ, позволяет нам постоянно совершенствовать свой технологический уровень, предоставляя клиентам и партнёрам лучшие ИИ-продукты и на российском, и на глобальном рынках. NBJ



ПОЛЗУЧЕЕ ОГОСУДАРСТВЛЕНИЕ

Текст: Оксана Дяченко

Вопросы развития инвестиционного и страхового рынков России, построение российской биржевой инфраструктуры, экосистем, проблемы справедливой конкуренции и огосударствления финансового рынка были в центре обсуждения сессии «Финансовый рынок – сбережения для людей, инвестиции для бизнеса», которая прошла в рамках Московского финансового форума.

БИРЖЕВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СОЗДАНА

Президент ассоциации «НП РТС», член совета директоров ПАО «СПБ Биржа» Роман Горюнов рассказал об успехах, которых удалось достичь по созданию биржевой инфраструктуры в России. «Это абсолютно локальный рынок с добавленной стоимостью российской инфраструктуры, российских брокеров, с собственным ценообразованием, что в некоторой степени уникально», – подчеркнул глава СПБ Биржи.

80% оборота биржи приходится на внутренний рынок, т.е. 80% сделок проходит без выхода на международные площадки. Привлечение на рынок миллионов инвесторов позволило создать внутреннюю ликвидность и одновременно поставить задачу по привлечению международных инвесторов на российский рынок.

По словам руководителя СПБ Биржи, в настоящее время необходимо создать условия, чтобы на базе уже существующей ликвидности привлечь клиентов из других юрисдикций. В этом году процесс начался: «Сейчас на нашем рынке порядка 100 тысяч международных частных инвесторов. Понятно, что это люди из близлежащих стран, но не только, есть (инвесторы – прим. ред.) из Европы, из Израиля. Они находятся в нашей часовой зоне, поэтому им удобнее торговать через нас».

ПОЧЕМУ «СУПОСТАТЫ» РАЗМЕЩАЮТСЯ ЗА РУБЕЖОМ

Слова модератора дискуссии, замминистра финансов РФ Алексея Моисеева прозвучали иронично, но вполне логично: «Мы себя хвалим, говорим, что у нас один из самых развитых рынков, а супостаты берут и размещаются за пределами нашей прекрасной родины». Замминистра задал вопрос: почему так происходит, почему в России такая плачевная ситуация с IPO?

Роман Горюнов считает, что с точки зрения IPO «были определённые затухания, у компаний не было интереса размещаться, но они не размещались не только у нас, они вообще перестали это делать». Однако за последнее время ситуация меняется, и приходит понимание того, что существуют разные подходы с точки зрения управления компанией.

«Мне кажется, что собственники уже понимают, что IPO – это инструмент не пассивный, а активный, – отметил Горюнов. – Почему? Разместив бумаги в IPO, сделав бумагу торгуемой, вы получаете прекрасный инструмент для активных операций. Вы можете улучшать ваши возможности с точки зрения кредитования на рынке».

Банки и биржа ведут активную работу в этой связи. Созданы команды,

которые позволяют достаточно быстро объяснять собственникам бизнеса все преимущества выхода на IPO. Но для этого нужно время: не меньше года требуется на подготовку компании к IPO.

«Работа началась, и я думаю, что мы в ближайшее время должны увидеть существенный рост. В ближайшие годы мы ожидаем до 50 размещений», – сказал Горюнов.

СЕРЬЁЗНАЯ И КОМПЛЕКСНАЯ ПРОБЛЕМА

Глава ВТБ Капитал Инвестиции, старший вице-президент ВТБ Владимир Потапов считает, что IPO в России – проблема очень серьёзная, именно поэтому она и не решается. И лежит она не только в плоскости инфраструктуры, отсутствия обучения, геополитических рисков или недостатка ума и знаний у корпоратов.

Глубокая проблема требует комплексного решения, уверен Потапов, и сравнивает эту ситуацию с той, которая была когда-то с ИИС (индивидуальный инвестиционный счёт – прим. ред.). «Вспомните, как развивалась история с ИИС. Это сейчас мы говорим о большом количестве брокерских счетов. Но давайте отмотаем несколько лет назад и честно скажем, что если бы не было обучения, налоговых стимулов, то мы точно бы не имели такого количества счетов, как сейчас. Совместными усилиями – игроков, СРО, регулятора – удалось сделать скачок в развитии фондового рынка. Мы сейчас находимся в такой же ситуации с IPO, у нас есть самый доходный вид инструмента, есть инфраструктура. Мы управляем деньгами международных инвесторов, которые хотят иметь доступ на Московскую биржу и скоро захотят иметь доступ на Санкт-Петербуржскую биржу».

В качестве последнего аргумента глава ВТБ Капитал Инвестиции привёл ситуацию с размещениями в Китае: «Наверное, сколько угодно можно считать, что они (китайцы –прим. ред.) что-то делают неправильно, но когда они призывают размещаться на Гонконгской бирже, нужно прислушаться и посмотреть на их опыт».

Напомним, что в Китае ужесточилось регулирование компаний с листингом за рубежом, и многие китайские компании стали размещаться на Гонконгской бирже.

Очень важно, по словам Потапова, сохранить ликвидность и инфраструктуру в России, потому что в настоящее время на IPO выходят компании новой экономики, т.е. организации с максимальной капитализацией. И если эти компании будут размещаться за рубежом, то все разговоры о капитализации российского рынка не будут иметь никакого предметного значения.

ДАЕШЬ 500 IPO В ГОД

По мнению Романа Горюнова, сейчас действительно есть возможность существенно увеличить количество торгуемых инструментов. И нужно ставить задачу не 50 новых размещений в год, а 200 и даже 500. Потому что в России физически мало компаний на рынке, их нужно увеличивать кратно.

«Наша задача состоит в том, чтобы российские институциональные инвесторы, в первую очередь, пенсионные фонды, покупали российские бумаги на IPO. Если мы считаем, что российские пенсионные фонды не должны и не могут покупать российские компании на размещение, то тогда кто их ещё будет покупать? Есть пример Польши, которая создала локальный рынок за счёт пенсионных фондов».

«Мы боимся, что у нас некачественные эмитенты, у которых неправильное корпоративное управление, недостаточная отчётность и т.д. Пусть государство простимулирует выход компаний на рынок, оно понесёт единовременные затраты, но потом получит долгосрочный эффект от привлечённых ресурсов компаний и от вторичного оборота бумаг на рынке», – предложил Горюнов.

НЕ ДО ЖИРУ, БЫТЬ БЫ ЖИВУ

Страховую отрасль на сессии представлял президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс, который, прежде всего, призвал власти дать небольшой мораторий рынку в отношении законодательных актов: «Столько всего принято за последнее время по защите потребителя, что дайте хотя бы оценить то, что есть. Потребитель настолько закупорен новыми защитными мерами, что практически невозможно предложить ему новый продукт, потому что нужно пройти множество инстанций, чтобы получить соответствующее разрешение».

Юргенс прокомментировал некоторые сегодняшние новации: «Например, нам хотят выдавать единую лицензию – негосударственным пенсионным фондам и страховым компаниям.

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ НА IPO ВЫХОДЯТ КОМПАНИИ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ, Т.Е. ОРГАНИЗАЦИИ С МАКСИМАЛЬНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИЕЙ. И ЕСЛИ ЭТИ КОМПАНИИ БУДУТ РАЗМЕЩАТЬСЯ ЗА РУБЕЖОМ, ТО ВСЕ РАЗГОВОРЫ О КАПИТАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕ БУДУТ ИМЕТЬ НИКАКОГО ПРЕДМЕТНОГО ЗНАЧЕНИЯ

С одной стороны, звучит красиво, но с другой стороны – это неизбежное укрупнение, монополизация и упрощение, потеря некоторых индивидуальных качеств работы. Пока что в мире такого эксперимента не было. Мы немного с меньшим опасением относимся к этому, чем негосударственные пенсионные фонды. После такого количества лет реформирования, когда их били, укрупняли, замораживали, о каком выходе НПФ на IPO может идти речь? Здесь не до жиру, быть бы им живу».

Глава ВСС призвал при введении очередной регуляторной нагрузки или новации обсуждать её с рынком, особенно когда речь идет об укрупнении: «Не такие уж мы развитые, чтобы укрупнять всё. При том, что на нашем рынке уже есть один «слон» (Сбербанк), который напрягает абсолютно всех».

«Здесь коллеги очень красиво обсуждали, как мы здорово развиваем биржи, брокеров и т.д. Но в 2020 году отток капитала из России составил 60 млрд долларов. Мы развиваемся в экономике, которая находится под очень большим давлением, – подчеркнул Юргенс. – Наш инвестиционный климат неблестящий, присутствуют страновой, валютный и регулятивный риски». Поэтому необходимо говорить о холистической модели развития наших финансовых рынков. Безусловно, сделаны гигантские шаги в области «цифры», но страна не находится в той ситуации, когда можно только одной «цифрой» решить все остальные проблемы.

Какие страны Европы вышли из кризиса COVID-19 легче всего? Те, у которых малый и средний бизнес составляют 70% экономики. В России же наблюдается ползучее огосударствление, отметил глава ВСС.

«Мы так гордились, когда в страховом секторе в 1990-х годах было 3 тысячи компаний, ни одной государственной, а сейчас компании уходят одна за другой. Некоторые из-за санкций», – посетовал Юргенс.

«Так воруют, – ответил Моисеев. – Если бы не было такого количества обманутых дольщиков, вкладчиков и т.д., наверное, и не было такой проблемы».

Юргенс встал на защиту своей отрасли, отмечая, что количество жалоб сокращается каждый год.

Моисеев согласился с коллегой по поводу необходимости снижения доли государства в экономике. Но сокращение количества жалоб связал с уменьшением числа компаний. «Последние пять лет можно назвать эпохой санаций, – сказал замминистра финансов. – Сколько было случаев, что активов нет, а те далече».

«Вы навязываете очень опасную дискуссию, – ответил Юргенс. – Если говорить про последние пять лет, то нужно сказать, после каких событий эти пять лет наступили, и как мы оказались в осаждённой крепости».

По мнению Моисеева, проблемы некоторых страховых компаний никак не были обусловлены политической подоплёкой, и очень сложно назвать их политическими мучениками.

В ответ на это Юргенс апеллировал к гегелевской формуле единства и борьбы противоположностей, когда по одну сторону – государство, по другую – частный бизнес.

По мнению главы ВСС, Минфин и ЦБ вместе очень хорошо справляются со своими задачами, и страховая отрасль разделяет философию этих двух ведомств и высоко ценит их работу. «Однако существуют другие ведомства, которые из нашего рынка делают несколько иную картину, в результате чего чистый отток капитала из РФ, какими бы технологичными мы ни были, это факт жизни».

ЭКОСИСТЕМЫ ПРИНУЖДЕНИЯ

В финале достаточно интересной и насыщенной сессии её модератор предложил участникам блиц-вопрос: «Я слышал тезис, что экосистемы, которые сейчас строятся на российском рынке, это экосистемы принуждения. Понятно, для чего они нужны людям, которые их строят. А потребители финансовых услуг добавляют стоимость экосистеме или нет?» Вопрос замминистра финансов, конечно, носил провокационный характер, потому что все выступавшие являются участниками той или иной экосистемы.

По мнению Юргенса, надо смотреть на регулирование экосистем, но пока такого опыта нет. «Насколько я понимаю, Центральный банк наехал на «слона», а «слон» дал понять, что всё будет очень сложно, – сказал эксперт. – Если экосистемы будут отрегулированы, это, безусловно, станет благом для простого коробочного инвестора».

Заместитель председателя ПАО «Промсвязьбанк» Константин Басманов отметил, что сейчас очень много дискуссий про регулирование экосистем фокусируется на ограничении их рыночной силы с точки зрения экстенсивного роста, т.е. вовлечения новых сервисов и услуг. Он обратил внимание на другую сторону проблемы: «Участник экосистемы, клиент, становится тоже от неё зависимым, потому что вопрос позиционирования его предложения начинает влиять на его продажи, на его выручку гораздо сильнее, чем его личные маркетинговые усилия. Вопрос дискриминации участников экосистем, которые получают регулируемый доступ к последней миле, монополизация последней мили, защиты прав – эти вопросы не особо обсуждаются и не регулируются. Это очень похоже на то, что происходило с антимонопольным регулированием в торговых сетях, когда всё выстраивалось в сторону защиты небольших производителей, защищая их возможность бороться за место на полке, не отдавать всю прибыль посреднику. В экосистемах сейчас такого разговора нет. Но мне кажется, это то регулирование, которое должно

возникнуть как развитие антимонопольной тенденции».

«В моем понимании главный вопрос заключается в справедливой конкуренции и неиспользовании возможности, которая есть для подавления конкуренции, – ответил Роман Горюнов. – Если бы это развитие происходило в равном конкурентном поле, это было бы хорошо. В результате несправедливой конкуренции могут получиться очередные монополии. Я обратил внимание, насколько растут тарифы в Яндекс такси. Мне кажется, этого никто не замечает. Но у меня такое ощущение, что монополистичная премия подрастает постоянно. Я думаю, что вопрос в справедливой конкуренции».

Председатель комитета по финансовому рынку Госдумы Алексей Аксаков уверен, что экосистемы – это объективное явление, и оно объективно развивается. «Согласен с Игорем (Юргенсом – прим. ред.), что необходимо вводить регулирование. Не согласен с тем, что это не обсуждается. Есть доклад Центрального банка – первая версия, сейчас готовится вторая версия. ЦБ озабочен тем, что в том числе нарушаются принципы свободной конкуренции, усложнён вход и выход из экосистемы и т.д.».

Председатель правления ПАО Московская биржа Юрий Денисов рассказал о двух существующих проявлениях маркетплейса: экосистемах и маркетплейсах-сравнениях. «Мне кажется, что маркетплейсы-сравнения более конкурентны, потому что они дают выбор и, самое главное, они не ограничивают включение в экосистемы». Нейтральность, возможность сделать правильный выбор путём сравнения, отсутствие принуждения – это нормальный путь развития конкуренции, уверен эксперт.

Владимир Потапов считает, что участники рынка пытаются создавать экосистемы потому, что существуют очевидные проблемы с кросс-идентификацией: «Клиентский путь просто ломается, когда вы из одного юридического лица должны перепрыгнуть в другое юридическое лицо». В этом не было бы необходимости, если бы работали партнёрские схемы, схемы кросс-идентификации. Это ненормальная ситуация, когда за итоговый результат отвечает лицензиат, а сервис упал на уровне компании, которая является только каналом.

По мнению Потапова, не стоит драматизировать эту историю, потому что всё лежит в очень простой плоскости – в стоимости привлечения клиента и возможности развивать продукты. Если системно снизить для всего рынка стоимость приобретения клиента, то и проблемы не будет.

В завершение Алексей Моисеев призвал коллег по цеху беречь, холить и лелеять клиента и не забывать об этом принципе и при строительстве экосистем. «А то ведь клиент может и взбунтоваться», – заключил замминистра финансов. NBJ

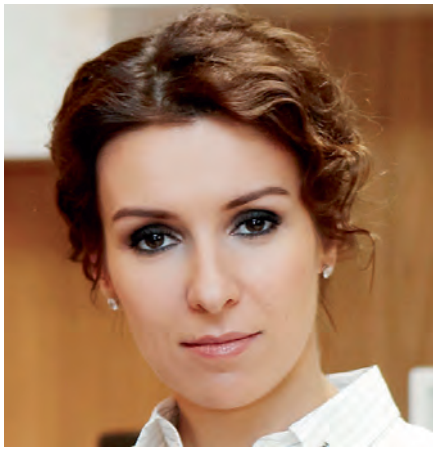
НЕЙТРАЛЬНОСТЬ, ВОЗМОЖНОСТЬ СДЕЛАТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР ПУТЁМ СРАВНЕНИЯ, ОТСУТСТВИЕ ПРИНУЖДЕНИЯ – ЭТО НОРМАЛЬНЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ

ЗАСТРОЙЩИКАМ ПОДНИМАЮТ ПОТОЛОК ВОЗМОЖНОСТЕЙ

5 перспективных схем финансирования строительной отрасли

Текст: Мария Литинецкая, управляющий партнёр «Метриум Групп»

В прошлом году банки выдали 1,7 млн ипотечных кредитов на 4,3 трлн рублей, что является абсолютным рекордом за всю историю ипотечного рынка России. Весомый вклад в развитие жилищного строительства внесла государственная программа субсидирования ипотеки. Однако во втором полугодии льготная ипотека была фактически заморожена на крупнейших региональных рынках. Дефицит инвестиций в строительную отрасль сохранился. Какие действующие и новые модели финансирования могут помочь банкирам и застройщикам нарастить темпы жилищного строительства?



ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Банковский кредит является главным источником финансирования жилищного строительства в РФ. С 2018 года девелоперы обязаны привлекать деньги дольщиков только через специальные сберегательные счета (эскроу) в банках, которые выделяют деньги на строительство. Реформа исключила возможность появления новых обманутых дольщиков, но осложнила доступ к финансированию региональным девелоперским компаниям.

По данным Единой информационной системы жилищного строительства (ЕИСЖС), в июле 2021 года в России строят 99,4 млн кв.м. жилья, из которых 67,2 млн кв.м с использованием эскроу-счетов (67%). Из 3,4 тыс. застройщиков новую схему применяют 2,5 тыс. компаний (74% от общего числа). Год назад (в июле 2020 года) на долю площадей, для строительства которых деньги привлекались на эскроу-счета, приходились 37%. В новой схеме участвовали 37% девелоперов. Таким образом, за прошедший год новая модель финансирования охватила большую часть игроков рынка.

По данным «Дом.РФ», благодаря высокой наполненности эскроу-счетов банки устанавливают пониженные ставки для девелоперов по проектному финансированию: 1,8–4,3% в разных федеральных округах. По другим кредитам на срок более одного года средняя ставка составляет 6,8%.

– Несмотря на предварительные успехи реформы, очевидно, что новая модель нуждается в совершенствовании, – отметил коммерческий директор компании «КОРТРОС-Москва» Дмитрий Железнов. – Если мы обратимся к опыту развитых стран, где проектное финансирование применяется много лет, то увидим, что почти всегда возврат средств инвесторов происходит за счёт будущих финансовых потоков проекта. Если же это не так, то доступ к средствам на эскроу-счетах или авансы покупателей квартир в другой форме под контролем третьей стороны переводятся застройщикам по мере завершения определённых этапов строительства. У нас же пока средства дольщиков

не работают 2–3 года, а застройщики вынуждены обслуживать кредит и платить проценты сразу, хотя доступ к деньгам с эскроу они получают только после ввода здания в эксплуатацию.

К примеру, в Германии застройщик может поэтапно использовать денежные средства покупателя для строительства объекта: на этапе проведения земляных работ – 20–30% от указанной в договоре суммы, а после возведения каркаса здания – 40%.

КРУПНЫЕ ФОНДЫ: МИЛОСТИ ПРОСИМ

Ещё один недостаточно задействованный в России канал привлечения средств в строительство – крупные фонды, в основном пенсионные. По данным ЦБ РФ, в России насчитывается 43 негосударственных пенсионных фонда (НПФ) с общим объёмом средств в 4,4 трлн рублей. Паевые инвестиционные фонды (ПИФ) – второй основной элемент рынка коллективных вложений. По оценке Банка России, стоимость чистых активов ПИФов за II квартал 2021 г. увеличилась на 13%, до 6,1 трлн рублей. Более 80% роста обеспечили закрытые ПИФы.

Инвестиционный портфель НПФ образован в основном вложениями в государственные ценные бумаги и корпоративные облигации, а также акциями нефтегазового, машиностроительного и транспортного сектора. ПИФы в основном вкладываются в ценные бумаги, а на долю недвижимости приходится только 16,6% инвестиций.

Между тем, в развитых странах НПФ и другие крупные институциональные игроки выступают одними из главных инвесторов девелоперских проектов. В среднем по миру НПФ вкладывают в недвижимость 9–10% средств, а в европейских странах – до 15%. Сейчас на инвестиционную активность НПФ наложены большие ограничения. Участие ПИФ в жилищном строительстве также не проработано на уровне законодательства. Снятие этих проблем позволило бы открыть новый источник финансирования для возведения квадратных метров.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЛИГАЦИИ: ФОКУС НА СОЦОБЪЕКТЫ

Не секрет, что одна из причин роста цен на жильё – высокая социальная и инфраструктурная нагрузка на конечную цену квартир. Фактически девелопер строит не только жильё, но и улично-дорожную сеть, паркинги, объекты инженерной инфраструктуры (котельные, подстанции), социальные учреждения (детские сады, школы, поликлиники), прокладывает внешние инженерные сети.

Всё это, так или иначе, учитывается в цене квадратного метра. Хотя, к примеру, прокладка новых инженерных коммуникаций или перекладка старых сетей может обслуживать не только вновь возводимые дома, но существующие кварталы. Иными словами, если раньше в Москве было принято некоторое распределение капитальных затрат между городом и инвестором проекта (застройщиком) по объектам социальной, дорожной и инженерной инфраструктуры, то сейчас практически все затраты несёт инвестор.

Чтобы решить эту проблему, в России внедряют инструмент инфраструктурных облигаций. Это вид ценных бумаг, которые выпускают власти разных уровней или частная компания для финансирования строительства инфраструктуры. Инвесторы приобретают ценные бумаги (вкладываются тем самым в проект), а эмитент после завершения проекта начинает выплачивать доход.

ДОЛЯ МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СЧЕТОВ ЭСКРОУ ПО СОСТОЯНИЮ НА 01.09.2021, %

ЛИДЕРЫ ПО ОБЪЕМУ ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В ЯНВАРЕ-ИЮЛЕ 2021 ГОДА

№	Банк	Портфель, млрд руб.
1	«Сбер»	1 565,4
2	ВТБ	601,9
3	Альфа-банк	157,7
4	«Открытие»	97,8
5	Россельхозбанк	87,6
6	ДОМ.РФ	75,7
7	Росбанк	68,4
8	Газпромбанк	66,8
9	Промсвязьбанк	54,3
10	Совкомбанк	47,5
11	Райффайзенбанк	41,7
12	«Ак Барс»	33,8
13	Абсолют банк	30,2
14	«Уралсиб»	25,9
15	«Санкт-Петербург»	22,4

По данным Frank RG.

СПРОС НА ИПОТЕКУ НА ИЖС В РОССИИ МОЖЕТ ВЫРАСТИ В 6 РАЗ В ПЕРСПЕКТИВЕ ПЯТИ ЛЕТ

ЛИДЕРЫ ПО ОБЪЕМАМ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ЯНВАРЕ-СЕНТЯБРЕ 2021 ГОДА

№	Девелопер	Площадь, тыс. кв.м.
1	ПИК	5 800,3
2	ЛСР	2 755,2
3	«Самолет»	1 931,6
4	Setl Group	1 877,8
5	ЮгСтройИнвест	1 336,2
6	ФСК	1 229,4
7	ЮгСтройИмпериал	1158,3
8	«Инград»	1 133,7
9	«Главстрой»	1 114,6
10	«Донстрой»	1 083,1

По данным ДОМ.РФ.

При этом обычно эмитент или привлечённая для реализации проекта компания получают построенный объект в концессию. К примеру, если это дорога, эмитент может сделать проезд по ней платной и выплачивать из прибыли купонный доход держателям облигаций. Чаще всего речь идет о социально значимых проектах, в которых заинтересовано государство. Поэтому власти часто выступают гарантами доходности облигаций, за что эти бумаги любят инвесторы.

В России уже есть примеры проектов, реализованных с выпуском инфраструктурных облигаций: дублёр дороги из Санкт-Петербурга в Москву, Западный скоростной диаметр (в Санкт-Петербурге), дублёр трассы М-1 «Беларусь» Москва-Минск.

Однако инфраструктурные облигации в жилищном строительстве потребовали государственных субсидий. В частности, ДОМ.РФ организует специализированное общество проектного финансирования (СОПФ). Оно будет выпускать облигации на фондовом рынке. Выручка от размещения пойдёт на финансирование инфраструктуры – либо застройщикам в виде инфраструктурных займов, либо субъектам РФ путем выкупа их собственных облигаций со стороны СОПФ. Государство при этом в первое время будет гарантировать купонный доход инвесторам, что в итоге профинансирует строительство инфраструктуры.

Во-первых, это позволит вовлечь в жилищное строительство территории, слабо обеспеченные инфраструктурой, что повлечёт увеличение объёма строительства жилья и приблизит отрасль к показателю ввода на уровне 120 млн кв.м в год.

Во-вторых, это сдержит рост себестоимости жилья, что позволит удержать рыночные цены на доступном уровне для широкого круга покупателей.

ЖСК: НОВАЯ ВЕРСИЯ

Жилищно-строительные и жилищно-накопительные кооперативы были одной из схем финансирования строительства в старой версии 214-ФЗ. На практике они часто контролировались девелоперами и использовались как один из каналов привлечения средств покупателей строящегося жилья.

Однако после начала реформы – перевода застройщиков на банковский кредит – ЖСК были сильно ограничены. С 1 июля создавать новые ЖСК можно только

с господдержкой. ДОМ.РФ наделён правом бесплатно предоставлять земельный участок пайщикам такого ЖСК. Правда, вступать в ЖСК с господдержкой могут только определённые категории граждан – врачи, учителя, полицейские, военные, ученые, госслужащие и т.д. Один пай соответствует одной квартире в проекте дома ЖСК. Но купить в ипотеку пай нельзя, поэтому участники кооператива берут потребительские кредиты и привлекают собственные сбережения.

По данным ДОМ.РФ, по стране реализовано 26 проектов застройки с участием ЖСК с господдержкой, а общая площадь построенных домов составила 320 тыс. кв.м. При этом покупателям удалось сэкономить до 60% цены таких домов. Сейчас на разных этапах идёт реализация ещё 64 таких проектов.

Безусловно, у модели ЖСК с господдержкой есть перспективы развития. Если пай в кооперативе получит статус залога, то участники ЖСК смогут привлекать ипотеку, которая, конечно, дешевле потребительских кредитов. Есть в новой модели ЖСК и место для девелоперов – они могут выступать подрядчиком строительства, используя накопленный опыт, гарантируя качество и применяя проверенные технические и архитектурные решения, которые позволят снизить стоимость жилья в таких ЖСК.

ГОСЗАКАЗ: НЕВОСТРЕБОВАННЫЙ КАНАЛ

В России недостаточно проработаны механизмы государственно-частного партнёрства в сфере жилищного строительства, которые могли бы способствовать эффективному решению социальных проблем и быть достаточно доходными для коммерческих застройщиков. Между тем, государство и бизнес могут взаимовыгодно сотрудничать, в частности, в области строительства арендного и социального жилья, которого в России не хватает. К примеру, в жилом фонде Голландии его доля составляет 36%, Дании – 27%, Австрии – 23%, Великобритании – 21%, Германии – 20%, Франции – 17%.

Механизмы финансирования строительства социального жилья могут быть разными: от прямых государственных субсидий до предоставления льготных кредитов или освобождения от налогов строительных компаний, которые в этом участвуют. На поддержку социального жилья страны ОЭСР тратят до 0,6% ВВП, а на различные субсидии – еще 1%.

В России массированные государственные инвестиции в жилищное строительство эпизодичны. К примеру, программа реновации в Москве или федеральный закон о комплексном развитии территорий (КРТ). Однако в целом застройщики пока весьма ограниченно вовлечены в эти процессы. Государственный заказ, льготы для участников социальных проектов и другие механизмы могли бы привлечь девелоперов и стимулировать государственные вложения и частные инвестиции в строительство.

Реформа долевого строительства сократила круг источников финансирования жилищного строительства, чтобы защитить интересы дольщиков. Это был тактически верный ход с учётом текущего развития рынка и состояния отрасли. Однако необходимо и дальше совершенствовать закон и расширять механизм финансирования в рамках 214-ФЗ. Привлечение частных и публичных фондов, государства и частных крупных инвесторов могло бы происходить через банки или иные институты развития отрасли. Особенно это актуально в свете задачи по наращиванию объёмов инвестиций в сфере жилищного строительства и диверсификации источников финансирования проектов. NBJ

СПРОС НА ИПОТЕКУ НА ИЖС МОЖЕТ ВЫРАСТИ В ШЕСТЬ РАЗ

Потенциальный спрос на ипотеку на индивидуальное жилищное строительство в России может в ближайшие пять лет вырасти в шесть раз и достичь более 100 тыс. кредитов ежегодно. Об этом заявил гендиректор ДОМ.РФ Виталий Мутко.

Всего в частных домах сейчас живет 21,6 млн семей, а хотят жить вдвое больше – 45,4 млн семей, показал совестный опрос ДОМ.РФ и ВЦИОМ, проведённый летом этого года. Главным препятствием к раскрытию потенциала рынка являются высокие ипотечные ставки – 10–11%. На таких условиях готовы взять кредит лишь 17–18 тысяч семей ежегодно. При снижении ставки до 8–9% спрос может вырасти до 160 тыс. семей в год. Причём 70% из них готовы к обязательному привлечению к строительству профессиональных подрядчиков.

«Результаты опроса показывают, что в стране сформирован серьёзный спрос на цивилизованное индивидуальное жилищное строительство. Около 108 тыс. семей ежегодно готовы приобретать индивидуальные дома по доступным ставкам и при обязательном условии строительства этих домов профессиональными девелоперами. Это в шесть раз больше текущего спроса на ипотеку в сегменте», – отметил Мутко.

При росте ипотечного кредитования на ИЖС до 108 тыс. кредитов в год доля ипотеки в секторе вырастет с текущих 2–4% до почти 20%. Для реализации этого сценария необходима стандартизация рынка, а также запуск доступного ипотечного продукта на строительство индивидуальных домов, который в настоящее время разрабатывается правительством и ЦБ.

Кроме того, раскрыть потенциал ИЖС позволит распространение на сегмент положений закона о долевом строительстве: в будущем крупные застройщики должны будут строить индивидуальные дома с использованием счетов эскроу и проектного финансирования, по стандартным проектам, подчеркнул Мутко.

Ольга Басова

В ГОСТЯХ У ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ СКАЗКИ

История о том, как банк заработал кучу денег на заложенном земельном участке в Подмосковье

Текст: Сергей Шахт

Пандемия covid-19 в корне изменила предпочтения покупателей жилья в московском регионе. На рынке загородной недвижимости наблюдается непривычное оживление. Дома в коттеджных посёлках и участки без подряда раскупаются, как горячие пирожки. Однако банкиры осторожничают и не торопятся осваивать перспективную «поляну». Для многих понятнее низкорисковый сектор городских новостроек, когда банк с помощью проектного финансирования контролирует стройку и одновременно выдаёт ипотечные кредиты в новом ЖК. Поэтому банкиры чаще всего продают заложенные земельные участки на аукционах, обычно со скидкой. Хотя есть и другие решения, позволяющие даже в кризис из проблемного актива, зависшего на балансе, сделать дорогую «конфетку». Об этом свидетельствует история успеха мультиформатного малоэтажного жилого комплекса «Суханово Парк».

С БРИТАНСКИМ АКЦЕНТОМ

Сегодня ЖК «Суханово Парк», расположенный в Ленинском муниципальном районе Московской области в 8 км от МКАД, по праву считается одним из самых удачных в России загородных посёлков бизнес-класса. Сюда с удовольствием приезжают за передовым опытом губернаторы и известные кинорежиссёры, чтобы «снять пару эффектных планов» для своих кинофильмов и рекламных роликов. Этот симпатичный «островок» Европы с лёгким британским архитектурным акцентом окружён лесом и находится у живописного пруда. Впечатление усиливается, если зайти в подъезд любого четырехэтажного многоквартирного дома: просторно, стильно, богато. Один только роскошный лифт от швейцарского концерна Schindler с сенсорным управлением чего стоит!

Однако мало кто знает, что у этой девелоперской сказки было невесёлое начало. В 2010 году земельный участок, на котором затем разместится знаменитый посёлок, перешёл по договору залога от одного бизнесмена к Поволжскому филиалу банка «Глобэкс». Разразившийся в 2008 году после банкротства Lehman Brothers мировой финансовый кризис быстро докатился до России и больно ударил по многим секторам отечественной экономики. Не удалось избежать потерь и предпринимателю, который не сумел вовремя погасить взятые обязательства. Непрофильный актив завис на балансе кредитора. Банкиры из Тольятти не знали, что делать с землёй за МКАД и обратились за советом к аналитикам консалтинговой компании Knight Frank, которые рекомендовали построить здесь классический элитный коттеджный посёлок с участками от 15 до 30 соток и домами площадью 300-550 квадратных метров.

Найти толкового исполнителя помог его величество случай. Одного из руководителей тольяттинского банка, листавшего деловой журнал в фойе столичного отеля, заинтересовало

необычное интервью. В нём незнакомый ему девелопер Андрей Хворов довольно смело для тех лет рассуждал о будущем загородного рынка жилья. Его мечта «построить комфортный посёлок за доступные деньги» произвела впечатление на банкира, и он пригласил интересного собеседника на десятиминутную встречу. Беседа затянулась на несколько часов...

ЕСТЬ ИДЕЯ!

После осмотра территории площадью 48 га и мониторинга рынка девелопер радикально изменил концепцию проекта. Строительство загородного посёлка класса deluxe на Варшавке с ценником домов от $1 млн рублей и сегодня можно считать утопией. А тогда и подавно. Хворов предложил банкирам из «Глобэкса» демократичную альтернативу – посёлок с таунхаусами, дуплексами, квартирами и апартаментами на любой кошелёк. Чем шире линейка предложений, тем быстрее продажи и мощнее финансовый поток, пояснил девелопер. И стороны ударили по рукам.

В середине 2012 года банк «Глобэкс» заявил о том, что инвестирует 8 млрд рублей в строительство загородного посёлка в ближнем Подмосковье. Проект разбили на три очереди. Первая включала более 100 таунхаусов площадью 135–280 кв.м. Во время второй очереди общей жилой площадью 35 тысяч кв.м планировалось возвести помимо таунхаусов кварталы четырёхэтажных домов с высотой потолков в квартирах от 2,9 м. Общая площадь комплекса составила 85 тысяч кв. м.

При этом Андрей Хворов убедил заказчика не экономить на социальной инфраструктуре, строительных материалах и общественных пространствах, а построить посёлок «как для себя и своей семьи». В геплане проекта оказались не только ресторан, кафе, супермаркет, булочная-пекарня, цветочный магазин, салон красоты, медицинский центр, но и большое количество детских игровых площадок, детсад, магазин игрушек, теннисные корты, хоккейная коробка, велодорожки, пляж, лодочный причал и часовня. Все эти объекты работают и продолжают приносить прибыль управляющей компании.

ВЫЗОВ РЫНКУ

— Мы вышли на рынок недвижимости после кризиса и сразу бросили ему вызов, – вспоминает Хворов. – Московские дороги тогда были заставлены рекламными баннерами о продаже нового жилья. У конкурентов была простая и понятная задача – заманить покупателя низкими ценами. Мы же решили идти другим путём и сделали ставку на качество. В то время продавцы просили за готовые таунхаусы по 3–4 млн руб., а мы продавали дома площадью 90 кв.м с мансардой по 5,5–7 млн руб. уже на старте.

ПОЧЕМУ БАНКИ НЕ ИДУТ НА ЗАГОРОДНЫЙ РЫНОК ЖИЛЬЯ?

Дмитрий ТАГАНОВ, руководитель Аналитического центра «ИНКОМ-Недвижимость»:

— В настоящее время банки охотно кредитуют девелоперов. Просто на рынке нет новых проектов. Застройщики, работающие на рынке «загородки» не выводят новые объёмы из-за отсутствия уверенности в последующем спросе на возведённые объекты. Если интерес покупателей увеличится, его результатом станет массовый выход на рынок новых малоэтажных проектов, трансформация проектов с участками без подряда (УБП) в проекты с застройкой.

Андрей ХВОРОВ, девелопер проекта «Голландская деревня»:

— Российский рынок загородного жилья плохо развит, он очень пёстрый: на землях ТСН, ИЖС, деревень дома строятся из кирпича, пеноблоков, клеёного бруса, оцилиндрованного бревна, по различным каркасным технологиям. Банкиры же предпочитают стандартизированные и понятные решения, как на рынке городских новостроек. Учитывая высокие риски, кредитные организации очень выборочно выдают загородную ипотеку и финансируют девелоперские проекты, в основном, на землях ИЖС. Много строительных компаний, специализирующихся на организованных коттеджных посёлках, разорилось из-за резко подорожавших стройматериалов. Так, в течение последних 12 месяцев арматура, дерево, керамические блоки подорожали в три раза. Во время «пандемийного» бума девелоперы легко продали участки с подрядом, а исполнить свои обязательства перед заказчиками в полном объеме не смогли. К примеру, в Московской области по этой причине большое количество проектов встали на паузу. На мой взгляд, рынку потребуется год-два, чтобы «переварить» эту ситуацию и адаптироваться к новым условиям. К этому времени, надеюсь, и у банков проснётся интерес к загородному малоэтажному строительству.

Секрет успеха – детально проработанная концепция мультиформатного жилого комплекса. Известно, что подходы к загородным организованным посёлкам зачастую оставляют желать лучшего. Большая часть застройщиков старается максимально уплотнить стройку: высокая плотность превращается в «квадраты», а они – в деньги. Главный приоритет – маржа, а не комфорт будущих жильцов. Даже на дорогих направлениях – на Рублёвке и Новой Риге – в ряде элитных малоэтажных ЖК нет тротуаров, а внутри зданий используются перекрытия и кирпич, изготовленные из дешёвого сырья. Обо всех этих способах «оптимизации расходов» жильцы узнают только через несколько лет после новоселья.

«Суханово Парк» этими специфическими «болячками» не страдает. На ширине улиц, освещении, озеленении, стройматериалах здесь явно не экономили. Дома в ЖК построены из экологически чистых керамических блоков от передовых немецких производителей. Все фасады домов облицованы клинкерным кирпичом тёплых тонов, также привезённым из Германии. Черепицу для крыш заказывали в Италии. Охраняемую территорию посёлка украшают фонтаны и беседки-ротонды. Порадовал и общий архитектурный замысел. «Мы выбрали британский стиль домов по двум причинам. Во-первых, в России это было в новинку. Во-вторых, он лёгкий, радует глаз, что должно стимулировать продажи. Как мне казалось, будет много желающих проживать в домах именно такой стилистики», – пояснил Хворов.

Большое внимание уделялось озеленению. Это специфическое дело доверили известному ландшафтному дизайнеру Вите Буниной. Деревья и кустарники, подходящие для московского климата, были отобраны и закуплены в лучшем европейском питомнике Брунс.

Оказалось, что за эту красоту и комфорт люди готовы были платить. Многие нынешние жильцы продавали двух- и трёхкомнатные квартиры в южных районах Москвы, чтобы за этот бюджет «перебраться» за МКАД, «на природу». «На протяжении проекта мы никогда не ощущали конкуренции. Никто так досконально не прорабатывал концепцию, не подходил так вдумчиво к выбору стройматериалов», – пояснил Андрей Хворов. Неудивительно, что возле шоу-рума всегда царило оживление.

Добавим, что девелопер использовал необычный вариант показа. Как правило, риэлторы стараются показать объект в дневное время, чтобы клиенты смогли лучше разглядеть место будущего проживания. Знакомиться с ЖК «Суханово Парк» потенциальных покупателей приглашали исключительно после заката солнца. По вечерам входная группа, расположенная на южной дороге посёлка (через другие ворота тогда заезжала только строительная техника), производила на желанных гостей неизгладимые впечатления. Когда клиент подъезжал на своём автомобиле и двигался к офису продаж, то на протяжении движения автоматически включалась оригинальная разноцветная подсветка на деревьях, кустарниках и красивом заборе. Стоило машине проехать, подсветка мягко «потухала». Тогда это было довольно необычно даже для «погулявших по свету» москвичей. Шикарный офис продаж, украшенный дорогими камнями и картинами «под старину» и расположенный в одном из подъездов жилого дома, «снимал» последние сомнения перед сделкой.

Через полгода после старта продаж банкирам стало понятно – инвестиции в некогда проблемный актив окупились сторицей. В банке «Глобэкс» довольно быстро забыли о головной боли и начали получать на популярном и высокорентабельном проекте солидную маржу. Мало того, посёлок оказался настолько комфортен для жизни за загородом, что все банкиры-инвесторы сами купили здесь дома и квартиры. И ни разу не пожалели о решении.

Хорошее настроение «Суханов парк» подарил и рядовым гражданам. «Изначально загородный комплекс задумывался как качественный продукт эконом-класса. Но потом рынок сам «поднял» его до бизнес-класса. За семь лет цена наших таунхаусов выросла ровно в два раза. Так что с выбором приоритетов и девелоперы, и покупатели явно не прогадали», – говорит Хворов.

КАЧЕСТВО В ДЕФИЦИТЕ

Из-за коронакризиса рынок загородного жилья вновь на подъёме. Граждане, уставшие от режима ограничений, бросились скупать подмосковные дома. Но беда в том, что качественных коттеджных посёлков, построенных по передовым технологиям и современным стандартам, просто нет. Острый дефицит наблюдается даже в элитном сегменте. В основном, люди покупают землю и нанимают строителей. В результате в Подмосковье, как грибы после дождя, растут «шанхаи» – товарищества собственников недвижимости (ТСН) без единого замысла, архитектурного стиля и охраны.

«Подавляющее большинство покупателей загородных домов реально оценивают свои возможности и требовательно подходят к выбору среды проживания. Они не хотят платить за «воздушные замки» или «типовые коробки», от которых устали на городском первичном рынке. Поэтому в выигрыше будут девелоперы, которые не станут экономить на качестве концепции посёлка и ассортименте стройматериалов, а также банкиры, которые профинансирует эти перспективные проекты», – заключил Андрей Хворов.

Сегодня девелопера увлекла новая мечта – «Голландская деревня», которую он строит вместе с партнёрами недалеко от трассы «Дон» в Ступинском районе Московской области. Интересный факт – проект развивается без банковского финансирования, исключительно на деньги частных инвесторов. Многие из них живут в ЖК «Суханово Парк». И за свои вложения не беспокоятся. NBJ

ЗЕЛЁНЫЙ БИЗНЕС: ОБЪЯВЛЕНЫ ЛАУРЕАТЫ V ПРЕМИИ ECO BEST AWARD

8 сентября состоялось официальное объявление Лауреатов V Премии ECO BEST AWARD – независимой общественной награды, вручаемой российским и международным компаниям за лучшие продукты и практики в области экологии, энерго- и ресурсосбережения.

Обострение природных проблем приводит к тому, что корпоративная социальная ответственность бизнеса активно распространяется и на экологические показатели. Создание долгосрочных проектов, развитие корпоративного волонтёрства, реализация экологических инициатив – всё это позволяет компаниям совместить успешное совершенствование бизнеса с минимизированием экологического следа. Лучшими в этом, по мнению экспертов Премии, стали: АО «Альфа-Банк», Coca-Cola в России, Коммуникационное агентство «Главный Советник», ООО «СДЭК-Глобал», компания Ecolean, РИА Новости, ПАО «МТС», золотодобывающая компания «Полюс», АО «МХК «ЕвроХим», сеть магазинов Fix Price, АО «СУЭК».

Приобретение экологически чистой продукции становится всё популярнее в России, однако потребителю периодически приходится сталкиваться с наличием

на рынке псевдоэкологичных товаров, которые не соответствуют должному составу и качеству. Задача Экспертов Премии ECO BEST AWARD – отобрать добросовестных производителей экопродукции и выявить среди них лучших. В этом году такими компаниями стали: ООО «Авиценна», ООО «НПО «Квантовые технологии», Əsfil', ООО «Реамол», ТМ «Мастерская Олеси Мустаевой», ООО «Дары Лета», ООО «ФУДМИЛК», FABERLIC, ООО «НЕОЛаб», Crafty House, ООО «Дизайн Соап», Herbalife Nutrition, АО «Концерн ГРАНИТ», Forise Group, ООО «ГОЛДЕН ФУД».

Весьма актуальной стала разработка Концерна «ГРАНИТ» – вирулицид Volavela, 24 часа защищающий от COVID-19 и других вирусов. «Когда обработку можно провести раз в сутки и гарантированно не бояться вирусов – это безусловная революция в борьбе за здоровье», – считает Директор Премии Елена Хомутова. – Хочу пожелать Концерну “ГРАНИТ” наладить как можно быстрее массовое распространение Volavela, чтобы это уникальное средство вошло в обиход и было доступно каждому. Надеюсь, победа в нашем конкурсе ECO BEST AWARD станет стартом к такому внедрению».

Тема осознанного потребления касается не только отдельно взятых людей, но и крупных компаний, ведь чрезмерное загрязнение окружающей среды является одной из важнейших глобальных проблем. В связи с этим организациям необходимо придерживаться концепции бережливого производства, адаптируясь к новой экореальности и внедряя бизнес-процессы, которые позволяют минимизировать вред, наносимый природе.

В этом году Экспертным советом Премии были отмечены: Акционерное общество «Мосинжпроект», Трубников Андрей Вадимович и бренд Natura Siberica, Компания Молвест, ООО «Леруа Мерлен Восток», сеть семейных курортов Alean Family Resort Collection, ОАО «Сясьский ЦБК», сеть магазинов парфюмерии и косметики Л’Этуаль.

В состав Экспертного Совета Премии входят представители государственных органов власти и экспертного сообщества. Премия проводится при экспертной поддержке Всероссийского общества охраны природы, FSC России, Московского энергетического института и Российского Зелёного креста. NBJ

Артём СЫЧЁВ: «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК ВПЕРВЫЕ УСТАНОВИТ КРИТЕРИИ ОПЕРАЦИОННОЙ НАДЁЖНОСТИ»

Обеспечение информационной безопасности – в центре внимания XIV российско-хорватского банковского форума

Текст: **Оксана Дяченко**

24 сентября в хорватском Сплите состоялся XIV российско-хорватский банковский форум, посвящённый теме «Банки в современных условиях: реальность и перспективы». Среди главных вопросов, рассматриваемых в ходе мероприятия, были проблемы информационной безопасности и борьбы с кибермошенничеством. Известные эксперты поделились своими знаниями и опытом борьбы с киберпреступниками.

Приветствуя участников и гостей, Форум открыл президент АРБ Гарегин Тосунян.

Послы двух стран России и Хорватии – Андрей Нестеренко и Томислав Цар – в приветственной речи выразили уверенность в том, что российско-хорватские отношения успешно развиваются и пожелали участникам плодотворной работы.

В работе Форума приняли участие руководители российских и зарубежных банков, банковских ассоциаций, компаний, поставляющих оборудование и программные продукты для банков. В первой сессии на Форуме выступили вице-президент Хозяйственной палаты Хорватии Йосип Захер, президент Ассоциации банков Хорватии Иван Яндрич, председатель правления АО Росэксимбанка Азер Талыбов, директор Департамента экономических отношений Министерства иностранных и европейских дел Республики Хорватии Рина Этерович-Горета.

В ходе пленарного заседания и дискуссионных панелей участники обсудили особенности работы банков в нынешних сложных условиях, связанных с пандемией.

Основную часть своего выступления президент АРБ, академик РАН Гарегин Тосунян посвятил рынку частных инвестиций в России в период пандемии. Также он отметил, что существенным риском для сбережений населения и в целом для развития банковской отрасли является рост мошеннических операций, что не может не вызывать тревоги. Именно поэтому в центре внимания Форума было обсуждение вопросов информационной безопасности.

РИСКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В обсуждении проблем ИБ приняли участие эксперты двух стран. С российской стороны – первый заместитель департамента Банка России по информационной безопасности Артём Сычёв, директор по развитию инструментов взаимодействия Ассоциации участников Мастеркард Николай Дош, эксперт АРБ Василий Окулесский, заведующий кафедрой «Защита информации» Московского физико-технического института Валерий Конявский, вице-президент по безопасности АКБ «Фора-Банк» (АО) Александр Смирнов.

С хорватской – президент Ассоциации хорватских банков Иван Яндрич и директор службы безопасности Сбербанка (Хорватия) Мислав Лисак.

Вначале слово было предоставлено первому заместителю главы департамента Банка России по информационной безопасности Артёму Сычёву. Он отметил, что Россия имеет достаточно богатый опыт в этой сфере, в частности рассказал о том, как удалось справиться с масштабной хакерской атакой в России в августе и сентябре, которой подверглись около 15 финансовых организаций, обслуживающих электронную коммерцию.

«Атаке подверглись не все банки, не все финансовые организации, но подверглось довольно большое их количество, в зависимости от того, когда это происходило, – от 10 до 15 финансовых организаций. Как правило, это те организации, которые обслуживают электронную коммерцию», – сказал эксперт, говоря о недавних атаках хакеров.

Сычёв обозначил ряд рисков, которые возникают для кредитных учреждений. Во-первых, это риск зависимости от монопольных поставщиков услуг. Он связан с тем, что финансовые организации во многом начинают зависеть от компаний, предоставляющих услуги, в частности, услуги по ИТ-поддержке. «Те события, которые в Российской Федерации происходили в августе и начале сентября, и были связаны с массированными DDoS-атаками, показали, что нам как финансовой отрасли мало объединяться между собой, нам требуется и объединение (усилий) с телеком-операторами. Поскольку они фактически являются основой для взаимодействия между клиентами и финансовыми организациями. Влиять на телеком-операторов ни Центральный банк, ни финансовые организации не в состоянии», – сказал он. По его мнению, от того, насколько быстро может происходить такое взаимодействие, во многом зависит скорость реагирования на атаки, возникающие в финансовой сфере.

Во-вторых, это риск отказа в обслуживании клиентов вследствие непродуманных технических действий в самих финансовых организациях. Центробанк мониторит ситуацию с техническими сбоями и видит, что далеко не все кредитные организации внимательно относятся к информированию клиентов о том, что сервис может прерваться по каким-либо причинам.

Проблема здесь заключается в том, что когда клиенты массово наблюдают неработоспособность тех или иных сервисов, это проецирует негативную реакцию не столько на этот сервис, сколько на поведение самого банка. «Хотя мы знаем, что финансовая организация устойчивая, проводятся плановые технические работы», – добавил Сычёв.

«Мы понимаем, что зависимость от поставщиков услуг, недостаточное внимание в общении со своими клиентами могут породить негативные последствия не только для самой организации, но и создать тон негатива в отношении вообще финансовых организаций, что может вызывать отток финансовых средств со счетов. Поэтому крайне важно обращать на это внимание», – подчеркнул он.

Ещё один риск, который не очень характерен для кредитных организаций, но характерен для сервисов, которые они используют, – это прерывание сервиса в момент совершения тех или иных операций, когда при сбое упущено время и права клиента могут быть нарушены. Со стороны финансовой организации, по словам Сычёва, необходимо предпринять все меры для того, чтобы технические нарушения не повлияли на права и законные интересы клиентов и не привели к судебным решениям.

В конце прошлого года Центральный банк получил право регулировать вопросы операционной надёжности для всех субъектов, находящихся под его надзором. И это право ЦБ

АРТЁМ СЫЧЁВ: ЦБ ГОТОВИТ К ВЫПУСКУ ДВА НОРМАТИВНЫХ ДОКУМЕНТА. ОДИН ИЗ НИХ – ЭТО ТРЕБОВАНИЯ К ОПЕРАЦИОННОЙ НАДЁЖНОСТИ ДЛЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. ВТОРОЙ – ЭТО ТРЕБОВАНИЯ К ОПЕРАЦИОННОЙ НАДЁЖНОСТИ ДЛЯ НЕКРЕДИТНЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

реализует через выпуск нормативных документов, сейчас они находятся в проработке, фактически готовятся к подтверждению. Что их отличает от других? «Впервые в этих документах пытаемся установить критерии операционной надёжности, которые должны всеми соблюдаться, – объяснил Сычёв. – Например, ЦБ считает простоем для системно значимых финансовых организаций отсутствие обслуживания клиентов по платежам более 2-х часов. Это то, чего финансовая организация не должна допускать».

Реализуя полномочия по регулированию операционной надёжности, ЦБ готовит к выпуску два нормативных документа. Один из них – это требования к операционной надёжности для кредитных организаций. Второй – это требования к операционной надёжности для некредитных финансовых организаций. В рамках этих документов регулятор установил понятные (и это обсуждалось с рынком) требования и показатели операционной надёжности. В конечном итоге задача Банка России – убедиться, что финансовые организации соблюдают эти требования и не допускают нарушения операционной надёжности.

Отдельно Сычёв упомянул тему, связанную с аутсорсингом. «Мы здесь видим большое поле для изучения, поскольку использование облачных сервисов, совместных технологий – это то будущее, к которому финансовая отрасль в ближайшее время активно направится. Но в связи с этим возникает отдельная задача, связанная с пониманием того, как подойти к защите банковской тайны, как снизить риски, о которых я уже говорил».

Он подчеркнул также, что Центробанк будет развивать надзор в сфере банковского аутсорсинга в целях обеспечения операционной надёжности сектора.

«Мы прекрасно понимаем, что вопрос кибербезопасности на самом деле вопрос трансграничный. У нас есть достаточно серьёзный опыт взаимодействия с центральными банками различных государств, ЕАЭС и БРИКС», – добавил Сычёв. В рамках такого взаимодействия ведётся обмен информацией о наиболее серьёзных проблемах кибербезопасности и о кибератаках.

ПРАВООХРАНИТЕЛЯМ НЕ ХВАТАЕТ ЗНАНИЙ В ОБЛАСТИ ПЛАТЁЖНОЙ ИНДУСТРИИ

«Занимаясь вопросами рисков в платёжной индустрии, мы постоянно сталкивались с главной проблемой: как бы хорошо ни была построена в банках система противодействия мошенникам, финальный аккорд в борьбе с киберпреступностью остается за правоохранительными органами, которые не всегда обладают достаточными знаниями в области платёжной индустрии», – отметил директор по развитию инструментов взаимодействия Ассоциации участников Мастеркард Николай Дош.

В 2020 году дистанционное мошенничество выросло в масштабах, появилось много схем, связанных с поддельными сайтами. Мошеннические схемы использовались как в отношении физических, так и юридических лиц в Европе и в России.

В 2021 году проводился опрос сотрудников правоохранительных органов Европы. На вопрос, расследуете ли вы преступления финансового сектора, 75% респондентов ответили утвердительно. Отмечался недостаток знаний, которые помогали бы правоохранителям расследовать преступления и принимать грамотные меры.

Речь идёт о том, что у сотрудников правоохранительных органов иногда отсутствуют даже базовые знания в области платёжной индустрии. Диалог сотрудника банка и сотрудника правоохранительных органов не имеет смысла, если последний не знает элементарных понятий, например, что такое эмиссия, банк-эмитент, эквайринг, авторизация. Это приводит к заблуждениям в работе и непониманию схемы работы платёжной системы, отмечает Дош.

При этом ситуация постепенно изменяется. По словам эксперта, между Ассоциацией участников Мастеркард и Университетом МВД им. Кикотя заключено соглашение о сотрудничестве, в рамках которого проводится постоянное обучение, как действующих сотрудников правоохранительных органов, так и курсантов.

По словам эксперта, международное взаимодействие очень важно, потому что киберпреступления имеют международный масштаб. «Мошенники тратят деньги не только на себя, они активно вкладываются в развитие криминального бизнеса, и поэтому последующие атаки одной и той же группы лиц становятся более изощрёнными и мощными», – подчеркнул директор по развитию инструментов взаимодействия Ассоциации участников Мастеркард.

ИБ КАК БЕЗОПАСНЫЙ СЕКС

Киберпреступники заняты поиском информации – логинов, паролей, номеров счетов, пин-кодов, контактных данных – на самых разных устройствах. Любая информация имеет ценность и найдёт своего покупателя, считает директор службы безопасности Сбербанка (Хорватия) Мислав Лисак. Он уверен, что киберкриминалитет сродни классическому криминалитету: «Существуют обычные грабежи, вымогательства, мошенничество. Примерно те же методы применяются и в кибермире. Если к вам приходит человек и пытается выудить у вас какую-то информацию, то в кибермире это называется “социальная инженерия”».

Кибератаки ведут к финансовым потерям, но самое ужасное, что при этом страдает финансовая репутация организаций, говорит эксперт.

Поле деятельности мошенников постоянно меняется. Это и карточное мошенничество, и атаки на банкоматы, и социальная инженерия, и атаки на вендоров, у которых уровень безопасности ниже, чем у финансовых организаций.

«Не существует 100%-ной безопасности, потому что рынок, на котором действуют киберпреступники, постоянно изменяется. Преступники имеют неограниченное время для того, чтобы

спланировать свои атаки и определить заранее объекты и способы нападения. Они ограничены только своей фантазией. А если у преступника хорошая фантазия, то только небо для него граница», – говорит Мислав Лисак.

В своих атаках мошенники пытаются использовать самое слабое звено – человека, через которого открывается путь в финансовую организацию. И очень важно развивать совместное сотрудничество для защиты информации и создания препятствий для последующих атак. Данный Форум в этом отношении очень полезен, уверен эксперт.

«Люди – это рабы своих привычек, поэтому любят использовать пароли со своими именами, именами своих питомцев, дни рождения и т.д., которые очень легко вычисляются преступниками, – акцентирует внимание Мислав Лисак. – Есть база, содержащая более 9 миллиардов доступных паролей. И в любой момент из этой базы можно подобрать пароль. Поэтому пароль – это то же самое, что зубная щётка, она должна быть индивидуальной, и ее нужно регулярно менять».

Точно также нужно следовать правилам безопасности в отношении мобильных устройств, где также хранится много важной и ценной информации. Например, при пересылке важных данных нельзя использовать открытые wi-fi сети, потому что они доступны для входа мошенников, их легко вскрыть.

«Люди очень подвержены социальным атакам (речь идет о социальной инженерии – прим. ред.), это как безопасный секс – важно не верить всему, что видите», – говорит директор службы безопасности Сбербанка (Хорватия).

ЗАДАЧИ АНТИФРОДА

«Задачи обеспечения безопасности платежей – это не только проблемы тех лиц, которые их проводят и обязаны соблюдать кибергигиену, но и вопросы технического характера – организации и контроля самих платежей», – отметил эксперт АРБ Василий Окулесский.

Всю практическую плоскость задач антифрода можно разбить на три части, объяснил он. Первая – это предварительная работа: формирование ландшафта, который затруднит мошенникам получение тех данных, с помощью которых они в дальнейшем смогли бы атаковать клиентов. Это выявление фишинговых сайтов, которые пытаются завладеть клиентскими данными. Это создание работы внутри банка по выявлению всевозможных каналов утечки данных, в том числе контроля каналов доступа к базам данных. Это обязательное документирование этих действий, с целью оказания помощи правоохранительным органам впоследствии. Кроме того, это формирование пула данных по мошенникам и установление каналов взаимодействия с коллегами в других банках, с ФинЦЕРТ, с правоохранительными органами.

Вторая составляющая большой антифрод-работы состоит в том, что необходимо создавать систему мониторинга платежей. Особенностью современного платёжного рынка является высокая скорость совершения платежей, они проходят фактически в режиме онлайн. Это означает, что контроль должен быть построен на автоматизированных технологиях. Однако «если мы строим контроль на автоматизированных технологиях смс-подтверждения получения платежа, а мошенники имеют возможность заполучить с помощью социальной инженерии код подтверждения, то нам необходимы какие-то дополнительные методы контроля самих платежей», – отметил Окулесский.

Третья составляющая, которую необходимо реализовывать при создании современной системы антифрода, – это реагирование на выявленные признаки попыток совершения платежей без согласия клиента. Это информирование Центрального банка, платёжной системы, правоохранительных органов с целью максимально быстрого принятия решений по блокировке устройств и по изоляции мошенников.

Эксперт АРБ рассказал также о технологиях, которые необходимо реализовывать в банках, при проведении платежей.

В целом дискуссия получилась интересной и содержательной. Эксперты двух стран поделились не только общими проблемами, но и опытом борьбы с кибермошенничеством. NBJ

MSB events®

10-я практическая конференция

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ

Инновации, автоматизация и готовность к новому будущему

14–15 октября 2021 | Москва

+420 773 242 319
marketing@msbevents.com
www.msbevents.com

Реклама

3. НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ

Ассоциация российских банков и редакция Национального банковского журнала объявили о начале приема заявок от номинантов Национальной банковской премии 2021. Организаторами премии утверждены следующие номинации*:

1. ЛУЧШИЙ БАНК МОЕГО ГОРОДА
2. БАНК, КОТОРЫЙ ЦЕНИТ СВОИХ СОТРУДНИКОВ
3. БАНК, КОТОРЫЙ РЕКОМЕНДУЮТ ДРУЗЬЯМ
4. ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ РЕГИОНА
5. БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ
6. СТРАХОВОЙ ПРОДУКТ
7. СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТЬЮ
8. СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ
9. ЗА РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ И ФИНАНСОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ
10. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОДУКТ
11. СПЕЦПРОЕКТ

Специальные награды жюри:
ЗА КРЕАТИВНОСТЬ В СФЕРЕ МАРКЕТИНГА И PR
ЗА ВЕРНОСТЬ ПРОФЕССИИ

* возможны изменения и дополнения в количестве и названии номинаций

2021

ПРЕДЛАГАЕМ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ СТАТЬ НОМИНАНТОМ ИЛИ ПАРТНЁРОМ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ – 2021

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ 2021

За дополнительной информацией необходимо обращаться в Оргкомитет Премии

НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

Станислав КОМАРОВ
Главный редактор,
член экспертного совета премии
+7 985-923-42-69
chief@nbj.ru

АССОЦИАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Наталья Дубровина
Начальник Департамента общественных связей
(495) 690-67-64
nbp@arb.ru

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ '2021

УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

ЧЕЛИНДБАНК

Акционерный коммерческий банк «ЧЕЛИНДБАНК» (публичное акционерное общество) основан в 1990 году. По ключевым показателям деятельности Челиндбанк входит в первую сотню крупнейших российских банков и в топ-10 ведущих банков Уральского федерального округа. Офисы Челиндбанка работают в 27 городах Челябинской области и Екатеринбурге, предоставляя клиентам полный спектр современных банковских услуг. Надёжность банка подтверждена рейтингами: российского агентства Эксперт РА (на уровне «ruA», прогноз Стабильный) и международного агентства Fitch Ratings (на уровне «BB», прогноз Стабильный).

SBI Bank

Strategic Business Innovator

Эс-Би-Ай Банк ООО работает на российском рынке с 1994 года. В 2017 году Банк стал частью крупного японского холдинга SBI Holdings, объединившего более 260 ведущих финтех-компаний и высокотехнологичных проектов в разных странах мира. Следуя стратегии SBI Holdings по цифровой трансформации финансовой отрасли, SBI Банк активно развивает бизнес-модель универсального онлайн-банка и предлагает российским юридическим и физическим лицам продукты для малого и среднего бизнеса, включая электронные банковские гарантии, а также комплексное цифровое решение «Свой круг» для управления семейным бюджетом. В 2021 году в капитал Банка вошли новые участники: Российский фонд прямых инвестиций и Российско-Японский инвестиционный фонд (создан РФПИ, Japan Bank for International Cooperation и JBIC IG Partners). Кредитный рейтинг SBI Банка – BBB (RU), прогноз – стабильный (АКРА).

blueprism®

Blue Prism – мировой лидер в области роботизации процессов (RPA) и интеллектуальной автоматизации, меняющих методы выполнения работы. У нас более 2000 клиентов в более чем 170 странах и 70 отраслевых вертикалях, 30% из которых входят в список Forbes Global 2000, создавая ценность с помощью новых способов реализации процессов, повышая эффективность и сокращая миллионы рабочих часов. Наши корпоративные цифровые работники поддерживают крупномасштабную автоматизацию, которая является безопасной, умной, доступной для всех, позволяя централизованно управлять человеческими и цифровыми рабочими силами будущего, а с другой стороны – давая людям возможность переосмыслить их деятельность.

УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ '2021

Neoflex

Neoflex создаёт ИТ-платформы для цифровой трансформации бизнеса, помогая заказчикам получать устойчивые конкурентные преимущества в цифровую эпоху. Мы фокусируемся на заказной разработке программного обеспечения, используя передовые технологии и подходы. Наш отраслевой опыт и технологическая экспертиза, усиленная собственными акселераторами разработки, позволяют решать бизнес-задачи любого уровня сложности.

Среди наших заказчиков более половины российских банков, входящих в топ-100, а также компании из 21 страны Европы, Азии и Африки. Нам доверяют: Альфа-Банк, ВТБ, Банк Интеза, ИКАНО Банк, Народный банк Узбекистана, банк «Открытие», Объединённое Кредитное Бюро, Росбанк, Банк «Ренессанс Кредит», РН Банк, Райффайзенбанк, Сбербанк, СДМ-Банк, «Сетелем Банк», Банк «Санкт-Петербург», Банк УРАЛСИБ, ЮниКредит Банк, Arab Bank, BNP Paribas, BAI, FINCA Impact Finance, HSBC, HBL, ING, Lombard Bank, Mediascope, Pancreta Bank, Rand Merchant Bank, SBI и многие другие.

altcraft

Altcraft (ООО «Альткрафт») входит в объединение компаний-разработчиков РУССОФТ и является российским разработчиком программного обеспечения – коммуникационной платформы для digital-маркетинга Altcraft Platform. ПО внесено в единый реестр российских программ для ЭВМ.

Платформа предназначена для управления маркетинговыми процессами и масштабирования B2C коммуникаций. Платформа предоставляет своим пользователям следующие возможности: сбор всех данных в едином цифровом профиле клиентов и сегментацию; конструктор маркетинговых сценариев; отправку персонализированных сообщений в digital каналы; отслеживание действий клиентов и аналитику в реальном времени; конструктор форм для сбора заявок и проведения опросов; другие возможности.

ПО разворачивается на серверах заказчика (On-Premises) или в приватной облачной инфраструктуре (Private Cloud). В платформе используется собственный встроенный модуль отправки, что сохраняет полный контроль над персональными данными. Отсутствие с нашей стороны ограничений на количество коммуникаций даёт возможность отправлять миллионы сообщений.

Платформа объединяет в едином интерфейсе множество digital каналов коммуникаций. При этом мы можем произвести дополнительные работы по интеграции и настройке тех каналов, которые необходимы конкретному пользователю.

Изначально платформа была востребована среди финтех-компаний. Ведь именно у них повышенные требования к цифровизации, технологической независимости и информационной безопасности. Однако вскоре продукт заинтересовал другие сферы бизнеса. Сейчас платформа Altcraft успешно используется крупными компаниями, такими как «ЮMoney», «Открытие Брокер», «Авиасейлс», «СК «Согласие», ГК «АльфаСтрахование», «Россельхозбанк» и др.

Миссия компании «Альткрафт» – создавать лучшие в мире продукты для автоматизации, чтобы каждый осуществил свой творческий замысел.

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ '2021

УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК КУБАНЬ КРЕДИТ

Коммерческий банк «Кубань Кредит» – ведущий самостоятельный банк Краснодарского края, один из крупнейших и активно развивающихся банков юга России.

На финансовом рынке работает с 1993 года. Офисная сеть действует в 4-х субъектах Российской Федерации – Краснодарском крае, Ростовской области, Республике Адыгея и Москве. На сегодняшний день в неё входит 86 дополнительных офисов, более 40 касс приёма платежей и порядка 100 пунктов денежных переводов.

На протяжении нескольких лет подряд КБ «Кубань Кредит» ООО стабильно входит в Топ-10 банков страны по объёмам кредитования предприятий МСБ.

Министерство экономического развития РФ включило Банк в число кредитных организаций – участников государственной программы кредитования предприятий МСБ по льготной ставке 8,5%. Кроме того, между Министерством сельского хозяйства РФ и Банком действует соглашение, по которому аграрии могут рассчитывать на кредиты по ставке до 5%.

«Кубань Кредит» работает со всеми группами частных клиентов – от пенсионеров до студентов. Бережное отношение к каждому клиенту ставится во главу угла, в результате – доверие свыше 380 тысяч человек. Прямое сотрудничество с застройщиками-партнёрами даёт возможность КБ «Кубань Кредит» предложить клиентам низкую процентную ставку по ипотеке, благодаря чему кредитная организация входит в топ-30 ипотечных банков страны.

КБ «Кубань Кредит» занимает 70 место в рейтинге надёжности российских банков – 2021 журнала Forbes.

«Кубань Кредит» неоднократно удостаивался званий «Лучший региональный банк» и «Лидер экономики Кубани».

R-Vision

R-Vision – разработчик систем кибербезопасности. Компания с 2011 года создаёт продукты и сервисы, которые помогают бизнесу и государственным организациям по всему миру уверенно противостоять актуальным киберугрозам и обеспечивать надёжное управление информационной безопасностью.

Технологии R-Vision используются в банках, государственных организациях, нефтегазовой отрасли, энергетике, металлургии, промышленности и компаниях других отраслей.

В линейке продуктов R-Vision:

- **R-Vision Incident Response Platform** – платформа класса SOAR, которая агрегирует данные об инцидентах информационной безопасности из множества источников, обеспечивает координацию работы команды SOC и автоматизирует процедуры реагирования.
- **R-Vision SGRC** автоматизирует процессы управления информационной безопасностью, управления ИБ-рисками и оценку соответствия требованиям.
- **R-Vision Threat Intelligence Platform** обеспечивает комплексное управление данными киберразведки.
- **R-Vision Threat Deception Platform** – комплекс технологий цифровой имитации объектов ИТ-инфраструктуры для раннего обнаружения и предотвращения кибератак.
- **R-Vision SENSE** – аналитическая платформа кибербезопасности, которая детектирует нарушения в состоянии систем, подозрительную активность объектов и осуществляет динамическую оценку угроз и аномалий.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕМИИ НБКИ

УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ '2021

Компания GrECo была основана в 1925 году в столице Австрии Вене. На протяжении 90 лет компания работает в области управления страховыми рисками. Сегодня это современная организация с прозрачной структурой и сильной командой специалистов.

Компании, входящие в группу GrECo, являются ведущими страховыми брокерами и консультантами в странах Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы, располагают сетью партнёров и представительств по всему миру.

В России Группа GrECo представлена Акционерным обществом «ГрЕКо Интернешнл. Страховые брокеры».

Деятельность АО «ГрЕКо Интернешнл» включает полный спектр брокерских и консультационных услуг в области страхования, в том числе формирование индивидуальных страховых решений, проведение тендеров и размещение программ перестрахования, сопровождение договоров страхования, урегулирование страховых случаев, проведение страховых сюрвеев и аудитов.

Нашими клиентами в России являются компании, работающие в сфере финансов, производства, торговли, услуг.

Сегодня АО «ГрЕКо Интернешнл» – современная мотивированная команда экспертов, предоставляющая передовые высококачественные решения в области страхования. Специалисты АО «ГрЕКо Интернешнл. Страховые брокеры» обладают высокой экспертизой и опытом формирования индивидуальных страховых решений для обеспечения эффективной страховой защиты, удовлетворяющей всем современным требованиям, для конкретной компании с учётом специфики деятельности. В своей работе мы опираемся на лучшие мировые практики и адаптируем их к российской действительности

АО «ГрЕКо Интернешнл» является независимым страховым посредником, не участвующим в капитале какого-либо страховщика (страховщиков) и не осуществляющим страхование в интересах какого-либо определенного страховщика (страховщиков). Страховые компании не владеют акциями АО «ГрЕКо Интернешнл».

CASHMOTOR ведёт деятельность в сфере выдачи займов под залог автомобилей с 2015 года. За это время бизнес, начинавший работать по схеме автоломбарда, трансформировался в компанию в реестре МФО ЦБ РФ. После разделения рынка на микрокредитные и микрофинансовые компании организация получила статус МФК. В данный момент CASHMOTOR (ООО МФК «КЭШМОТОР») специализируется на выдаче онлайн-займов под залог автомобилей через своё официальное мобильное приложение, а также привлекает прямые инвестиции по ставке до 20% годовых.

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ 2021

УЧАСТНИКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРЕМИИ

ЮНИСТРИМ

Юнистрим – это одна из крупнейших в России систем денежных переводов. Дивизион денежных переводов в банке был создан Гагиком Закаряном и Георгием Писковым в 2001 году, и получил название Юнистрим. Большое количество безопасных и удобно расположенных точек обслуживания, низкие тарифы и высокий уровень клиентского обслуживания быстро сделали Юнистрим популярным среди работающих в России мигрантов, посылающих деньги своим семьям. Держатели банковских счетов в Евросоюзе с помощью банка Юнистрим могут совершать быстрые и недорогие переводы, оплачивать различные услуги и счета, а также совершать быстрые платежи по банковским картам по системе SEPA. Клиенты обслуживаются в более чем 150 000 пунктах в 63 странах мира. С 2016 года в Юнистриме также работают денежные переводы онлайн, доступные как на сайте банка, так и в мобильном приложении. Свыше 100 000 клиентов пользуются для мобильных денежных переводов и других платежей картой Юнистрим VISA. 300 банков и розничных сетей предоставляют своим клиентам услуги денежных переводов с помощью системы Юнистрим. В 2020 году, пользователи сделали свыше 6.7 миллионов денежных переводов на общую сумму 137 миллиардов рублей в Армению, Узбекистан, Молдову, Таджикистан, Кыргызстан, Филиппины и многие другие страны мира. В последние три года более 10 миллионов клиентов перевели деньги своим семьям с помощью Юнистрим. Банк постоянно работает над улучшением своей тарифной политики, разрабатывает и применяет новые технологии, чтобы сделать денежные переводы более доступными, безопасными и удобными. В 2021 году Юнистрим выпустил дебетовую карту с бесплатной страховкой на случай потери трудоспособности, а также запустил платформу «Uniwork», с помощью которой трудовые мигранты могут быстро находить в России лучшие вакансии. Новый сервис позволяет им минимизировать риск столкнуться с недобросовестным работодателем. Банк постоянно расширяет свою партнёрскую сеть, привлекая к участию в проекте надёжные компании с хорошей репутацией, которым требуются квалифицированные кадры.

NAUMEN

NAUMEN – вендор и системный интегратор, входящий в ТОП-20 российских разработчиков программного обеспечения. В штате компании – свыше 500 сотрудников; более 300 из них – профессиональные разработчики. Компания развивает экосистему enterprise-продуктов для обеспечения дистанционного обслуживания клиентов и автоматизации бизнеса. В линейке компании система управления знаниями Naumen KMS, система управления обучением массового персонала Naumen LMS, омниканальная коммуникационная платформа Naumen Contact Center, диалоговая платформа для создания ботов Naumen Erudite и система управления нагрузкой персонала Naumen WFM. Среди клиентов компании Совкомбанк, Газпромбанк, Qiwi, СТД «Петрович», Райффайзенбанк, Ростелеком, Росгосстрах, Додо Пицца, Мосэнергосбыт, Billa, Ингосстрах, ЮMoney, Согаз, ДИТ Москвы.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕМИИ НБКИ

4. Банки и общество

66 ПОЗИЦИЯ
Академик РАН Абел АГАНБЕГЯН
О ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЯХ КОРОНАВИРУСНОЙ ПАНДЕМИИ В РОССИИ

74 Российский феномен выбора рискованного инвестирования

78 Олег СКВОРЦОВ, АРБ, Евгения БЛИСКАВКА, НЦФГ: Нужен ли банку финансово-грамотный клиент?

Академик РАН Абел АГАНБЕГЯН

О ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЯХ КОРОНАВИРУСНОЙ ПАНДЕМИИ В РОССИИ

На заседании НКС ООН РАН (Научно-консультативный совет по правовым, психологическим и социально-экономическим проблемам общества Отделения общественных наук Российской академии наук) и НИИ ДДП (Национальный исследовательский институт доверия, достоинства и права) в формате «Рабочего завтрака у Тосуняна» 12 сентября 2021 года академик РАН Абел АГАНБЕГЯН обрисовал своё видение текущей ситуации в российской экономике. NBJ обратился к выдающемуся учёному-экономисту с предложением поделиться этими соображениями с нашими читателями. Абел Гезевич предоставил в распоряжении редакции развернутую статью, которую мы с благодарностью публикуем без сокращений.

Официальные лица и СМИ информируют нас о том, что Россия легче, чем большинство стран мира, особенно страны ЕС и США, переносит последствия коронавирусной пандемии. Ведь валовый внутренний продукт России в 2020 г. сократился всего на 3,0%, а промышленность – на 2,8%. При этом уже в первом полугодии 2021 г. ВВП и промышленность нашей страны достигли и превысили докризисные показатели 2019 г.

В отличие от России в США ВВП сократился на 3,5%, а в странах ЕС – на 7%. В целом же ВВП в мире снизился на 5,5%.

Ещё лучше обстоит дело с положением в финансовой сфере. Только в 2020 г. наблюдался дефицит бюджета в 3,9%, в то время как в большинстве развитых и развивающихся стран он составлял 5–10% ВВП. А в 2021 г. ожидается профицит бюджета более 1 трлн руб., в то время как в подавляющей части других стран бюджет продолжает быть дефицитным. Почти все страны израсходовали значительную часть своих резервов на борьбу с коронавирусной пандемией, а Россия их увеличила до рекордного уровня – до 618 млрд долларов, практически сравнявшись с объёмом золотовалютных резервов США и превысив здесь суммарные резервы Германии, Великобритании, Франции и Италии вместе взятых, где численность населения намного больше, чем в России. Все европейские страны, США и большинство развивающихся стран намного увеличили свой внешнеэкономический и внутренний долг, превысивший 100-процентный рубеж ВВП. А Россия лишь на несколько процентов увеличила свой внешнеэкономический долг, составивший до 5% ВВП в сравнении с 85-процентным долгом в ЕС и 110-процентным в США. А с внутренним долгом наш долг немного превысил 20-процентный рубеж и является самым низким среди всех крупных стран мира.

В сложном положении оказалась банковская система США и Евросоюза, вложившая крупные деньги в оказание помощи населению и бизнесу, скупая «плохие» долги, убыточные облигации и т.п. Прибыльность зарубежных банков сократилась. В России, напротив, даже в самый кризисный 2020 г. средняя рентабельность банков составила 11%. При этом у мелких и средних банков, занимающих незначительный вес в активах – намного ниже, а у крупных банков – выше. В прошедшие месяцы 2021 г. банковский сектор России, прежде всего крупные государственные банки, показывают рекордную прибыль за все годы, собираясь выплатить небывало высокие дивиденды акционерам.

Особенно это касается крупнейшего банка России – Сбербанка.

Вместе с тем рассматриваемые финансово-экономические показатели являются лишь частью социально-экономических последствий коронавирусной пандемии.

Другой составной частью этих последствий являются показатели сохранности народа того или иного государства – размер смертности, естественный и общий прирост населения (с учётом миграции), ожидаемая продолжительность жизни и здоровья населения, его инвалидность и заболеваемость. Также важны последствия коронавируса в части благосостояния населения – показателей уровня жизни и, прежде всего, реальных доходов, обеспеченности жильём, качества и размера предоставляемых социальных услуг. Ещё одно последствие коронавирусного кризиса – его воздействие на драйверы социально-экономического роста, от которых зависит будущее экономики, уровня жизни и социальной сферы. Речь идёт о влиянии коронавирусной пандемии на инвестиции в основной и человеческий капитал, на жилищное строительство и на внешнеэкономическую деятельность, являющиеся определяющими условиями устойчивого развития страны на перспективу.

Коронавирусная пандемия ставит государственную власть и бизнес перед дилеммой – либо вкладывать силы и средства в минимизацию сокращения экономики и финансов, либо больше средств перераспределять для сохранности народа, уровня жизни и драйверов социально-экономического роста. Ведь ресурсы и возможности каждой страны ограничены. И каждая из стран выбирает здесь «золотую середину».

Выбор этот крайне сложен, так как велика неопределённость кризиса от коронавирусной пандемии, с которой мы ранее не сталкивались. Кто мог думать, что будет четыре или больше волн кризиса, что он продлится более двух лет, что придётся идти на жёсткие локдауны, ограничения и др.

В частности, в России государственная власть предполагала, составляя антикризисную программу в августе 2020 г., что кризис закончится к этой зиме, что пик коронавирусной пандемии мы прошли в мае, а сейчас она идёт на спад, и мы вернёмся к прежней жизни уже к первой половине 2021 г. Поэтому казалось, что 4 трлн рублей на антикризисную программу хватит с избытком, и даже не надо тратить на эти цели Фонд национального благосостояния, который ежемесячно увеличивался. Что касается золотовалютных резервов, то их не только не надо тратить, а, напротив, надо скупать золото, евро, доллары даже в период кризиса. В этих условиях был принят бюджет на 2021 г. с сокращением расходов на национальную экономику, образование и здравоохранение по сравнению с 2020 г., когда расходы, особенно на здравоохранение, были увеличены. И это сокращение было продлено до 2023 г. по проектируемым на трёхлетие бюджетным статьям.

Увы, действительность оказалась совсем другой. Если максимальная заболеваемость в мае 2020 г. (первый пик) достигла 300 тыс., то потом, к августу снизилась почти вдвое. Но в декабре она вдруг подскочила до 850 тыс. (пик второй волны), а смертность увеличилась ещё больше. Но потом заболеваемость и смертность стали снижаться, и в мае-июне 2021 г. сократились втрое. Казалось, вот-вот пандемии придёт конец. Но в июле докатилась третья волна с пиком 750 тыс. заболевших и с рекордной смертностью. Потом за два месяца заражённость сократилась в 1,5 раза, но с сентября началась четвёртая волна. И когда пишутся эти строки (последняя декада сентября), заболеваемость идёт вверх, а смертность превысила все предыдущие показатели в период пандемии в России.

Наука России совершила подвиг, первой в мире разработав несколько эффективных вакцин для прививок, и прежде всего Спутник V. Мы первые начали прививать население, но слабость нашей фармацевтической промышленности, недостатки в финансовых средствах и организации дела привели нас к глубокому отставанию по удельному весу привитого населения по сравнению с другими странами мира. У нас на конец сентября привита треть населения, а в передовой десятке стран – 70–80%. Сейчас ясно, что в лучшем случае к концу года мы достигнем 70-процентного рубежа по прививкам, что резко сократит заражаемость коронавирусом при существующих его штаммах. Так что возврат к прежней жизни и снятие ограничений окажется возможным, по-видимому, у нас только в первой половине 2022 г. Но, по прогнозам ВОЗ, во многих странах мира, прежде всего, слаборазвитых странах, у которых нет средств приобрести нужное количество вакцины, пандемия продлится и в 2022 г. А мир в целом выйдет из этого кризиса только в 2023 г. Поэтому ни одна страна не может ощущать себя в безопасности в условиях массового перемещения людей между странами. И придётся определенные ограничения соблюдать весь 2022 г. Не исключаю, что это – относительно оптимистический взгляд.

Из-за указанных изменившихся условий в России произошёл неожиданный и непредвиденный катастрофический рост смертности. Смертность начала расти с мая 2020 г., и за восемь месяцев этого года дополнительная смертность к соответствующему периоду 2019 г. увеличилась на 357 тыс. человек. А в целом за год прирост здесь составил 340 тыс., так как в январе-апреле 2020 г. смертность продолжала снижаться и сократилась на 17 тыс. В первом полугодии 2021 г. эта дополнительная смертность продолжала нарастать, и с мая 2020 г. по апрель 2021 г. (за 12 месяцев) она составила 499 тыс. человек. В предшествующий период в России смертность ежегодно не росла, а сокращалась в среднем по 40 тыс. ежегодно. Поэтому показатель упущенной смертности, принятый в статистике пандемии, в России составил 540 тыс. человек.

По дополнительной смертности на 1000 человек населения Россия намного опередила все крупные страны мира.

Дополнительная смертность оказалась выше, чем в России, в США (около 700 тыс. человек) и Бразилии (около 600 тыс. человек). Россия оказалась на третьем месте по абсолютной величине дополнительной смертности и упущенной смертности. Но в США население – 328 млн человек, а в Бразилии – 211 млн, намного больше, чем в России, где в 2020 г. насчитывалось менее 147 млн человек. Поэтому в расчёте на 1000 человек населения у нас смертность в 1,3 раза выше, чем в Бразилии, в 1,6 раза выше, чем в США. Она также в разы выше, чем в крупных европейских странах, где заражённость коронавирусом была более высокой. В Германии заражённость коронавирусом близка к показателям России, а дополнительная смертность в 4 раза ниже. При этом из 499 тыс. дополнительной смертности менее 60% в России составляет смертность болевших коронавирусом, а более 40% людей дополнительно умерло от сердечно-сосудистых, лёгочных, эндокринных, нервных и других заболеваний, по которым в предыдущие 15 лет смертность ежегодно сокращалась. Эти более чем 40% умерших не болели коронавирусом, что показало их вскрытие. Поэтому эти данные являются обоснованными, и их приводит Росстат.

Что касается ежедневной статистики оперштаба, собираемой по телефонным звонкам, то она мало общего имеет с реальностью. Эта статистика по оперштабу касается не смертности людей, болевших коронавирусом, а смертности людей, у которых коронавирус – главная причина смерти. По данным Росстата, от коронавируса как главной причины, в 2020 году умирало, по результатам вскрытия, в 1,7 раза больше больных, чем по данным оперативного штаба. А если взять умерших больных, у которых обнаружен коронавирус, то превышение над данными оперативного штаба составило 2,5 раза.

Из 340 тыс. дополнительно умерших, не болевших коронавирусом, 94 тыс. умерло от сердечно-сосудистых заболеваний, а от коронавируса как главной причины умерло немного больше – 104 тыс. человек.

В отличие от России, в других странах почти все дополнительно умершие, во всяком случае, больше 80%, умирали от коронавируса, а во многих странах сокращение смертности от других болезней продолжалось. И поэтому общая смертность была ниже смертности от коронавируса. Заметим, что в России в 2020 и в 2021 гг. смертность сокращалась по онкологическим больным и от внешних причин, которые являются второй (17%) и третьей (8%) по величине причинами смертности. Основной же причиной смертности в России (47% или около 960 тыс. человек из 1,8 млн умерших в 2019 г.) являются сердечно-сосудистые заболевания. Причина роста смертности от них в 2020-2021 гг. – перераспределение врачей и другого медицинского персонала, а также коечного фонда из кардиологии в «красную зону» борьбы с коронавирусом. А из онкологии такого перераспределения практически не было.

Дополнительная смертность привела к рекордному росту депопуляции населения России – превышению смертности над рождаемостью, которая в 2020 г. превысила 700 тыс. человек, а в первом полугодии 2021 г. составила 422 тыс. человек. Этого нет ни в одной стране мира.

При этом положительное сальдо миграции в основном из стран СНГ в Россию в кризисный 2020 г. сократилось до минимума из-за закрытия границ и других причин и составило всего 106 тыс. человек. Это привело к сокращению численности населения России в 2020 г. на 596 тыс. человек – мировой рекорд года среди всех стран мира. Заметим, что в США из-за относительно высокой рождаемости население приросло, хотя и в меньших размерах, чем в предшествующие годы. Также приросло население в Бразилии, несмотря на небывалый рост смертности, из-за ещё более высокого уровня рождаемости.

Повышенная смертность в России привела, естественно, к увеличению инвалидности и подрыву здоровья населения. Ведь 15% переболевших коронавирусом перенесли его в тяжёлой форме, а это около 1 млн человек. Большинство из них прошло реанимацию, подключение искусственного дыхания. У тяжелобольных коронавирусом врачи констатируют нарушение работы важнейших органов: сердечно-сосудистой системы, лёгочные патологии, нарушение работы печени, поджелудочной железы, печени, почек. У ряда лиц прослеживается и нарушение мозговой деятельности – участились случаи деменции и болезни Альцгеймера. Эти больные нуждаются в систематической реабилитации для продления жизни, а в России реабилитация больных – самая отсталая отрасль здравоохранения. Предлагается срочно создать, как минимум, сто реабилитационных центров по всей территории с учётом числа тяжелобольных. Есть вдохновляющий пример – с 2006 г. для сокращения младенческой смертности, которая снизилась с того времени почти в 3 раза, было создано около 100 перинатальных центров.

Здоровье россиян и до кризиса было весьма плохим. По международному рейтингу из примерно 200 стран по качеству здоровья Россия заняла 119 место. По ожидаемой продолжительности жизни Россия достигла в 2019 г. 73,4 года. Это примерно 100 место в международных рейтингах среди стран мира. На 4 года ниже, чем в Китае, на 5 лет ниже, чем в постсоциалистических странах Европы, на 8 лет – по сравнению с развитыми странами Европы (около 81 года), на 10 лет ниже, чем во Франции, Испании, Италии. Ниже, чем даже в Турции и многих-многих других стран. Ожидаемая продолжительность жизни мужчин при этом в России почти на 10 лет ниже, чем женщин, – самая высокая разница в мире. По ожидаемой продолжительности жизни мужчин среди стран мира – 118 место. В России

пенсионный возраст для мужчин 65 лет, а ожидаемая продолжительность здоровой жизни меньше 61 года. Я не нашёл другой страны мира, где ожидаемая продолжительность здоровой жизни ниже, чем пенсионный возраст. В 2020 г. ожидаемая продолжительность жизни в России снизилась больше других стран – на 2,3 года – до 71,1 года. Соответственно, снизилась и ожидаемая продолжительность здоровой жизни.

Как видно, по всем параметрам сохранность народа России в кризис 2020–2021 гг. была подорвана, и восстановить её, добившись целей, поставленных в Указах Президента России от 7 мая 2018 г. и от 11 июля 2020 г. о перспективе до 2030 г. будет крайне трудно. Ведь у нас идёт ежегодное сокращение рождаемости из-за уменьшающегося числа фертильных женщин (следствие низкой рождаемости 1990-х гг. и начала 2000-х гг.) и сниженным с 1,777 в 2015 г. до 1,492 суммарным коэффициентом рождаемости из-за ухудшений условий жизни в период стагнации.

Поэтому жизненно важна для нас разработка новой национальной программы здравоохранения подобно той, которая осуществлялась с 2006 по 2014 гг. и привела к преодолению депопуляции и восстановлению с 2013 г. естественного прироста населения, к повышению ожидаемой продолжительности жизни на 6 лет, сокращению смертности более чем на 400 тыс. человек в год, в том числе в трудоспособном возрасте на 260 тыс. человек. Только при подобном демографическом прорыве вверх мы сможем восстановить первую цель, провозглашённую в упомянутых указах Президента РФ, – по сбережению народа и здоровью населения.

Но для этого нужно провести коренную реформу здравоохранения, увеличив финансирование с 5% ВВП в 2019 г. хотя бы до 7–8% к 2025 г. и 10–12% (как в ЕС) к 2030 г. При этом ожидаемую продолжительность жизни предстоит повысить, как минимум, до 78 лет (по заданию Указа Президента РФ), а лучше – до 80 лет.

Но первые и важнейшие шаги должны быть сделаны в ближайшие 3–4 года по полному устранению дополнительной смертности за 2–3 года и её снижению до 1,65–1,7 млн человек к 2025 г., а к 2030 г. смертность населения России можно было бы снизить до 9,5 (2019 г. – 12,4) на 1000 человек населения, вплотную приблизившись к общеевропейскому уровню.

Важно подчеркнуть, что дополнительная смертность приносит стране огромный экономический ущерб. По показателям Всемирного банка и МВФ, человеческий капитал в России в расчёте на душу населения составляет около 100 тыс. долларов или 7,2 млн руб. 540 тыс. упущенной смертности, таким образом, обходится России в расчёте на год в 3,6 трлн руб., что превышает убыток страны от сокращения всей экономики в виде ВВП, оцениваемый в 3,3 трлн руб. Но к этой сумме в 3,9 трлн от наступившей смертности нужно добавить ущерб от сокращения продолжительности жизни, дополнительной инвалидности и подрыва здоровья населения. Так что сумма ущерба превысит 6 трлн руб.

Теперь перейдём к проблемам поддержания благосостояния населения. У России здесь особый негатив, отсутствующий у большинства стран мира: реальные доходы населения в период стагнации снизились примерно на 10% (2019 г. в процентах к 2013 г.). В кризис 2020 г. они снизились ещё на 3,5%. К концу 2021 г. – началу 2022 г. уровень реальных доходов 2019 г., по-видимому, будет восстановлен. Но чтобы восстановить устойчивый социально-экономический рост, реальные доходы нужно поднять до ранее достигнутого уровня 2012–2013 гг. в 2023 г. и сразу двинуться вверх.

С УЧЁТОМ РЕКОРДНОЙ СМЕРТНОСТИ И СНИЖЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ УТВЕРЖДЕНИЯ О ТОМ, ЧТО РОССИЯ ЛЕГЧЕ ДРУГИХ СТРАН ПРОШЛА КОРОНАВИРУСНУЮ ПАНДЕМИЮ, ВРЯД ЛИ МОЖНО СЧИТАТЬ СОСТОЯТЕЛЬНЫМИ

С учётом рекордной смертности и сниженного благосостояния утверждения о том, что Россия легче других стран прошла коронавирусную пандемию, вряд ли можно считать состоятельными.

На днях были опубликованы проектировки Минэкономразвития до 2024 г., где ежегодный рост реальных доходов составит 2–2,5%. В этом случае мы даже к 2025 г. не сможем восстановить уровень 2012 г. Ведь фонд потребления населения – главная составная часть ВВП, сократился на 8 трлн руб. в период застоя. Без его восстановления, без систематического роста этого фонда социально-экономическое развитие страны невозможно. Растущий платёжеспособный спрос населения – главная движущая сила подъёма экономики.

Подъём реальных доходов населения необходимо осуществлять за счёт приоритетного повышения доходов бедного населения, и не только сокращая численность абсолютно бедных, которых можно назвать нищими людьми, чей доход ниже прожиточного минимума, но и относительно бедных, чей доход вдвое ниже среднего уровня. Абсолютно бедных у нас 18 млн, а относительно бедных около

50 млн человек. Чтобы так поднять реальные доходы, нужны сверхусилия и специальная программа с повышением минимальной зарплаты до 25 тыс. в ближайшие 2–3 года, повышение пенсий хотя бы до 25 тыс. руб. также в ближайшие годы, увеличение втрое пособия по безработице, которое в России, в единственной стране, в среднем ниже прожиточного минимума. Самое трудное – поднять душевые доходы у жителей села и малых городов, где они составляют 20–25 тыс. руб. в месяц, а не 35 тыс. в среднем в России и 45 тыс. – в крупных городах. У государства нет средств механически поднять доходы десяткам миллионов бедных людей на селе и в малых городах. Надо принять программу ускоренного развития фермерства на базе лучших личных подсобных хозяйств и создания развитой промысловой кооперации при массовом строительстве небольших предприятий по переработке фермерской продукции, создав также по примеру других стран розничную торговую сеть КООП.

Следовало бы для мобилизации средств ввести прогрессивный налог для богатых, а также обложив налогом предприятия и организации, которые производят для них товары и услуги, цена которых недоступна даже среднему классу. Речь идёт о жилье стоимостью более 100 тыс. руб. за кв. метр, дорогих торговых сетей и бутиков, 4-х и 5-звёздочных отелей, дорогих автомобилей и других предметов роскоши. С введением прогрессивного налога целесообразно установить необлагаемый минимум дохода на душу населения не менее 30 тыс. руб. в месяц. Нужно также упорядочить кредитование физических лиц, начиная с ипотечного, установив предельный процент таких кредитов. Для начала не выше 10% годовых, соответственно пересчитав их задолженность и скупив часть долга у бедного населения. Надо запретить использование ростовщических процентов со стороны ряда банков и особенно микрофинансовых организаций.

Наконец, о драйверах социально-экономического роста. Валовое накопление основного капитала (расширенные инвестиции) сократилось в годы стагнации на 5,6%. Кроме того, оно дополнительно снизилось в кризис, но в 2021 г. их объём будет восстановлен до уровня 2019 г. С 2022 г. надо перейти на форсированный рост инвестиций в основной и человеческий капитал по 10–15% в год, используя для этого прежде всего долговременные низкопроцентные инвестиционные кредиты банков, которые в России самые низкие среди крупных стран мира. Их доля 8% в общих инвестициях против 30–50% в развитых странах и 20–30% в развивающихся странах во главе с Китаем, имеющих долю инвестиций в ВВП почти вдвое выше, чем в России (30–35% против 17%). При низкой доле инвестиций в основной капитал социально-экономический рост не может возобновиться, а тем более быть устойчивым. При 17–20-процентной доле инвестиций в основной капитал в ВВП в России инвестиций хватает лишь на простое воспроизводство для замены устаревших основных фондов. Чтобы осуществить технологический прорыв, создание новой транспортно-логистической инфраструктуры, ускоренного жилищного строительства, всемерного развития неэнергетического экспорта готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, нужны крупные дополнительные инвестиции.

При проектируемых Минэкономразвития показателях динамики инвестиций в основной капитал и ВВП удельный вес инвестиций в ВВП будет расти столь медленно, что лишь к 2030 г. достигнет уровня, который смог бы нам обеспечить хотя бы 3-процентный рост, причём не очень устойчивый. Чтобы быть устойчивым, норма инвестиций в такой стране, как Россия, с состарившимися фондами, неразвитой инфраструктурой, большими расстояниями, суровым климатом на значительной части территорий, высокой капиталоёмкостью многих отраслей, которые надо развивать, нуждается в доле инвестиций в ВВП как минимум 25%. Только тогда мы сможем устойчиво развиваться 3–4% в год. Для 4–5% нужна доля в 30%, для 5–6% – 35%. Именно к 30–35-процентной норме нам надо стремиться, поскольку наше отставание по ряду компонентов экономики и социальной сферы весьма велико. А для этого хотя бы до 2025 г. нужен форсированный рост инвестиций по 10–15% в год и форсированный рост сферы «экономика знаний» (НИОКР, образование, информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии и здравоохранение) – главной составной части человеческого капитала. Тогда к 2025 г. доля инвестиций возрастёт с 17 до 25%, а доля «экономики знаний» – с 14% до 25% (в Китае эта доля 22%, в Западной Европе – 30%, в США – 40% в 2019 г.). После 2025 г. можно снизить темп роста инвестиций и динамику сферы «экономика знаний» до 8–10%, что обеспечит

ПРИ ПРОЕКТИРУЕМЫХ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ ПОКАЗАТЕЛЯХ ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ И ВВП УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ИНВЕСТИЦИЙ В ВВП БУДЕТ РАСТИ СТОЛЬ МЕДЛЕННО, ЧТО ЛИШЬ К 2030 Г. ДОСТИГНЕТ УРОВНЯ, КОТОРЫЙ СМОГ БЫ НАМ ОБЕСПЕЧИТЬ ХОТЯ БЫ 3-ПРОЦЕНТНЫЙ РОСТ, ПРИЧЁМ НЕ ОЧЕНЬ УСТОЙЧИВЫЙ

рост их удельного веса в ВВП примерно до 30% к 2030 г. На этой основе можно будет серьёзно поднять благосостояние России и после 2030 г., осуществив технологический прорыв, перейти на инновационный путь развития и стать постиндустриальной страной, какими уже стали развитые страны. В этом случае социально-экономический рост всё больше будет зависеть от качества человеческого капитала, где у России серьёзный позитивный опыт его наращивания, прежде всего в ходе образовательной деятельности.

Россия занимает одно из самых низких мест среди крупных стран по доле инвестиций в жилищное строительство. Она у нас 15–20%, а не 20–25% и даже 25–30%, как в большинстве стран ОЭСР, а тем более ЕС.

Жилищная обеспеченность в России, если взять всю площадь жилья, – более 25 кв. метров на душу. Но 21% жилья не обеспечено холодной водой, 23% не имеет канализации, 38% – душа и ванны, 40% – горячей воды. То есть является некомфортным, а строго говоря, не является жильём в цивилизованном смысле для 21-го века. Комфортное жильё на душу населения в России – 17 кв. метров. Почти вдвое ниже, чем в ЕС и вчетверо ниже, чем в США. Поэтому мы нуждаемся в ускоренном вводе жилья. Если взять темпы роста жилищного строительства в первое десятилетие 2000-х гг. в России, то это более 10% ежегодно. И это ускоряло рост ВВП примерно на 1,5% в год. Сегодня это будет ускорять на 2% в год, поскольку жилищное строительство обладает крупным мультипликативным эффектом, и его развитие тянет за собой обширный круг отраслей, производств, финансовых потоков. Надо поставить задачу выполнить задание Указа Президента РФ от 7 мая 2018 г. о вводе 120 млн кв. метров жилья к 2024 или к 2025 г., а в 2030 г. поставить целью ввод 200 млн кв. метров жилья, чтобы ликвидировать столь значительный разрыв в жилищной обеспеченности с европейскими странами.

Серьёзным драйвером социально-экономического роста страны является также внешнеэкономическая деятельность, в том числе ускоренный рост неэнергетического экспорта. Как известно, по сравнению с 2012 г. внешняя торговля России сократилась на 1/3, и её роль в развитии страны резко снизилась. Чтобы её поднять, нужна целевая программа по примеру Индии в 90-х гг. прошлого века, которая в разы подняла экспорт прежде всего за счёт развития ИТ-технологий (экспорт здесь составил 120 млрд долларов в год и больше) и ювелирных изделий (экспорт составил около 100 млрд долларов в год в значительной мере на якутских алмазах). Россия может в разы увеличить экспорт не только по этим направлениям, для которых у нас есть большие интеллектуальные и технологические заделы, но и по производству многих видов машин и оборудования, включая гражданскую авиацию, по экспорту химической продукции, поскольку Россия обладает лучшим сырьём для этого, по экспорту фармацевтических изделий, прежде всего для развивающихся стран, а также продуктов глубокой лесной переработки, учитывая отсутствие сырьевой базы для этого в прилегающих к России юго-восточных и юго-западных стран.

Подведём итоги распределения сил и средств в России на поддержание экономики и финансов с одной стороны, и сохранности народа, благосостояния и драйверов роста – с другой.

Как видно, Россия ради минимального сокращения экономики, сохранности и преумножения финансов принесла в жертву жизнь сотен тысяч людей, продолжительность жизни, здоровье населения, его благосостояния и драйверы социально-экономического роста.

Напротив, развитые страны, постсоциалистические страны Европы и передовые развивающиеся страны приоритетом выбрали восстановление доходов населения, снизившихся из-за пандемии, вложили крупные средства в здравоохранение и социальную сферу, минимизировав социально-экономический ущерб по этим линиям. Они ради этого пошли на дополнительное сокращение экономики, огромный расход финансовых средств и увеличение долгов. Больше всего при этом было израсходовано банковских средств. ФРС вложила в период кризиса 6 трлн долларов против двух триллионов бюджетных средств США. Европейский банк, как известно, вложил 2 трлн долларов. Международные финансовые организации направили дополнительные сотни миллиардов долларов на преодоление негативных последствий коронавирусной пандемии для всех стран, в том числе и в Россию поступило, как известно, 18 млрд долларов. При этом банковская система России меньше всех вложилась в борьбу с пандемией. К тому же в этом году ЦБ значительно повысил ключевую ставку, поставив в очередной раз после создания рукотворной стагнации в 2013–2015 гг. заслон для перехода к социально-экономическому росту. Между тем, из всех крупных отраслей банковская сфера занимает одно из лидирующих мест по наращиванию объёма и повышению уровня прибыльности в этот кризис 2020–2021 гг.

Чтобы создать условия для финансового форсажа по всем названным линиям, нужно серьёзно поднять уровень государственного управления по стимулированию бизнеса вкладывать инвестиции в свою страну, для чего целесообразно освободить ту часть прибыли, из которой черпаются инвестиции, в 1,5–2 раза уменьшить срок амортизации и увеличить их фонд как источник инвестиций, дать налоговую паузу на срок технологического перевооружения или ввода в действие новых высокотехнологических производств для предприятий и организаций. Особые стимулы нужно установить для экспорта, импортозамещения, вложения средств в человеческий капитал, в новую инфраструктуру и др.

Для перехода к финансовому форсажу даже в условиях санкций у России есть большие возможности. Вместо

2 трлн руб. из возросших до 110 трлн руб. банковских активов инвестиционный кредит можно было бы увеличить вначале до 6, а потом даже до 10 трлн руб., что будет ниже, чем в развитых и многих развивающихся странах. Другой источник инвестиций – золотовалютные резервы. По примеру преодоления кризиса 2008–2009 гг., когда было израсходован 211 млрд долларов, из более крупных золотовалютных резервов на сегодняшний день мы тоже могли бы использовать взаимообразно примерно такую же сумму, включая частично и фонд национального благосостояния в части использования средств на финансирование жилья и социальной сферы. Другую, большую часть Фонда национального благосостояния следовало бы использовать для восстановления реальных доходов до уровня 2012–2013 гг. при осуществлении изложенных выше мероприятий. При этом 300 млрд долларов из 618 можно было бы оставить в виде резерва для безопасности финансовой системы, что будет превышать золотовалютные резервы самых крупных европейских стран и даже выше резервов США в расчёте на 1 млн населения.

Прирост инвестиций, как говорилось, может быть получен и за счёт средств предприятий и организаций. Ведь прибыльность этих организаций, а вернее, их финансовый результат увеличился в 2018–2019 гг. на 72%. Из них относительно небольшая часть пошла на увеличение зарплаты и мизерная часть – на рост инвестиций. Остальное поступило на счета в банках, пошло на покупку зарубежных ценных бумаг, и десятки миллиардов долларов были отправлены в офшоры. По данным Boston Consulting Group, в офшорах у наших предприятий и организаций скопилось более 400 млрд долларов. Хотя бы частично эти средства надо возвращать на организацию социально-экономического роста России и процветание бизнеса и бизнесменов.

По нашему мнению, назрела необходимость проведения крупной реформы собственности с переходом к массовой приватизации огосударствленной за последние 15 лет собственности. Предприятия и организации, подчиненные государству, в 2003 г. производили 35% ВВП, а в последние годы – 71% (показатели Всемирного банка). Значительная часть из них занимается коммерческой деятельностью, вернее самообогащением (АвтоВАЗ, Роснефть, ВТБ и другие), не выполняя государственные функции, но использует при этом государство в своих интересах, подавляя конкуренцию, а иногда даже привлекая бюджетные средства. При такой массовой приватизации это даст государству ежегодный дополнительный доход до 1 трлн руб. Об этом свидетельствует опыт Москвы, когда с приходом нового мэра были переданы в частные руки Банк Москвы, аэропорт Внуково и многое другое.

Особенно важно, на наш взгляд, для коренного совершенствования государственного управления в стране возродить в России стратегическое пятилетнее народнохозяйственное планирование, разработав первый пятилетний план с директивными заданиями для предприятий и организаций, подчинённых государству, и индикативными для частного бизнеса на 2021–2025 гг. с ключевыми показателями до 2030 г. Можно использовать здесь опыт 38 рыночных стран, с успехом использовавших такое планирование для ускоренного развития в последние десятилетия. Индия несколько лет назад закончила 12-ый пятилетний план, быстро развивающаяся Турция – выполняет 11-ую пятилетку, Китай начинает 14-ый пятилетний план. Есть, у кого учиться.

Крайне важна нам также подготовка и проведение реформы регионального управления с переходом регионов на самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление, что будет намного сильнее их стимулировать развивать экономику и социальную сферу в интересах всей России.

Крупная возможность привлечения средств в России есть и за счёт внешних и внутренних заимствований государства при переходе на умеренный дефицитный бюджет до 3% ВВП по жёсткой норме Евросоюза, и по увеличению госдолга до 30% от ВВП к 2025 г. и 45–50% до 2030 г. (безопасным считается долг до 60% ВВП по международным установкам). А это привлечение нескольких сотен миллиардов долларов, которые нужно использовать для перехода к массовому технологическому перевооружению действующего производства с окупаемостью в 5–7 лет, к созданию новых производственных мощностей высокотехнологических производств с окупаемостью 10–12 лет и к формированию новой транспортно-логистической инфраструктуры, связанной с переходом к широкому строительству двухсторонних автострад, скоростных железных дорог, региональных аэропортов, крупных логистических центров по примеру Китая с окупаемостью 20–25 лет. Для этого инвестиционный кредит должен им предоставляться под 3–5% годовых с возмещением банкам на первых порах недостающего процента за счёт средств госбюджета, что потребует нескольких сот миллиардов рублей ежегодно. Эта сумма будет сокращена, если по-настоящему взяться за снижение инфляции до 2–3% и ключевой ставки до 3-процентного уровня совместными усилиями Центрального банка и правительства.

При этом нужен новый закон о целевой направленности Центрального банка и всей банковской системы на достижение социально-экономического роста как главной установки.

Наши возможности огромны, и при их использовании мы могли бы из кризиса «перепрыгнуть» через стагнацию, перейдя к ускоряющемуся и устойчивому социально-экономическому росту и на этой основе – к подъёму благосостояния и сохранности народа России. NBJ

P.S. Редакция NBJ планирует продолжить обсуждение этой большой и важной темы и приглашает читателей принять участие в дискуссии, которую организует на страницах журнала.

СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ АССОЦИАЦИИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ, НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО ИНСТИТУТА ДОВЕРИЯ, ДОСТОИНСТВА И ПРАВА (НИИ ДДП) И НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО ЖУРНАЛА

NBJ

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩИХ НОМЕРАХ В РАЗДЕЛЕ «БАНКИ И ОБЩЕСТВО» БЛОК МАТЕРИАЛОВ

АНАЛИЗИРУЯ «СЕГОДНЯ», ГОВОРИМ И ДУМАЕМ О БУДУЩЕМ

- ЧТО СЕГОДНЯ ПРОИСХОДИТ С БАНКАМИ, КЛИЕНТАМИ
- КАК РАБОТАЮТ «КРЕДИТНЫЕ КАНИКУЛЫ»
- КАК ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ГОСПОДДЕРЖКА
- НАСКОЛЬКО ЗАЩИЩЕНЫ САМИ БАНКИ И ИХ КЛИЕНТЫ С ПЕРЕХОДОМ БОЛЬШИНСТВА НА ДИСТАНЦИОННУЮ РАБОТУ
- ГРОЗИТ ЛИ СИТУАЦИЯ ЕЩЕ БОЛЬШИМ РАССЛОЕНИЕМ ОБЩЕСТВА
- ИЗМЕНИТСЯ ЛИ КУЛЬТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ
- КАКИЕ ЦЕННОСТИ СТАНУТ ПРИОРИТЕТНЫМИ ПО ИТОГАМ ПАНДЕМИИ И СОЦИО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В МИРОВОМ МАСШТАБЕ И В РАЗНЫХ СТРАНАХ

РОССИЙСКИЙ ФЕНОМЕН ВЫБОРА РИСКОВАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Текст: Оксана Дяченко, Станислав Комаров

В совместном проекте Ассоциации российских банков, НИИ доверия, достоинства и права и Национального банковского журнала «Анализируя «сегодня», говорим и думаем о будущем» ведущие российские учёные и банкиры размышляют о самых актуальных темах текущей повестки дня.

Инициатором масштабной дискуссии выступил академик РАН, Президент Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян. Формат проекта сформировался на популярных среди финансистов «Рабочих завтраках у Тосуняна», а затем был апробирован и на других площадках. На них известные спикеры анализируют нынешнюю ситуацию, пытаясь дать ответы на важнейшие для всего нашего общества вопросы.

В этом номере NBJ предлагает несколько наиболее ярких цитат из выступлений на недавней «Открытой дискуссии президента АРБ» на тему «Сбережения населения: структура, динамика и факторы потребительских предпочтений», организатором которой выступили Ассоциация российских банков и НИИ доверия, достоинства и права.

Финансисты, психологи и социологи обсудили изменения в структуре сбережений населения в последние годы и феномен выбора рискованного инвестирования вместо вложений в традиционные финансовые инструменты. Эксперты проанализировали факторы, которые влияют на выбор инструментов хранения сбережений – экономические реалии, социальную среду и психологические настроения в обществе. Для участия в дискуссии подключились 53 вуза, из них 20 – региональных, и 28 банков. Количество слушателей составило свыше 800 человек.

Дискуссия началась со вступительного слова модератора, президента АРБ, академика РАН Гарегина Тосуняна, который отметил влияние на сбережения населения таких факторов, как пандемия, ослабление рубля, снижение ключевой ставки и соответственно влияние этого на ставки по кредитам и депозитам. На ситуацию также оказало влияние активное вовлечение граждан на фондовый рынок, запуск программы льготной ипотеки.

Тосунян сообщил текущие данные по рынку вкладов. Так, 86,3% всех депозитов физлиц составляют вклады до 100 тыс. рублей; свыше 100 тыс. и до 1 млн руб. – 10,9%, от 1 млн до 1,4 млн руб. – 1,3%. «Превалирование вкладов до 100 тысяч показывает, насколько низкий уровень достатка у людей», – подчеркнул президент АРБ.

На фондовом рынке брокерские счета имеют 12,7 млн россиян (это 15% экономически активного населения

страны); у 60% из них – пустые счета, у 18% – до 10 тыс. руб., а 92% всех активов фондового рынка сконцентрировано у 4%.

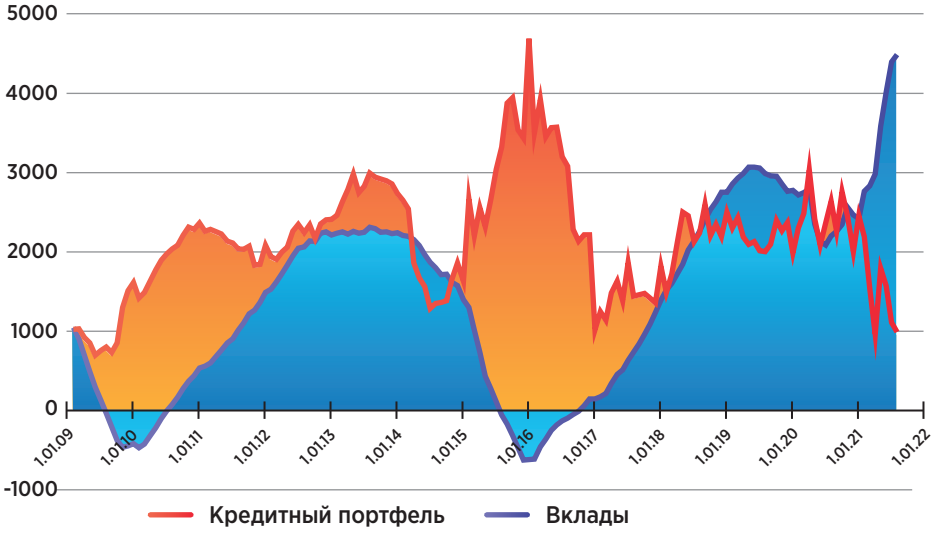
«Сейчас рынок недвижимости стал альтернативной формой инвестиций и сбережений, – отметил Тосунян. – И инвестиции в жилую недвижимость резко возросли в 2020 году, что было связано с льготной ипотекой, со снижением ключевой ставки, доходностью банковских вкладов».

Начальник аналитического управления Банка Корпоративного Финансирования Максим Осадчий отметил, что в кризисный период, связанный с эпидемией коронавируса, поведение населения существенно изменилось, произошло нарастание тревожной тенденции: «Население из нетто-кредитора банковского сектора превращается в нетто-должника». Кроме того, в этом году впервые появилась мощная тенденция вытеснения депозитов текущими счетами, чего ранее не встречалось. Причины сокращения депозитов – низкие процентные ставки на рынке и переток средств физлиц на текущие, в первую очередь, накопительные счета. Доля текущих счетов в средствах физлиц в рублях с начала 2020 года выросла с 20% почти до 40%. Остаток средств населения на банковских текущих счетах составил на 1 августа 10,1 трлн рублей, в то время как на банковских депозитах физлиц накоплено 15,8 трлн рублей. В отличие от срочных вкладов, накопительные счета обладают более высокой волатильностью. Между тем, накопительные счета в банковской отчётности не выделены из состава текущих. «Важно отражать накопительные счета в банковской отчётности в связи с их мощной экспансией», – считает Максим Осадчий.

«Банк, сделавший упор на накопительные или текущие счета, остаётся без денег. Это прекрасно понимали в Соединённых Штатах, где в 1933 году были запрещены депозиты, которые можно забирать в любой момент. И только недавно, в 2013 году, эта правовая норма была возвращена. Я бы рекомендовал Центральному банку задуматься над снижением риск-аппетита банков к этому опасному инструменту», – резюмировал эксперт.

Заведующий Лабораторией анализа институтов и финансовых рынков РАНХиГС, член совета директоров НАУФОР Александр Абрамов сообщил, что доля депозитов частных лиц как формы сбережений (46,3% за 1 квартал 2021) сжимается за счёт роста долей акций (преимущественно), ПИФов, наличной валюты и долговых ценных бумаг. Хотя акции и облигации

СРЕДСТВА НАСЕЛЕНИЯ В БАНКАХ. ИЗМЕНЕНИЕ ЗА ГОД, МЛРД РУБЛЕЙ

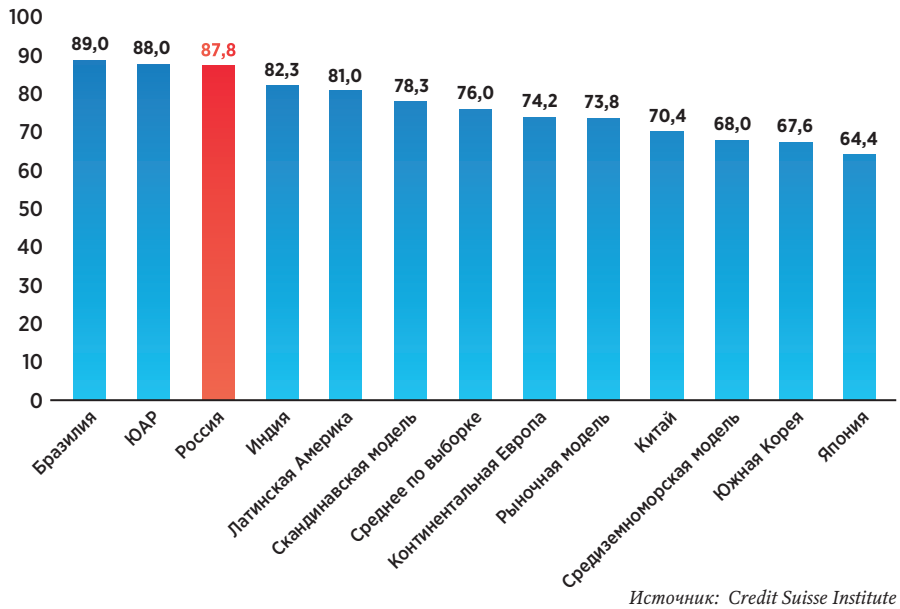


Источник: ООО «Банк БКФ»

КОЛИЧЕСТВО ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ, ТЫС.

**На 1-ый квартал 2021 года. Источник: расчёты РАНХиГС*

КОЭФФИЦИЕНТ ДЖИНИ ПО ФИНАНСОВЫМ АКТИВАМ



Источник: Credit Suisse Institute

пока не стали заметной альтернативой депозитам.

«Сегодня банки проводят агрессивный маркетинг, вынуждая клиентов открывать брокерские счета, совсем им ненужные, например, при открытии депозитного счёта и т.д. Со стороны Банка России на такую практику нужно повнимательнее смотреть», – считает Абрамов.

Он назвал «тревожной» тенденцию роста сбережений населения в наличной валюте – с 23,3% от всего объёма частных сбережений в 2017 году (11,5 трлн руб.) до 24,5% (18,6%) в первом полугодии 2021 года. Из 35 трлн рублей инвестиций домашних хозяйств в акции только 7 трлн рублей, или 20% являются вложениями в рыночные долевые инструменты. «Фактически 80% фондового рынка – это то, что принадлежит богатым россиянам и находится вне рыночного оборота. Это, конечно, безумно несправедливое распределение финансовых активов среди населения», – отметил Абрамов. Он напомнил, что в России один из самых высоких в мире показателей уровня неравенства в распределении благосостояния согласно коэффициенту Джини по финансовым активам.

«По данным Банка России, у нас 1% населения владеет 75% счетов», – подчеркнул Абрамов.

Руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов рассказал об основных событиях рынка недвижимости в 2020–2021 годах.

Несмотря на льготную ипотеку в 2020 году число сделок не было рекордным, оно было на уровне 2019 года. В прошлом году выросла доля ипотеки, она увеличилась примерно до 70% на первичном рынке. Суммарно по всем сделкам на рынке недвижимости доля ипотеки находится на уровне 50%, т.е. мы постепенно движемся к европейскому уровню по доле ипотечных сделок на рынке жилья.

Конечно, нужно отметить рекордный рост цен. Такого роста цен, который произошёл в 2020 году, не было всё предыдущее десятилетие, он сопоставим с показателями, которые были перед кризисом 2008 года.

Появление в 2020 году льготной ипотеки разогнало рынок инвестиций в жилую недвижимость: в Москве за 2 года (сентябрь 2019-сентябрь 2021) цена за 1 квадратный метр выросла на 46%.

Что же происходит сейчас, какие важные внешние факторы влияют на рынок недвижимости? Важный момент – снижение внешних рисков (эпидемиологических, макроэкономических, геополитических). Ситуация непростая, но она лучше, чем это виделось, например, весной 2020 года.

«Как я уже отметил, внедрение льготной ипотеки и смягчение денежно-кредитной политики Центральным банком в прошлом году привели к рекордному росту цен на недвижимость. При этом цены на первичном и вторичном рынке растут, а цены на рынке аренды стагнируют. Это связано с тем, что на рынок

РОСТ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ В 2020 ГОДУ – МАКСИМАЛЬНЫЙ ЗА ДЕСЯТИЛЕТИЕ

	Ср. цена кв. м	Динамика цен на первичном рынке		
Локация	сент. 2021	сент. 2021 / сент. 2019	сент. 2021 / сент. 2020	сент. 2021/ авг. 2021
Москва	285	+46%	+30%	+2%
Московская область	135	+57%	+33%	+0%
Санкт-Петербург	187	+54%	+30%	+2%
Ленинградская область	120	+51%	+37%	+0%
Города 1 млн +	106	+43%	+31%	+1%

Источник: ЦИАН

недвижимости было воздействие нерыночных методов стимулирования, например, программы льготной ипотеки. А рынок аренды, который зависит от реальной ситуации на рынке труда и доходов населения, стагнирует», – отметил Попов.

Управляющий Федеральным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров Марат Сафиулин сообщил, что в полтора раза стало больше финансовых пирамид по отношению к 2020 году. Ежегодно в финансовых пирамидах население теряет минимум 0,5 трлн рублей. Пандемический фактор – онлайн-мошенники обогнали офлайн-«строителей», теперь опасность в большей степени сосредоточена в интернете.

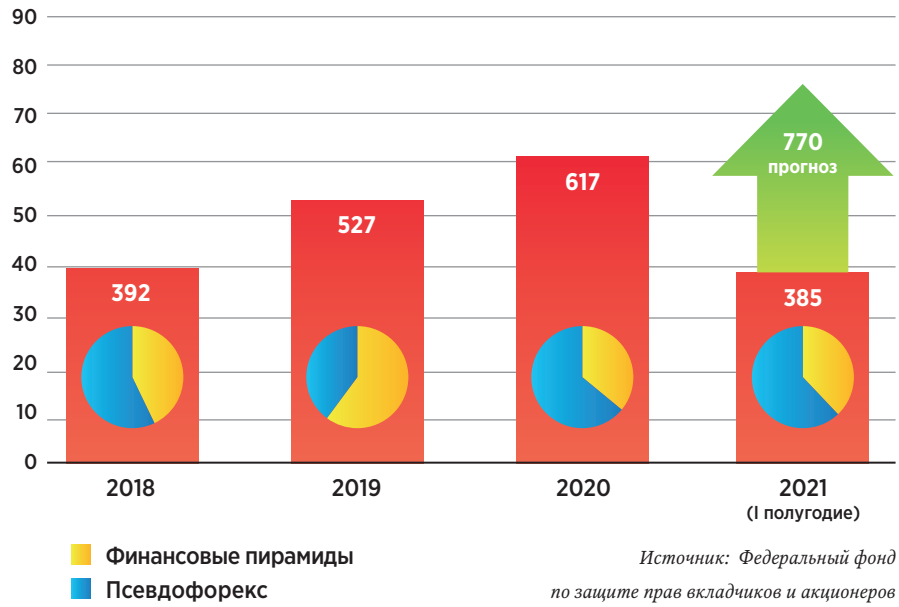
2021 год можно считать пиком «четвёртой волны» финансовых схем. По словам Сафиулина, в этом году их выявлено уже 145, а всего за этот год может быть обнаружено 300–350 мошеннических организаций.

Почему профучастники рынка проигрывают конкурентную борьбу? Потому что жулики могут нарисовать любую доходность.

Самой крупной пирамидой за последнее десятилетие стала компания «Финико». Ущерб от нее Сафиулин оценил примерно в 50 млрд рублей, а количество пострадавших – минимум полтора миллиона россиян. Каждая третья «финансовая пирамида» – криптовалютная.

Советник первого заместителя председателя Центрального банка РФ, д.э.н. Сергей Моисеев подтвердил, что 80% нерыночных активов в акциях – это, в том числе, и доля владельцев предприятий, и вложения в недвижимость, особенно за рубежом. Сейчас на фондовом рынке находится 11 триллионов рублей сбережений граждан: «Мы считаем, что нужно двигаться к биржевым фондам. Население на фондовом рынке – это наше будущее и справедливое распределение ресурсов финансовой системы».

КОЛИЧЕСТВО ВЫЯВЛЕННЫХ ЦБ РФ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ (ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ + ПСЕВДОФОРЕКС)



Источник: Федеральный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров

На иностранные активы на фондовом рынке приходится 47% активов, иностранные акции очень популярны.

«Что делать в таких условиях? Необходима иностранная диверсификация, опыт самостоятельной торговли на рынке. Чтобы вырастить профессионального инвестора, нужно пережить и ошибки, и успехи», – считает Моисеев.

«Мы думаем, что нужно постепенно двигаться от увлечения розничных инвесторов отдельными акциями в сторону портфельной диверсификации, нужно предлагать готовые решения, прежде всего биржевые фонды», – уверен эксперт.

Заведующий лабораторией социальной и экономической психологии Института психологии РАН, профессор, доктор психологических наук Тимофей Нестик отметил, что с одной стороны наблюдается рост значимости безопасности и сдвиг общества к консервативным ценностям и установкам, которые влияют на сберегательное поведение и повышают консервативность инвесторов. Но с другой стороны видны и другие эффекты, повышающие человеческую уязвимость в отношении финансового мошенничества и стимулирующие ту самую пандемическую волну финансовых пирамид. Фактор неопределённости из-за пандемии привёл к снижению критического мышления, выученной информационной беспомощности и вере в конспирологические теории. Ещё один важный фактор, влияющий на рост количества финансовых мошенничеств – увеличение социального и имущественного неравенства: «Финансовые пирамиды предлагают нашим согражданам фактически мечту, идеализированную версию их собственной жизни. Практика показывает, что чаще всего жертвами мошенников становятся те, для кого деньги являются отражением их внутреннего мира и воплощением успеха».

Руководитель исследовательской группы «ЦИРКОН» Игорь Задорин отметил, что на потребительское поведение влияет отсутствие доверия: пандемия сильно пошатнула доверие население к институциям. Один из немногих институтов, которому граждане по-прежнему доверяют – это армия (доверяет больше 50% населения).

Полностью с материалами Открытой дискуссии можно ознакомиться на сайте АРБ. NBJ

Олег СКВОРЦОВ, АРБ, Евгения БЛИСКАВКА, НЦФГ: НУЖЕН ЛИ БАНКУ ФИНАНСОВО-ГРАМОТНЫЙ КЛИЕНТ?

Беседовал: Станислав Комаров

Олег СКВОРЦОВ

Популярная рубрика сайта Национального банковского журнала (NBJ) (www.nbj.ru) «Финграмотность от первого лица» дебютирует в печатной версии. Олег СКВОРЦОВ, председатель правления Ассоциации российских банков (АРБ), Евгения БЛИСКАВКА, руководитель Национального центра финансовой грамотности (НЦФГ), автор проекта «Финансовое здоровье», и Станислав КОМАРОВ, главный редактор NBJ, пообщались в режиме «круглый стол онлайн». Итогом этой встречи стало большое интервью сразу в трёх форматах: на официальном канале NBJ в YouTube, на портале и в самом журнале.

В первом выпуске мы выясняли, в чьей зоне ответственности должна находиться финансовая грамотность россиян: государства, банков, общественных организаций или самих потребителей. В этот раз разговор зашёл о том, нужен ли кредитной организации финансово-грамотный клиент?

С. КОМАРОВ: Олег Викторович, так нужен ли банку образованный клиент? Это бизнес, у менеджеров имеются жёсткие планы, они должны продавать финансовые продукты, а не думать о его грамотности. Возможно, кредитные организации не очень-то и заинтересованы, чтобы таких клиентов было больше?

О. СКВОРЦОВ: Действительно, это большая проблема. Я более двадцати лет занимался в банках розничными продажами и прекрасно понимаю психологию людей внутри – от руководителей банков до операционистов.

Понятно, что банки – это такие же коммерческие организации, для них крайне важны продажи. Это машина, которая работает порою без страха и сомнений. У сотрудников должны быть чёткие скрипты, планы, система мотивации. Иногда происходит следующее: из-за завышенных планов, а, возможно, и стратегических просчётов, закрывания глаз на какие-то

вещи, на уровне отделений или контакт-центров происходит трансформация продаж финансовых продуктов в мисселинг, навязывание потребителю ненужных ему услуг или скрытие от него необходимой информации. Делается это в угоду краткосрочной выгоде – KPIs, выполнения ежеквартальных, годовых планов.

Если руководителю отделения говорится, что в случае невыполнения плана по продажам могут последовать санкции, вплоть до увольнения, и он даст соответствующие указания своим сотрудникам, те будут заниматься и мисселингом. Возникают вопросы к руководству банка: в случае постановки нереалистичных планов вы же должны понимать, что будет происходить внизу?

Из-за таких действий и решений клиенты теряют веру в банк. В процессе приобретения финансового опыта, потребительских знаний, они начинают понимать, что их обманывали и использовали. Никто этого не любит, конечно, и, возможно, не простит.

В конечном итоге клиент может покинуть банк, перекредитоваться в другом месте или взять похожий финансовый продукт. Сейчас, на мой взгляд, приходит осознание, что намного важнее долгосрочные отношения с клиентами, выстраивание их реальной лояльности. Наверное, лучшая форма продаж в конкурентной борьбе, когда человек приходит в банк по рекомендации.

Банки должны это осознать! Категорически не соглашусь с утверждением, что все банки занимаются мисселингом – это абсолютно не так. Но также могу утверждать, что такие случаи могут встретиться в любом банке. Их сложно отслеживать и управлять ими.

Банку выгоден финансово-грамотный клиент, потому что с ним можно разговаривать на одном языке. Такой клиент оценит, поймёт активности и предложения, которые делает для него банк. И в результате он станет более лояльным. В моем понимании банки должны образовывать своего клиента, помогать ему, давать какие-то дополнительные знания, указывать на правильный стратегический выбор.

Вспомним ситуацию, когда в конкурентной борьбе кредитные организации пытались конкурировать кэшбэками. Недавно ФАС оштрафовал один уважаемый банк за политику кэшбэков. Банк заявлял, что у него кэшбэк 10% на всё, а выяснилось, что только на один месяц и только в одном месте.

Подобные маркетинговые «фишки», в конечном итоге, разрушают доверие и отбивают охоту у клиента что-то читать и в чём-то разбираться. Он понимает: всё равно выплывет наружу какое-то лукавство, а «бесплатный сыр бывает только в мышеловке».

Или другая маркетинговая стратегия – некоторые банки её используют: какое-то время свои продукты и сервисы они предоставляют бесплатно, а потом поднимают тарифы. С одной стороны, вроде бы понятно – многие магазины так же поступают с акционными товарами, но насколько это верно для банковского долгосрочного сервиса – большой вопрос...

С. КОМАРОВ: Евгения, у экспертов НЦФГ есть большой опыт взаимоотношения с топ-менеджерами ведущих банков по финансовой грамотности. Что по этому поводу говорят сами банкиры? Мнение подавляющего большинства банков и регулятора, естественно, – мисселинг недопустим, но что показывает ваш опыт?

Е. БЛИСКАВКА: Мы много и эффективно сотрудничали с финансовыми организациями в рамках проведения общероссийских Недель сбережений и финансовой грамотности. На этих мероприятиях топ-менеджеры двумя руками поддерживали идею, что образованный клиент – это лучший клиент, которого банк может себе пожелать.

Но по факту видим двойную игру. Когда банкиры идут просвещать, то сеют разумное, доброе, вечное. При этом, когда дело касается бизнеса

Евгения БЛИСКАВКА

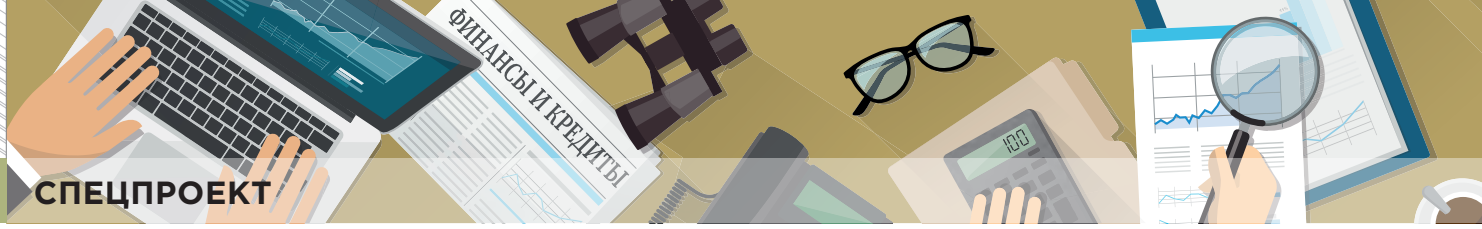
ЕСЛИ ВЫ ПРИДЁТЕ К КЛИЕНТСКОМУ МЕНЕДЖЕРУ, У НЕГО НЕ БУДЕТ НИ ВРЕМЕНИ, НИ ЖЕЛАНИЯ, А ЗАЧАСТУЮ И ЗНАНИЙ, ЧТОБЫ ВАМ ОБЪЯСНЯТЬ, ЧТО И КАК ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ДОСТИЧЬ СВОИХ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ

и организации обслуживания финансовой жизни своих клиентов, об этом они почему-то очень часто забывают.

Если посмотреть, что происходит на сайтах в банках, в коммуникациях клиентских менеджеров, как это проявляется в реальной жизни, то каких-то глобальных изменений в части того, что банк становится эпицентром финансовой жизни клиента, мы не наблюдаем.

Очень часто раздел по финансовой грамотности со всеми полезными материалами запрятан в недра сайта, и надо очень постараться, чтобы его найти.

Банки готовы вести просветительские активности в рамках недель, на них



В РОССИЯНАХ СИЛЬНЫ ПАТЕРНАЛИСТСКИЕ НАСТРОЕНИЯ: МЫ ВСЕГДА ЖДЁМ ПОМОЩИ ОТ ГОСУДАРСТВА, ПРИ ЭТОМ У НАШИХ РОДИТЕЛЕЙ НЕТ ОПЫТА УСПЕШНЫХ НАКОПЛЕНИЙ, КОТОРЫМ ОНИ МОГЛИ БЫ С НАМИ ПОДЕЛИТЬСЯ

можно узнать о том, как вести бюджет, как выбрать тот или иной инструмент для формирования первичных накоплений, создания подушки финансовой безопасности. Но если вы придёте к клиентскому менеджеру в отделение, у него не будет ни времени, ни желания, а зачастую и знаний, чтобы с вами разговаривать на эту тему, объяснять, что и как делать, чтобы достичь своих финансовых целей.

Мы отмечали этот огромный контраст, когда ещё до пандемических ограничений организовывали Study туры, возили в них топ-менеджмент различных финансовых организаций, знакомили с лучшими практиками финансового грамотного клиентского обслуживания. Ведь это и клиенту, и банку во благо, потому что выигрывают обе стороны.

Олег Викторович уже затрагивал тему финансового планирования наших граждан. У скольких российских семей оно есть? Практически ни у кого! Даже семейный бюджет 90% россиян ведут в своих головах, а не на бумаге. Что говорить о глобальных финансовых планах, с помощью которых можно двигаться к важным для себя финансовым целям, и где банк может стать верным помощником в их достижении.

Тогда для клиента всё это становится не какими-то абстрактными депозитами, накопительными счетами или инвестициями, а вполне конкретным суммами на образование ребёнка, на финансовую независимость на пенсии и так далее. Приобретает совершенно другой смысл и качество контакта клиента и банка. Банк начинает заботиться о финансовых интересах клиента, ведёт за руку, подсказывает.

Олег Викторович очень правильно заметил, что в россиянах сильны патерналистские настроения: мы всегда ждём помощи от государства, при этом у наших родителей нет опыта успешных накоплений, которым они могли бы с нами поделиться. В связи с этим приведу результаты недавнего исследования финансового здоровья европейцев (Исследование TFI Consumer Research «On financial health in Europe», февраль-март 2021 года. В исследовании приняли участие 8 043 респондента из 8 стран (Австрия, Бельгия, Германия, Польша, Румыния, Испания, Нидерланды и Турция). – прим. Ред), в котором приняли участие многие страны континента. Обнаружилось колоссальное отличие в том, где и как люди выбирают источник своих базовых финансовых знаний...

С. КОМАРОВ: Так как же молодые европейцы постигают азы финансовой грамотности?

Е. БЛИСКАВКА: Главный источник – это опыт родителей, семьи, именно к нему они обращаются. Большинство россиян не могут прийти к своим родителям с этим вопросом, а если и придут, то ничего хорошего от них не услышат. Все сбережения пропали, мы копили, но в итоге всё потеряли! В России, увы, нет такого опыта, который бы тебя успокоил, на который можно было бы положиться, чтобы шаг за шагом выстраивать свою финансовую жизнь.

Ещё один важный источник, что было удивительно для нас – это банки, куда люди идут за тем, чтобы составить тот же финансовый план, получить какие-то рекомендации, разъяснения и знания. И это нормально!

А у нас очень часто клиент натыкается на менеджера, который вообще не понимает, о чём его спрашивают, и что он должен ответить. Или клиент просто побоится идти в банк, чтобы не выглядеть глупо, потому что, по его мнению, с такими вопросами в банк не ходят. Что банк понимает про его пенсию, про образование его детей? Как об этом с банкиром разговаривать?

Финансовая грамотность может быть разной. Просветительской – те, кому надо, услышат, а может быть на уровне сервиса – когда между банком и клиентом выстраивается взаимодействие, которое позволяет человеку двигаться к позитивным изменениям в своей финансовой жизни вместе со своим банкиром.

Если клиент видит, что у него появился надёжный партнёр, понимающий в деньгах, очевидно, больше, чем он, партнёр, который знает, как посчитать, как выбрать, как рассказать, почему работает то или иное решение с учётом целей, которые его греют, тогда эта связь всерьёз и надолго. Тогда не надо тратить деньги на маркетинговые уловки: бесплатные зонтики, конфеты или ещё что-нибудь.

Это тоже финграмотность – но только прикладная. И вот её в России я пока не наблюдаю!

Читайте в октябрьском номере Национального Банковского Журнала третью часть интервью с Олегом СКВОРЦОВЫМ и Евгенией БЛИСКАВКОЙ. Его тема: «Как банку стать эпицентром финансовой жизни клиента»?

СМОТРЕТЬ ВИДЕОВЕРСИЮ ИНТЕРВЬЮ

NBJ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНКОВСКИЙ ЖУРНАЛ

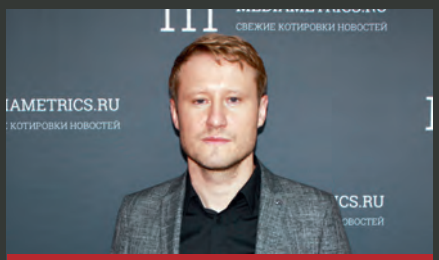
MEDIAMETRICS.RU
СВЕЖИЕ КОТИРОВКИ НОВОСТЕЙ

Мультимедийный информационный спецпроект Национального банковского журнала (NBJ) и радио Mediametrics

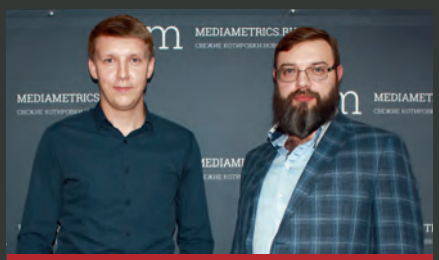
Присоединяйтесь к нам! Уверены, что вам есть чем поделиться с широкой аудиторией! Интервью в профессиональной студии и публикация в уважаемом журнале – отличный способ рассказать о себе и своей компании целевой аудитории

ГОСТИ ПРОЕКТА

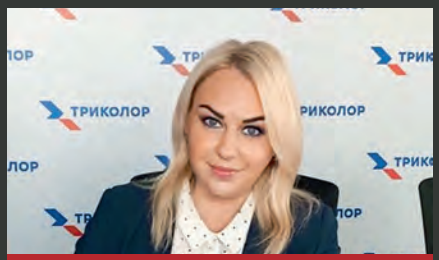
Денис Краснолуцкий (СМП Банк), Екатерина Ярцева, Александр Киселев (СМП Банк)



Юрий Ледаков (BSS)



Евгений Шевяхов (ОТР) и Анатолий Безрядин (ОТР)



Екатерина Павлова (Триколор)

Дмитрией Слободенюк (ARinteg), Екатерина Ярцева, Наталья Кузьмина (ARinteg)

Алексей Колесников (iSimpleLab)

реклама

ПОДРОБНОСТИ

Ведущая программы Екатерина Ярцева

Организатор: ООО УК Национальный банковский журнал, 8 (495)988-32-08
www.nbj.ru event@nbj.ru www.facebook.com/NationalBankingJournal/

НАЦИОНАЛЬНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРЕМИЯ

2021

ПОДРОБНЫЕ УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ ЧИТАЙТЕ НА САЙТЕ NBJ.RU

+7 (495) 988-32-08
ADV@NBJ.RU
CHIEF@NBJ.RU

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕМИИ
НБКИ

АРБ Ассоциация российских банков

NBJ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЁР ПРЕМИИ
Ренессанс КРЕДИТ

РЕКЛАМА