



17	Переход банков на отечественное ПО становится рутинной процедурой	18	Вступает в силу новое ограничение процентной ставки на рынке необеспеченного кредитования	20	Токсичные валюты вновь начали приносить банкам доход
----	---	----	---	----	--

Время выдавать займы

На фоне общеэкономической стабилизации российский банковский сектор быстро восстанавливается после прошлогоднего шока, показывая рекордную прибыль. Этому способствуют предприятия, наращивая рублевые заимствования, и граждане, которые активно кредитуются, удовлетворяя отложенный спрос или компенсируя недостаток доходов.

— рейтинг —

Хлебное место

За первый квартал текущего года российские банки заработали 881 млрд руб., что выше показателей за соответствующий период даже рекордного по прибыльности 2021 года (578 млрд руб.). Правда, как отмечает Банк России, без учета валютной переоценки и корректировок прибыли прошлых лет результат был бы ниже — примерно на уровне 500 млрд руб.

Рекордная прибыль банков в первом квартале связана с нормализацией отчислений в резервы на фоне существенных резервов, сформированных в прошлом году, сильной динамикой чистого процентного дохода на фоне стабилизации стоимости фондирования, восстановлением кредитования, а также с единовременными факторами, такими как положительная валютная переоценка, перечисляя факторы успеха аналитики «ВТБ Мои инвестиции».

Первая половина 2023 года складывается для российской банковской системы пока довольно удачно. «С середины 2022 года ситуация в банковском секторе улучшается», рассказывает главный аналитик ПСБ Дмитрий Монастыршин. — Меры правительства и Банка России по поддержке экономики и банков, регуляторные послабления способствовали поддержанию устойчивости отрасли. Бюджетные стимулы, привлекательные высокие ставки по депозитам, повышение склонности населения к сбережению обеспечили приток ликвидности в банки. На фоне роста ресурсной базы банки ак-

тивизировали кредитование реального сектора, наращивают портфель ценных бумаг».

«В отсутствие внешних шоков и при поддержке государства можно предполагать достаточно стабильное поступательное развитие банковской системы при условии повышения скорости ее адаптации к изменяющимся условиям», — говорит заведующий кафедрой «Государственное и муниципальное управление» Финансового университета Ольга Панина.

И, судя по динамике основных показателей, российская банковская система адаптируется к «санкционной реальности» достаточно быстро и успешно.

После небольшого январского спада корпоративный кредитный портфель российских банков в следующие три месяца заметен вырост: в феврале и марте он прибавлял по 1,5%, в апреле — 1,7%. Всего за первые четыре месяца года объем кредитов увеличился на 4,5%, а по от-



В текущем году ожидается рост спроса по всем видам рублевого кредитования со стороны физических и юридических лиц

ношению к показателям на конец апреля 2022-го — на 17,1%. «Активный рост кредитования говорит о продолжающемся восстановлении деловой активности: было вы-

дано много относительно небольших кредитов компаниям из разных отраслей, таких как транспорт, горная металлургия, нефть и газ, торговля, энергетика, а также строительство жилья», — отмечается в материалах Банка России.

«Драйвером корпоративного кредитования в 2023 году останется сегмент МСБ (портфель вырастет, по нашим оценкам, на 25%), который и в прошлом году продемонстрировал наибольшие темпы роста (30%) среди всех анализируемых сегментов кредитного рынка», — полагает директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Людмила Кожекина. Помимо программ льготного кредитования поддержку кредитованию МСБ, по ее словам, будет оказывать увеличение числа небольших компаний данной группы клиентов за счет освоения ими рыночных ниш после ухода с российского рынка крупных иностранных игро-

ков, а также ввиду дробления попавших под санкции компаний и включения в экономические цепочки новых участников для соблюдения санкционных ограничений.

Ограничивать же темпы роста кредитования крупного бизнеса, по мнению Людмилы Кожекиной, будет снижение расходов на инвестиционные программы и новые проекты из-за санкционного давления. Од-

нако в связи с ограниченным доступом к зарубежному фондированию ряд крупных компаний (прежде всего нефтегазовой сферы) переориентируется на фондирование в российских банках, что может поддерживать кредитование крупного бизнеса и привести к резкому росту портфеля в отдельные месяцы 2023 года. «Основными драйверами роста кредитования крупного бизнеса станут инфраструктурные проекты в рамках ГЧП, импортозамещения и ESG», — прогнозирует эксперт.

«Тенденция к сильной динамике корпоративного кредитования представляется устойчивой. Из отраслей в этом плане стоит отметить строительство: отрасль продолжает активно развиваться благодаря программам господдержки», — говорят аналитики «ВТБ Мои Инвестиции».

Рост корпоративного портфеля обусловлен закрытием международных рынков капитала для крупных корпоративных клиентов, рассказывает директор департамента кредитных операций Росбанка Сергей Кисляков. Финансирование этих клиентов идет исключительно внутри банковской системы России. Эксперт ожидает дальнейшего роста корпоративных портфелей, так как сохраняется потребность в замещении зарубежного финансирования, финансировании роста оборотного капитала, который наблюдается у многих компаний, особенно у экспортеров, а также необходимости финансирования новых инвестиционных проектов, в том числе связанных с импортозамещением.

с15

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (%)



ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ (WWW.CBR.RU), РАСЧЕТЫ "Ъ" НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ БАНКА РОССИИ; НЕ УЧИТЫВАЛОСЬ ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОЙ ПЕРЕОЦЕНКИ.

Гражданам сберегут малые доходы

— законопроект —

Идея внедрения в России социальных вкладов на малые суммы и с повышенной доходностью вышла на новый этап развития. Законопроект, описывающий такой инструмент и предназначенный для граждан—получателей соцподдержки, был внесен в Госдуму в конце мая и сейчас готовится к первому чтению. Он решает и вопрос о размере таких вкладов, ограничивая его 50 тыс. руб. По оценкам участников рынка, таким образом можно привлечь в банковскую систему до 100 млрд руб. средств. Впрочем, банки, не дожидаясь принятия закона, самостоятельно вводят социальные депозиты.

Нормативная ставка

В конце мая депутаты внесли в Госдуму законопроект о создании в РФ социального банковского вклада максимальной размером 50 тыс. руб. Законопроект готовится к первому чтению. Предполагается, что процентная ставка по таким вкладам будет зафиксирована законодательно на уровне не ниже ставки ЦБ плюс 1 п. п. Сейчас это минимум 8,5% годовых. Срок не более одного года с возможностью пролонгации на такой же период. Проценты по вкладу должны будут переводиться на другой счет, то есть капитализации не подлежат. Открыть такой вклад сможет только гражданин РФ—получатель мер социальной поддержки, сведения о котором содержатся в Единой государственной информационной системе социального обеспечения. Согласно данным Росстата, это около 15,3 млн человек, или 10,5% населения страны. Гражданин не вправе иметь больше одного действующего договора социального банковского вклада. По словам одного из авторов проекта, главы комитета Госдумы по фи-

нансовому рынку Анатолия Аксакова, сегодня мало вкладов с доходностью 8,5% и условиями социального вклада. Согласно данным портала «Банки.ру», максимальную доходность по вкладам суммой 50 тыс. руб.— 9% — обещает ИТБ, на втором месте банк ДОМ.РФ — 8,5%, на третьем — банк «Открытие», 8,45%. Остальные предлагают ставки ниже 8%, у многих банков из десятка крупнейших доходность вкладов, аналогичных по условиям социальному, составляет менее 7% при установленной сейчас ключевой ставке ЦБ 7,5%.

Принципиально важным моментом законодательных изменений является то, что после принятия закона социальный вклад будет обязательным для банков. Договор о социальном вкладе будет публичным, а значит, обязательным для всех банков, поясняют в ЦБ. Планируется, что закон вступит в силу с 1 июля 2024 года. Идея опирается на международный опыт. Например, в некоторых странах для поддержания покупательной способности предлагаются регулируемые депозиты (regulated-deposit accounts). «В отличие от обычных сберегательных счетов, процентные ставки по ним устанавливаются нормативно, как правило, они выше рыночных и банки не могут их самостоятельно менять», — пояснили в пресс-службе регулятора. — Для граждан такой вклад может стать стимулом к сбережению, чтобы им было выгодно откладывать хотя бы небольшие суммы, понимая, что их не съест инфляция».

Речь о введении социального вклада зашла в конце 2021 года. Банк России предложил ввести вклад для людей с низкими доходами, предоставляющий гарантированное начисление процентов с привязкой к ключевой ставке. При этом еще в начале нынешнего года предполагалось, что максимальный размер вклада составит 100 тыс. руб. «Но по-

скольку законопроект ориентирован на поддержку социально нуждающихся граждан с доходами ниже прожиточного минимума, сумма 50 тыс. руб. на данном этапе признана достаточной для достижения целей законопроекта», — пояснили в ЦБ. — А после того как закон заработает, можно будет вернуться к обсуждению данного вопроса».

В Банке России уверены: банковское сообщество понимает, что благодаря новым продуктам имеет возможность привлечь новых клиентов, которые в дальнейшем могут «перерасти» социальный вклад и стать владельцами обычных депозитов. «Социальный вклад — это минимальный гарантированный продукт, призванный защитить интересы гражданина с невысокими доходами, — продолжают в ЦБ. — Но он никак не ограничивает банки в том, чтобы предлагать более интересные условия по небольшим депозитам, привлекая новых клиентов». У вкладчика, таким образом, будет выбор, а у банка появятся новые стимулы разрабатывать собственные подобные продукты.

Не дожидаясь закона

И, похоже, в случае с социальными вкладами рынок готов услышать регулятора. Не дожидаясь вступления закона в силу, банки предлагают гражданам собственные аналоги социального вклада. Первым стал Почта-банк. Его вклад, в отличие от описанного в законе, не привязан к социальным льготам. «В мае банк запустил социальный вклад для граждан с невысоким доходом — на сумму от 10 тыс. до 200 тыс. руб. на короткий срок (до шести месяцев) под повышенный процент — 9% годовых», — рассказал член правления, директор розничной дистрибуции Почта-банка Антон Анищенко. — Он доступен для всех новых клиентов банка без ограничений по возрасту.

с16

Настрой на рост

— акции —

Акции российских банков в первом полугодии нынешнего года порадовали инвесторов, показав рост значительно больший, чем рынок в целом. И, как полагают эксперты, во второй половине года рост продолжится.

Опережая рынок

«На рынке акций банковский сектор в этом году ожидаемо один из сильнейших», — говорит эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Михаил Зельцер. — Сказывается как эффект низкой базы прошлого года, когда банки получили основной удар от санкций, а субиндекс финансов падал значительно больше бенчмарка Мосбиржи, так и адаптация кредитных организаций к ограничениям стран Запада. По сути, все самое плохое учтено в курсе, и на рынке играют уже ожидания нормализации». На динамику стоимости акций российских банков сильно повлиял новый пакет санкций, распространявший ограничения на банки второго эшелона, поэтому акции банков, попавших под санкции в 2022 году, сейчас должны показывать лучшую динамику по сравнению с акциями новых участников санкционного списка, отмечает директор департамента корпоративных финансов ИК «ИВА Партнерс» Артем Тузов. Поэтому довольно неожиданным стал рост акций БСПБ, который попал под санкции в 2023 году.

Индекс финансов Московской биржи с начала января по конец мая вырос на 36,7%, значительно опережив рынок в целом (индекс Мосбиржи за это время прибавил 26,2%). Из акций крупных публичных эмитентов больше всего подорожали бумаги Сбербанка (71%), акции банка «Санкт-Петербург» прибавили — 67,2%, банка «Тинькофф» (TCS Group) — 30,6%, ВТБ — 35,4%.

Опережающему росту акций «Сбера» способствовало, в частно-

сти, объявление банком рекордных дивидендов за кризисный 2022 год, говорит аналитик «Финама» Игорь Додонов. Для акций ВТБ сдерживающими факторами были более слабые, чем ожидалось, финансовые результаты за прошлый год и ожидания масштабных допэмиссий. Для TCS Group — попадание главного актива, банка «Тинькофф», под западные санкции.

«Мы не ожидали от акций банка „Санкт-Петербург“ такой великопленной динамики», — признается аналитик ИК „Цифра брокер“ Даниил Болотских. — Причиной их стремительного подорожания стала публикация финансовых результатов за 2022 год, согласно которым чистая прибыль банка за прошлый год выросла в 2,6 раза, до 47,5 млрд руб. Результаты за первый квартал, когда банк показал чистую прибыль 14,6 млрд руб., вновь подстегнули акции к росту». Драйвером роста акций «Сбера», по его мнению, стали рекордные дивиденды — 25 руб. на акцию, а также то, что в условиях турбулентности он остается достаточно прозрачным и по итогам первых четырех месяцев 2023 года заработал 470,9 млрд руб.

По мнению аналитика ИК «Велес Капитал» Елены Кожуховой, опережающему росту акций российских банков способствует их ориентация на внутренний рынок: это делает их более привлекательными по сравнению с эмитентами, которые вынуждены были перестраивать цепочки поставок. Успеху же бумаг «Сбера» и БСПБ способствовали выплаты дивидендов за прошлый год, а также то, что петербургский банк проводит программу обратного выкупа акций, что повышает его инвестиционную привлекательность.

Эксперты полагают, что потенциал роста банковских акций еще не исчерпан, и настроены оптимистично.

Лидеры года

«В перспективе до конца года считаем сектор одним из лидеров», — гово-

рит Даниил Болотских. — Долю покинувших российский рынок иностранных организаций займут крупнейшие банки, что отразится на их финансовых показателях и настроениях инвесторов». Наиболее привлекательными он считает акции «Сбера» и расписки банка «Тинькофф», ожидая от обеих компаний рекордной прибыли по итогам года и определяя целевую цену на конец года по акциям «Сбера» в 260 руб., по ГДР TCS — в 3650 руб.

«Перспективы акций банков благоприятные. Конечно, после сильного роста с начала года потенциал уже не такой масштабный, но еще значительный», — считает Михаил Зельцер. Названные им целевые цены на конец года для «Сбера» и TCS — 350 руб. и 3,7 тыс. руб. соответственно. «В „Сбере“ играет фактор ожидааний будущих высоких дивидендов, а „Тинькофф“ работает над смелой юрисдикции — это снижает риски его заграничной прописки, что в принципе позитивно для бумаг», — поясняет аналитик. Что же касается акций ВТБ, то, по мнению Михаила Зельцера, с ними нет определенности из-за регулярных допэмиссий, но если помесечная чистая прибыль банка и дальше будет рекордной, то, возможно, инвестдома пересчитают свои целевые уровни и его акции смогут вырасти.

Игорь Додонов также позитивно оценивает перспективы российского банковского сектора. Он считает, что данные ЦБ РФ и отчетность ведущих банков позволяют сделать вывод, что отечественные банки уже полностью оправились от кризиса и работают в нормальном режиме. «Об этом говорят, в частности, их чистые процентные и комиссионные доходы, которые вышли на докризисный уровень», — поясняет эксперт. — Основной объем резервов на возможные потери по кредитам банки создали еще в первом полугодии 2022 года, так что можно ожидать продолжения нормализации стоимости риска.

с20

банк

«Мы ставим себе цель не продать клиенту сервис, а решить его задачу»

В последние несколько лет на финансовом рынке РФ произошли существенные изменения. Это поставило банки РФ перед необходимостью также адаптироваться к новым условиям. О том, каким критериям сегодня должны отвечать банки, чтобы развиваться, и как убедить клиента остаться с банком после завершения контракта, в интервью „Ъ“ рассказал первый вице-президент Газпромбанка **Владимир Бусько**.

— вектор —

— **Какие, на ваш взгляд, знаковые изменения произошли на российском рынке банковских услуг в последние несколько лет? С чем это связано?**

— Пандемия, вынужденная изоляция, непростая рыночная и геополитическая ситуация изменили не только потребительские привычки, но и заставили B2B-компании адаптировать свою работу и традиционные бизнес-модели к новым реалиям. Даже те, кто не рассматривал для себя онлайн-продажи, просто были вынуждены пойти в онлайн, чтобы не уйти с рынка. Банковский рынок не стал исключением.

Поэтому в последние несколько лет банки очень активно проводили у себя цифровизацию сервисов, автоматизацию и оптимизацию всех своих внутренних процессов, развивали дистанционные каналы обслуживания клиентов и новые расчетные сервисы.

Кроме того, банкам пришлось стать более гибкими в отношении привлечения клиентов. Сегодня они стремятся предлагать новые продукты и услуги в составе пакетных предложений. Существенно упростились процедуры онбординга клиентов, и, как следствие, расчетно-кассовое обслуживание стало основной точкой входа клиента в банк. Эти изменения связаны с ростом конкуренции на рынке банковских услуг и повышением требований клиентов к качеству обслуживания. Определенно можно сказать, что большие шансы на успех в сегменте B2B финансовых услуг имеют банки, которые быстро адаптируются к изменениям и предлагают новые цифровые продукты и сервисы.

— **Каковы сегодняшние ключевые тренды на рынке финансовых услуг в сегменте B2B?**

— На наш взгляд, сейчас можно говорить о ряде ключевых тенденций. Одним из самых главных трендов сегодняшнего рынка является цифровизация предоставления финансовых услуг. Около 90% B2B-компаний взаимодействуют друг с другом по цифровым каналам. И, конечно, к банкам B2B-компании предъявляют аналогичные требования в части взаимодействия.

Также мы отмечаем увеличение прозрачности и доступности данных. Большинство компаний стараются улучшить доступность и качество своих финансовых данных, чтобы принимать более обоснованные решения. Поэтому банки переходят к модели открытых API (application programming interface — открытые программные интерфейсы), что позволяет интегрировать банковские сервисы с системами, которые применяет бизнес. Искусственный интеллект все чаще используется при реализации новых сервисов — это тоже заметный тренд.

Основным конкурентным преимуществом финансовой организации становится

ся скорость обслуживания. Поэтому банки большое внимание уделяют снижению time-to-market. Сохраняется тенденция ухода от вендорской разработки в пользу собственной, что позволяет сократить стоимость вводимых сервисов и обеспечивает управление сроками вывода новых сервисов на рынок. Кроме того, это и способ замещения зарубежных разработок отечественными, что в текущей ситуации очень важно.

И, конечно, все большую популярность приобретает развитие экосистем. Мы создали экосистему «ГПБ Бизнес-Онлайн», которая позволяет клиентам банка решать вопросы развития, масштабирования бизнеса и повышения его эффективности в режиме онлайн на единой платформе. Для удобства пользователей предусмотрена и единая авторизация для работы в личных кабинетах компаний Группы Газпромбанка «ГПБ Бизнес ID», что обеспечивает не только бесшовный переход между сервисами, но и использование единых учетных данных всеми компаниями Группы Газпромбанка.

«Благодаря реализации онлайн-сервисов банку удалось за два года нарастить клиентскую базу по транзакционным продуктам на 90%, а в разрезе валютного контроля и онлайн-инкассации — в 2 и 4 раза соответственно»

Если говорить в целом о требованиях, которые предъявляют B2B-компании, то им уже не интересны исключительно финансовые услуги: банки должны не просто предоставлять сервисы, но и помогать решать задачи.

— **Что входит в эту экосистему и по каким принципам она выстраивалась?**

— Это относительно новая бизнес-модель обслуживания корпоративных клиентов, где во главу угла поставлены не просто разрозненные онлайн-сервисы, а полноценная технологическая платформа. В основу легли самые современные IT-решения. собственной разработки. Это важный элемент в контексте достижения технологического суверенитета и общегосударственных целей импортозамещения в IT-отрасли.

Клиенты же имеют доступ к услугам компаний Группы Газпромбанка в режиме «одного окна». Экосистема круглосуточно связывает между собой все юридически значимые процессы: от открытия счета и РКО, специализированных банковских сервисов до Электронной торговой площадки ГПБ, услуг лизинга и факторинга.

Абсолютно все сервисы теперь доступны из единой точки входа с единой аутентификацией пользователя. Можно говорить, что сейчас возникла совершенно новая биз-



ПРЕДСТАВЛЯЮ ИРЕС-СЕРВИСЫ ГАЗПРОМБАНКА

нес-среда для взаимодействия Газпромбанка и его клиентов.

— **Насколько цифровизация банковских продуктов в целом меняет отношения с бизнесом? Какую роль в работе и привлечении клиентов банка играет цифровая трансформация?**

— Сейчас цифровая трансформация играет ключевую роль во всех сферах жизнедеятельности компаний. Но без жизненной перестройки процессов это, безусловно, будет невозможно реализовать. Благодаря

носную систему жизнеобеспечения бизнеса. Газпромбанк давно и успешно «пилотирует» качественные высокотехнологичные продукты для юрлиц. Удобство взаимодействия с банком — одно из ключевых условий для эффективной работы компании.

Это относится и к открытию счетов, и к получению любых справок в цифровом виде буквально за минуты, и к заказу корпоративной карты. Сюда же относятся расчеты с поставщиками и клиентами. Например, онлайн-инкассация оптимизирует работу клиентов с наличностью.

Цифровое управление услугой в экосистеме «ГПБ Бизнес-Онлайн» дает возможность заключить договор и подключить новые точки продаж, получая отчеты и всю необходимую аналитику онлайн, что позволяет избавиться от бумажного документооборота.

Прием оплаты за товары и услуги по Системе быстрых платежей Банка России со стороны клиентов позволяет нашим партнерам оперативно получать средства на свой расчетный счет без дополнительных издержек.

Кроме того, мы предлагаем клиентам самые актуальные инструменты автоматизации казначейской функции в области поставки услуг и цифровых решений для эффективного управления денежными потоками и ликвидностью групп компаний. Одной из наиболее новаторских услуг Газпромбанка, пожалуй не имеющей аналогов на рынке, является «Автоматизированный сервис по централизованному управлению ликвидностью предприятия». Это комплексное решение всех задач казначейства корпорации, призванное в целом улучшать финансовый результат компании. В частности, сервис избавляет от рутины при моделировании, прогнозировании и планировании денежных потоков, позволяет распоряжаться денежными средствами на счетах в различных банках через «единое окно».

— **Сегодня рынок ждет от банка комплексного предложения. Что вы вкладываете в это понятие? И получается ли вам удовлетворять подобные ожидания со стороны клиентов?**

— Мы ставим себе цель не продать клиенту тот или иной сервис, а закрывать глобальные потребности и быть надежным партнером в развитии бизнеса. Поэтому мы работаем над совершенствованием всех наших технологий и решений для клиентов

при предоставлении нашим клиентам комплексных решений.

— **Как вы видите перспективы развития Газпромбанка в ближайшие несколько лет? На чем планируете сосредоточиться и почему?**

— Современный Газпромбанк в том числе ориентирован на решения, которые способствуют развитию B2B-компаний из самых разных отраслей российской экономики. Наша экосистема, безусловно, будет прогрессировать и дальше, отвечая все новым вызовам.

Мы совершенно точно знаем, что будем добавлять в нее не только банковские сервисы, но и сервисы внешних партнеров. Нам очень интересна инициатива Банка России по цифровому рублю. Газпромбанк входит в пилотную группу по запуску цифрового рубля.

Также мы традиционно будем уделять внимание нашим флагманским направлениям: онлайн-инкассации и сервисам для казначейства корпораций.

— **Обычно поддержка МСБ сводится к неким льготным кредитам, программам господдержки. Как вы строите работу с этим сегментом экономики с точки зрения транзакционного бизнеса? В чем уникальность продуктов, которые вы предлагаете малому и среднему бизнесу?**

— Потребителю важно получить от банка прозрачное ценовое предложение, ориентированное на его сегмент бизнеса. Для привлечения клиентов банками реализованы широкие линейки тарифных планов, дифференцированные по составу и стоимости продуктов в зависимости от сегмента и потребности бизнеса той или иной компании.

В свою очередь, существуют дополнительные неценовые факторы, влияющие на принятие решения при выборе банка для обслуживания по РКО.

Сейчас одним из основных атрибутов, определяющих выбор банка, является комплексность сервисов, которые может получить клиент, а также простота и скорость доступа к этим сервисам.

Мы научились очень быстро открывать счета с минимальными трудозатратами на стороне клиента. Для этого клиенту необходимо просто зайти в экосистему и заполнить элементарную анкету. Банк проверяет данные о потенциальном клиенте, и после этого клиент может выбрать любой наш офис, в который ему удобно прийти и открыть счет всего один раз или встретиться с выездным менеджером банка в удобном для себя месте.

Кроме того, все корпоративные клиенты Газпромбанка могут воспользоваться механизмом банковского сопровождения контрактов. Это, в частности, сервис интерактивной отчетности и портал передачи обновляющихся документов. Кстати, бонусом мы предоставляем нашим клиентам помощь в проверке и рекомендациях по работе с тем или иным контрагентом. Это означает, что мы можем проверить безопасность сторон сделки, составить рекомендации по работе с тем или иным поставщиком либо подрядчиком. Выводы основываются на анализе данных из открытых источников.

В этом направлении, на мой взгляд, у банка есть большой потенциал для того, чтобы клиент оставался с нами и после того, как завершится срок конкретного контракта, в котором мы зачастую выступали только одной из сторон сделки.

Беседовал Константин Анохин

Право вкладчика — быть обворованным

— вклады —

Число успешных IT-атак на банковские счета граждан увеличилось. Только в первом квартале 2023 года у вкладчиков украли несколько миллиардов рублей. За тот же период данных о значительных кражах средств со счетов кредитных организаций нет. IT-злоумышленники переклочились на вкладчиков, которые оказались беззащитнее банков.

Статистика нападений

В начале июня Банк России опубликовал «Обзор отчетности об инцидентах информационной безопасности при переводе денежных средств» за первый квартал 2023 года, согласно которому кредитные организации отобрали 2,7 млн операций без согласия клиента, предотвратив хищения средств организаций и физических лиц на 712 млрд руб. Успешными оказались 252,1 тыс. атак на сумму 4,5 млрд руб. Жертвами хакеров были преимущественно граждане — у них украли деньги в 251,5 тыс. инцидентов, еще 655 случаев составили атаки на корпоративных клиентов банков. Сообщений ЦБ о хищении средств у кредитных организаций ни в 2023-м, ни в 2022 году не было.

При изучении статистики ЦБ может создаться впечатление, что кредитные организации хакерам больше не интересны. Но это не так. Как сообщили „Ъ“ в Банке России, в 2022 году число DDoS-атак на инфраструктуру кредитных организаций суще-

ственно увеличилось, тем не менее они не понесли серьезных потерь. «Это произошло в том числе благодаря эффективному взаимодействию регулятора, банков и других ведомств, задействованных в процессе противодействия данному типу атак», — указали в ЦБ.

Масштабные DDoS-атаки прошлого года — дело рук политически мотивированных хакеров — хактивистов. Сохраняется угроза и сейчас.

«Я бы не сказал, что подобные атаки больше не актуальны для кредитных организаций. По нашей сети по итогам первого квартала 2023 года их число снизилось на 15–20% в сравнении с прошлым годом», — сказал руководитель направления по развитию продуктов сетевой и IT-инфраструктуры от DDoS компании Servicepire Даниил Бобрышев. — Кроме того, уже в 2023 году мы все видели, как DDoS-атаки приводили к недоступности сервисов крупнейших игроков». Также эксперт отметил, что для кредитных организаций сейчас актуален еще один тип киберинцидентов, не связанный напрямую с выводом денежных средств, — СМС-бомбинг. Атака происходит следующим образом: ботнет под видом клиентов банка запрашивает отправку СМС-кода, например для входа в интернет-банк. В результате такой активности количество отправляемых СМС и, соответственно, расходы на их оплату могут вырасти в три-пять раз. Целью злоумышленников при таких атаках является нанесение финансового ущерба, некоторые из них также инициированы хактивистами.

Отсутствие громких сообщений о случаях хищения средств из кредитных организаций также не повод расслабляться, уверены эксперты. «Банки перестанут интересоваться злоумышленников только тогда, когда в них перестанут хищать деньги», — замечает руководитель центра сервисов кибербезопасности компании MTC RED Андрей Дугин. — Количество атак с использованием технологий падает в связи с тем, что за прошедший год многие организации повысили свой уровень защищенности». На собственном опыте банки убедились в том, что хакеры и киберугрозы не просто страшилищ от ИБ-специалистов, резюмировал эксперт. С ним согласен аналитик исследовательской группы Positive Technologies Федор Чунижеков, который отметил: для проведения атак на системы финансовых организаций и получения финансовой выгоды злоумышленникам необходимо иметь очень высокую квалификацию и глубокое понимание внутренних бизнес-процессов таких компаний. Эксперт отметил, что снижения интереса злоумышленников к атакам на банки нет. «По нашим данным, за первый квартал 2023 года доля атак на финансовые организации составила 8% в общем объеме атак», — сказал Федор Чунижеков.

Доля атак с использованием социальной инженерии была высокой год назад, остается высокой и в 2023 году — на них приходится больше половины инцидентов. Число же случаев использования злоумыш-

ленниками вредоносного ПО (хакеры традиционно используют его при атаках на банки) снизилось с прошлого года на 16%. В абсолютных величинах это 75 раз в квартал, что составляет 0,03% общего объема атак.

Атаки, связанные с компрометацией аутентификационных или учетных данных, изменением маршрутно-адресной информации, с эксплуатацией уязвимостей и сканированием портов, составляли в общем объеме менее 0,02%, или 47 за квартал. Это также типичные атаки на кредитные организации.

Тренды года

Рост защищенности кредитных организаций вынуждает хакеров сменить тактику. В Банке России уверены, что киберпреступники уже переориентировались со сложных атак с применением разнообразных тактик и техник на атаки, связанные с эксплуатацией уязвимостей используемого организациями программного обеспечения (ПО).

По словам Андрея Дугина, в 2023 году сохранится также тренд на атаки контрагентов банков, чтобы через них зайти в банк. В ЦБ также фиксируют атаки на третью сторону. «К ним относятся случаи, когда атакованной стороной выступают компании — поставщики ПО в организации финансовой сферы», — сообщили в Банке России. Федор Чунижеков также считает одной из основных угроз для кредитных организаций атаки через финансовые приложения, встраиваемые в экосистемы. Кроме того, злоумышленники могут созда-

вать клоны онлайн-банков в магазинах приложений и поддельные страницы в соцсетях.

Актуальны для кредитных организаций и атаки внутренних злоумышленников. По словам главного эксперта «Лаборатории Касперского» Сергея Голованова, в 2023 году многие обращения компаний были связаны с инцидентами в их внутренних инфраструктуре, в том числе с утечками персональных данных.

Федор Чунижеков назвал реальной угрозой для банков и атаки через инсайдеров.

Говоря об атаках на клиентов кредитных организаций, эксперты отметили: хотя доля социальной инженерии очень высока, средствам юридических и физических лиц угрожают не только атаки, начинающиеся со звонка «службы безопасности банка». И рассказали об основных трендах этого года. По словам начальника департамента кибербезопасности банка «Зенит» Олега Волкова, в 2023 году вероятны взломы мобильных устройств банковских клиентов с помощью удаленного доступа, а также получение возможности установки перадресации СМС и звонков. Доступ к управлению устройствами достигается посредством социальной инженерии, фишинга, вредоносных приложений.

Генеральный директор Safetech Денис Каленберг отметил, что почти все убытки от фишинга и в значительной части от социальной инженерии стали результатом использования СМС, о небезопасности которых в качестве средства подтвер-

ждения платежа неоднократно предупреждали эксперты по информационной безопасности и которые, по сути, запретил использовать регулятор с 1 октября 2022 года.

Денис Каленберг также напомнил, что в отчете ЦБ по ИБ-инцидентам по итогам первого квартала 2023 года приводится статистика несанкционированных платежей через СБП, и такие атаки на граждан не потеряют актуальности и в будущем. «Происходят они нередко следующим образом: клиент банка при оплате покупки путем сканирования QR-кода или перехода по ссылке провалился в мобильный банк и быстро подтверждает перевод с помощью СМС, не глядя, кому идут деньги (отображаемая информация очень ограничена, и обычно ее не читают), — пояснил эксперт. — Если реквизиты отправки подделаны злоумышленником, то деньги улетят неустановленным лицам». И пока кредитные организации не перейдут на более безопасные способы подтверждения транзакций, риски подобных атак для клиентов кредитных организаций сохраняются.

По словам Федора Чунижекова, для получения доступа к устройствам клиентов будут по-прежнему использоваться и банковские трояны.

Сергей Голованов отметил рост атак на банковских клиентов-юрлиц: «В конце 2022 года отмечен резкий рост таких атак, в том числе с использованием вредоносного ПО, который продолжается в 2023-м».

Вероника Никитина

Время выдавать займы

— рейтинг —

«По нашим прогнозам, в 2023 году рост кредитного портфеля юрилиц составит 13–15%, что немного выше, чем в 2022 году», — говорит Дмитрий Монастыршин. Потребность в кредитовании со стороны корпоративных клиентов, по его словам, обусловлена переориентацией экспортно-импортных потоков и изменением логистических маршрутов в сторону Азии. «Большой потенциал роста кредитования сосредоточен в нефтегазовом секторе в связи с планами строительства новых трубопроводов, заводов СПГ, расширением танкерного флота. А также в машиностроении в связи с импортозамещением и потребностями ОПК, жилищном и инфраструктурном строительстве, нефтехимии, аграрном секторе», — полагает аналитик.

Ипотека без застройщиков
В январе—феврале выдачи ипотеки были на низком уровне, из-за того что в декабре 2022 года были выданы кредиты на рекордные 700 млрд руб. (в 2022 году в месяц выдавалось около 400 млрд руб.): люди сначала опасались закрытия программы «Льготная ипотека», а после ее продления сыграл роль фактор роста ставок по этой госпрограмме с 2023 года с 7% до 8% годовых. Однако в следующие два месяца выдачи восстановились, и в марте—апреле ипотечный портфель российских банков прибавлял уже примерно по 300 млрд руб., или 2,1% и 2,2%, что лишь немного ниже среднемесячных темпов прироста прошлого года (2,3%).
В банке России отмечают при этом некоторое замедление выдач ипотеки с господдержкой, что, по мнению регулятора, в том числе может быть связано со сворачиванием «льготной ипотеки от застройщика» по экстремально низким ставкам, которая часто комбинировалась с программами господдержки. Эта тенденция, видимо, сохранится: с 30 мая банки обязаны доформировать резервы по кредитам с полной стоимостью существенно ниже рынка, выданным после 15 марта. «Мы ожидаем, что эта мера дестимулирует выдачу ипотеки с экстремально низкими нерыночными ставками,



ми, которые достигаются за счет завышения стоимости жилья, что приведет к снижению рисков как для банков, так и для заемщиков», — говорят в ЦБ.
«Согласно нашим прогнозам, динамика ипотечного кредитования будет положительной по итогам года, возможен прирост портфеля до 5–10%, — рассказывает директор департамента ипотечных продуктов и цифрового бизнеса «Росбанк Дом» Вадим Мамонов. — При этом рост будет носить более сбалансированный характер: в меньшей степени он будет происходить за счет удлинения сроков для завышения суммы кредита. Спрос на ипотеку быстро восстановился за февраль—март и сейчас остается на высоком уровне». Действия регулятора, направленные на дестимуляцию выдач ипотечных кредитов, полная стоимость которых существенно ниже рыночного уровня, по его мнению, направлены на снижение рисков как для банков, так и для заемщиков. А дополнительные резервы, которые банки будут начислять с 30 мая, помогут им накопить буфер для покрытия рисков, связанных с разницей цен на первичном и вторичном рынках жилья, и будут постепенно возвращаться по мере погашения ипотеки заемщиками.
«По итогам 2023 года мы ожидаем, что ипотечный портфель в целом по рынку вырастет на 12–17%, — говорит Дмитрий Монастыршин. Он отмечает, что в начале 2023 года выдача ипотеки по низким ставкам происходила за счет субсидий от застройщиков, которые завышали цены на новостройки. С учетом же регуляторных изменений стоит ждать

сокращения выдачи ипотеки по низким ставкам, одновременно с этим снизится и цена квартир. «Таким образом, для заемщиков привлечение ипотеки сохранится», — полагает эксперт.
В ВТБ предполагают, что в текущем году превысят показатели прошлого как ипотека, так и автокредитование. «Мы ожидаем, что уже по итогам января—июня российские заемщики оформят жилищные кредиты более чем на 2,76 трлн руб. Это будет на 46% больше, чем за аналогичный период прошлого года, и на 2% больше, чем в рекордном 2021 году. Таким образом, в первом полугодии рынок ипотеки полностью восстановится, несмотря на ужесточение регулирования сегмента», — констатируют в банке. Что касается автокредитования, то, по прогнозам ВТБ, выдачи по итогам нынешнего года достигнут 1,13 трлн руб., что на 4% выше уровня 2021 года и на 62% — 2022 года. Факторами роста будут наращивание и расширение линейки транспортных средств отечественного автопрома, увеличение поставок новых машин с азиатского рынка, а также развитие параллельного импорта.
Потребление обязывает
Потребительское кредитование после довольно скромного, на 0,5%, роста в январе и феврале в марте—апреле оживилось: портфель необеспеченных ссуд российских банков в эти месяцы вырос на 1,4% и 1,2% соответственно, что лишь немного ниже среднемесячных темпов роста в докризисном 2021 году. По мнению аналитиков ЦБ, это говорит о достаточно высокой потребитель-



ской активности в отсутствие новых шоков. Также в Банке России ожидают, что в дальнейшем рост потребительского кредитования может несколько затормозиться с учетом ограничения выдачи кредитов заемщикам с высокой долговой нагрузкой (с третьего квартала они будут снижены на 5 п. п., до 20% от суммы всех предоставленных кредитов на срок до пяти лет и до 5% для кредитов на срок свыше пяти лет).
На росте рынка потребительского кредитования в первые четыре месяца 2023 года сказывается повышение склонности банков к более рисковому кредитованию на фоне улучшения ситуации в экономике и на рынке труда, отмечает Дмитрий Монастыршин. Банки одобряют больший объем заявок, одновременно проявляется эффект реализации отложенного спроса населения на крупные покупки. По итогам 2023 года ожидается ускорение темпов роста портфеля потребительских ссуд по сравнению с 2022-м. Ужесточение макроprudенциальных лимитов с третьего квартала будет способствовать, по мнению Дмитрия Монастыршина, перераспределению кредитования в пользу заемщиков с низкой долговой нагрузкой и сдерживать рост наиболее рискованной части портфеля.
«В 2023 году мы ожидаем оживления выдач потребкредитов с учетом более низкого уровня процентных ставок, чем в прошлом году, и слабого роста доходов граждан, что вызывает необходимость прибегать к заемным средствам», — прогнозирует Людмила Кожкина. — Темп прироста по итогам нынешнего года пор-

тфеля необеспеченных потребкредитов превысит результаты 2022 года и составит около 10%.
Прогнозы ВТБ более оптимистичны. «В этом году финансовая конъюнктура стабильнее, чем в прошлом, что позволяет рынку кредитования физлиц устойчиво расти», — говорят в банке. — По итогам первого квартала выдача розничных кредитов в России на 8% превысила показатели рекордного 2021 года, что свидетельствует о восстановлении потребительской активности населения». В этом году при устойчивой макроэкономической ситуации в ВТБ ожидают роста портфеля кредитов физлиц российских банков на 17%, до 33,5 трлн руб., основными драйверами роста должны стать ипотека и кредиты наличными.
Растут маржинальность и прибыль
В 2023 году для российского банковского сектора складываются благоприятные условия, отмечает Дмитрий Монастыршин. Банки в 2022 году уже создали значительные резервы на возможные потери по ссудам в связи с ухудшением кредитного качества заемщиков. «В базовом сценарии ожидаются отсутствие новых валютных шоков, постепенное восстановление экономики при поддержке бюджетных стимулов и стабильный уровень ключевой ставки», — рассказывает аналитик. По его расчетам, при ключевой ставке 7,5% на протяжении всего 2023 года стоимость фондирования банков будет ниже, чем в прошлом году, а текущая динамика доходности ОФЗ позволяет прогнозировать высокие ставки по кредитам,

что также будет способствовать повышению маржинальности банков. Аналитики «ВТБ Мои инвестиции» считают, что к концу года чистая прибыль сектора может восстановиться до 2,1–2,4 трлн руб. с 203 млрд руб. в прошлом году.
В агентстве «Эксперт РА» ожидают, что чистая прибыль банковского сектора по итогам 2023 года превысит 2 трлн руб. и составит 2,2–2,5 трлн руб.». Основными драйверами роста прибыли станут снижение отчислений в резервы по кредитам, рост кредитной активности (в том числе в сегменте необеспеченного потребкредитования) и рост чистых процентных доходов по мере снижения стоимости ресурсной базы. Также существенное положительное влияние на величину прибыли окажет валютная переоценка.
«По нашим прогнозам, рост маржи одновременно с наращиванием кредитования позволит банкам получить прибыль 2,2–2,6 трлн руб., что близко к докризисному уровню 2021 года», — говорит Дмитрий Монастыршин.
При этом к основным проблемам российского банковского сектора аналитик относит ограничение внешних расчетов в недружественных валютах, закрытие доступа к западному рынку капитала, а также подтвержденность процентному риску из-за преобладания коротких пассивов при более длинных активах.
«Основные проблемы российских банков лежат в плоскости управления и профессионализма кадров: это неумение быстро адаптироваться к изменяющимся условиям и отсутствие достаточного запаса прочности, отсутствие стратегического видения альтернативных вариантов развития и использования новых инструментов и возможностей», — считает Ольга Панина. Она также отмечает, что, по данным разных информационных источников, около 30 российских банков за последнее время подключились к национальной китайской системе банковских переводов CIPS, платежи в которой осуществляются в юанях, что свидетельствует о том, что государство не смогло создать альтернативу или аналог SWIFT, а это «повышает многие риски для российской банковской системы».

Пётр Рушайло

ФИНАНСОВЫЙ
КОНГРЕСС
БАНКА РОССИИ

6-7
ИЮЛЯ
2023

ГЛАВНАЯ ТЕМА:
СТРУКТУРНАЯ
ТРАНСФОРМАЦИЯ
ЭКОНОМИКИ
И ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

■ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

■ НОВАЯ СЦЕНА МАРИИНСКОГО ТЕАТРА

■ IFCONGRESS.RU

РЕКЛАМА

12+

банк

Дорога перемен

На финансовом рынке впервые за последние десять лет отмечено снижение доли топ-10 банков страны. Как следствие, оживление кредитования МСБ на фоне изменений в реальном секторе экономики приведет к росту доли МСБ-ориентированной бизнес-модели на банковском рынке с 11% до 20%. Вместе с этим возросшая конкуренция за клиентов усилит дальнейшее сближение подходов и лучших практик федеральных и региональных банков.

— экспертиза —

В 2022 году под влиянием череды внешних и внутренних шоков структура российского банковского сектора, складывающаяся годами, начала быстро меняться. Лидеры рынка попали в санкционные списки иностранных государств, в результате чего оказались отрезаны от привычного спектра проводимых операций, что повлекло за собой миграцию клиентов в менее крупные федеральные, региональные и расчетные кредитные организации.

Результатом перетока клиентов из крупнейших банков, а также общего снижения инвестиционной активности крупного бизнеса, который традиционного обсуживали лидеры рынка, стало снижение доли топ-10 кредитных организаций в банковском секторе впервые за десять лет.

При этом банки, занимающие с 16-го по 100-е места по активам, смогли увеличить свой финансовый результат по сравнению с прошлыми периодами, что оказало поддержку прибыли всего сектора, в то время как топ-10 банков продемонстрировали совокупный убыток вследствие создания резервов, сжатия чистой процентной маржи и получения крупных разовых убытков по сделкам с иностранной валютой.

Трансформационные процессы, начавшиеся в прошлом году, будут продолжаться и в 2023-м. Усиливающаяся санкционное давление, затрагивающее как финансовые, так и реальный секторы экономики, приводит к формированию альтернативных путей расчетов, роста объемов сделок с дружественными странами и переориентации на «мягкие» валюты.

Вместе с этим на фоне относительно высокой стоимости заимствований и нестабильной геополитики инвестиционная активность бизнеса остается достаточно сдержанной, что несколько ограничивает банки в наращивании кредитования.

Категория наиболее платежеспособных клиентов стала переходить к сберегательной модели, ограничивая крупные траты из-за ожиданий потенциальных финансовых сложностей в будущем.

Кроме того, определенное число квалифицированных граждан временно покинули территорию РФ, что оказало давление на бизнес с точки зрения оттока трудовых ресурсов, а также уменьшило базу качественных клиентов для кредитных организаций.

Тем не менее происходящая перестройка сектора, с одной стороны, дает возможности для развития тем, кто сможет быстрее адаптироваться под новые реалии и использовать имеющийся потенциал для укрепления

бизнеса, а, с другой стороны, усилит уход с рынка слабых игроков.

По мере завершения анонсированных объединений банков, а также потенциально возможных новых слияний в целях оптимизации расходов количество банков, работающих с крупным бизнесом, будет постепенно снижаться.

Корпоративные заемщики, ориентированные на экспортно-импортные сделки, продолжают переводить свои расчеты в не попавшие под санкции кредитные организации, что ограничит возможности по наращиванию кредитования данной группы клиентов со стороны крупных банков, которые для компенсации выпадающих доходов будут вынуждены искать возможности для роста в других сегментах и нишах.

Ключевой точкой роста для рынка в 2023 году станет развитие кредитования МСБ, объем которого, по оценкам агентства, к концу года увеличится на 30%. По мере ухода крупных иностранных бизнесов, традиционно занимавших определенные ниши, стимул для развития получили локальные производства, что обуславливает постепенный рост количества субъектов данной группы клиентов и, как следствие, объемов их кредитования.

Кроме того, некоторые российские производители включают в свои экономические цепочки новые небольшие компании для формального соблюдения санкционных ограничений, что также способствует росту числа компаний МСБ.

Укреплять свои позиции в сегменте МСБ будут банки, традиционно специализирующиеся на кредитовании таких заемщиков, а также часть кредитных организаций, ранее ориентированных на работу с производственными лидерами.

По мнению «Эксперт РА», за 2022–2023 годы доля банков, ориентированных на МСБ на фоне изменений в реальном секторе экономики, вырастет с 11% до 20% в активах банковского сектора.

А доля кредитных организаций, работающих с крупным бизнесом, на банковском рынке снизится с 76% до 62%, несмотря на то что данный сегмент останется крупнейшим в российской экономике.

На фоне усиливающейся конкуренции между крупнейшими и средними региональными банками будет необходимо пересматривать устоявшиеся подходы к ведению бизнеса.

Региональные игроки станут активнее совершенствовать качество сервиса, повышая уровень диджитализации своих услуг, и делать фокус на скорости обслуживания клиентов, что потребует дополнительных издержек.

В то же время крупнейшие банки продолжают персонализировать

Банки России (по величине портфеля кредитов субъектам МСБ, на 1 января 2023 года)						
№	Банк	Рег. №	Портфель кредитов МСБ (млн руб.)		Прирост (%)	Рейтинг кредитоспособности «Эксперт РА» по состоянию на 15.02.2023 г.
			на 01.01.2023	на 01.01.2022		
1	ПАО «Сбербанк»	1481	4 303 693	2 922 039	47	—
2	АО «Альфа-банк»	1326	353 800	231 938	53	ruAA+
3	АО «Россельхозбанк»	3349	313 330	319 083	−2	—
4	ПАО «Промсвязьбанк»	3251	267 331	213 201	25	ruAA+
5	ПАО «Ак Барс Банк»	2590	73 153	67 924	8	ruA−
6	АО «МСП Банк»	3340	53 681	63 624	−16	—
7	ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	2733	51 185	41 914	22	ruBBB+
8	РНКБ Банк (ПАО)	1354	49 782	40 811	22	ruA+
9	ТКБ Банк ПАО	2210	44 888	33 156	35	ruBBB−
10	КБ «Кубань Кредит» ООО	2518	44 629	46 601	−4	—
11	АО «СМП Банк»	3368	40 595	37 814	7	ruA
12	ПАО «Росбанк»	2272	38 426	42 443	−9	ruAAA
13	ПАО КБ «Центр-инвест»	2225	31 827	31 413	1	—
14	ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	2440	25 792	24 723	4	—
15	ПАО «Банк Уралсиб»	2275	23 110	19 477	19	—
16	Банк «Левобережный» (ПАО)	1343	20 386	18 775	9	ruA−
17	Азиатско-Тихоокеанский банк (АО)	1810	19 294	11 175	73	ruBBB
18	АКБ «Энергобанк» (АО)	67	16 328	15 269	7	—
19	АО Банк «Национальный стандарт»	3421	13 352	15 654	−15	ruBB+
20	ПАО «НБД-Банк»	1966	12 830	14 203	−10	ruBBB+
21	ПАО «Реалист Банк»	1067	11 049	8 281	33	—
22	ПАО «Челябинвестбанк»	493	10 587	11 106	−5	ruA
23	АКБ «Алмазэргизбанк» АО	2602	9 067	8 126	12	ruBB+
24	СДМ-Банк (ПАО)	1637	8 888	9 227	−4	ruA−
25	ПАО «Челиндбанк»	485	8 064	9 663	−17	ruA
26	Прио-Внешторгбанк (ПАО)	212	7 899	7 329	8	ruBB
27	АО «Генбанк»	2490	7 127	5 810	23	ruBB
28	ПАО «Нико-Банк»	702	4 172	3 913	7	ruBB
29	АО «Банк СГБ»	2816	4 012	4 848	−17	ruA−
30	АО «Датабанк»	646	3 727	3 892	−4	ruBB−
31	Юг-Инвестбанк (ПАО)	2772	3 353	3 308	1	ruBB
32	АО «Первоуральскбанк»	965	3 297	2 300	43	ruBB−
33	АО КБ «Урал ФД»	249	2 791	3 437	−19	ruBBB−
34	ООО «Хакасский муниципальный банк»	1049	2 494	2 423	3	ruBB
35	ПАО «Банк СИАБ»	3245	1 480	1 228	21	ruB
36	АКБ «Форштадт» (АО)	2208	1 370	1 804	−24	ruBB+
37	АО «Кузнецкийбизнесбанк»	1158	1 247	1 015	23	ruBB
38	КБ РБА (ООО)	3413	953	1 155	−17	ruB−
39	ООО КБ «Синко-Банк»	2838	761	857	−11	ruB

Источник: «Эксперт РА», по данным анкетирования банков.

Банки России (по величине ипотечного портфеля, на 1 января 2023 года)							
№	Банк	Рег. №	Рейтинг агентства «Эксперт РА»	Объем портфеля (млн руб.)		Прирост (%)	
2022	2021		на 01.04.2023	01.01.2023	01.01.2022		
1	1	ПАО Сбербанк	1481	—	7 496 387	6 363 933	17,8
2	2	АО «Альфа-банк»	1326	ruAA+	544 309	419 336	29,8
3	3	АО «Россельхозбанк»	3349	—	381 731	399 589	−4,5
4	4	ПАО «Росбанк»	2272	ruAAA	336 218	301 137	11,6
5	5	Банк ДОМ.РФ	2312	ruAA	305 474	219 580	39,1
6	6	ПАО «Совкомбанк»	963	ruAA	162 522	125 218	29,8
7	7	ПАО «Банк Уралсиб»	30	—	110 798	108 370	2,2
8	8	РНКБ Банк (ПАО)	1354	ruA+	64 608	51 635	25,1
9	9	ПАО КБ «Центр-инвест»	2225	—	48 935	46 028	6,3
10	10	АО АБ «Россия»	328	ruAA	33 832	29 987	12,8
11	11	ПАО «Банк Зенит»	3255	ruA−	31 882	27 753	14,9
12	13	ООО «АТБ Банк»	1810	ruBB	24 030	21 887	9,8
13	12	АО «МинБанк»	912	—	23 823	22 893	4,1
14	15	ПАО КБ УБРИР	429	—	22 426	12 223	83,5
15	14	КБ «Кубань Кредит» ООО	2518	—	21 596	16 376	31,9
16	17	ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	2733	ruBBB+	14 289	8 952	59,6
17	16	Банк «Левобережный» (ПАО)	1343	ruA−	14 252	11 559	23,3
18	18	Банк КУБ (АО)	2584	—	8 503	8 006	6,2
19	20	ПАО «Челиндбанк»	485	ruA	6 617	6 589	0,4
20	22	АКБ «Алмазэргизбанк» АО	2602	ruBB+	5 022	4 424	13,5
21	19	КБ «Москоммерцбанк» АО	3365	ruB+	4 913	7 309	−32,8
22	21	АО КБ «Урал ФД»	249	ruBBB−	4 816	4 911	−1,9
23	23	ПАО «Челябинвестбанк»	493	ruA	3 954	3 852	2,6
24	24	АО «Банк Оренбург»	3269	ruBB+	2 555	2 522	1,3
25	25	АКБ «Энергобанк» (АО)	67	—	2 219	1 834	21,0
26	26	СДМ-Банк (ПАО)	1637	ruA−	1 635	1 801	−9,2
27	27	АКБ «Форштадт» (АО)	2208	ruBB+	1 018	1 145	−11,1
28	28	ООО «Хакасский муниципальный банк»	1049	ruBB	573	579	−1,0
29	29	АО Банк «Национальный стандарт»	3421	ruBB+	197	212	−7,2
30	30	Юг-Инвестбанк (ПАО)	2772	ruBB	141	150	−6,3
31	31	Банк ПТБ (ООО)	2638	—	36	27	32,8

Источник: «Эксперт РА», по данным анкетирования банков.

Источник: «Эксперт РА», по данным анкетирования банков.

свои подходы, уходя от обезличенного массового кредитования, что, в свою очередь, потребует переориентации текущих и найма дополнительных кадровых ресурсов.

Изменения затронут и розничное кредитование, которое традиционно выступало одним из наиболее маржинальных сегментов банковского сектора. С учетом государственного фокуса на снижение закредитованности населения и введения различных регуляторных новаций, призванных охладить как ипотечный, так и потребительский сегменты, бурного роста кредитования физлиц агентство не ожидает.

Тем не менее на фоне слабого роста доходов граждан потребность в заемных средствах сохраняется, что по мере реализации отложен-

ного спроса простимулирует рост выдач. Так, по оценкам агентства, по итогам 2023 года портфель потребительских кредитов увеличится на 10%, а ипотечный портфель — на 16%.

Драйвером роста ипотеки в 2023 году продолжит оставаться льготная программа, продленная до середины следующего года, которая, по оценкам агентства, обеспечит около 44% выдач по итогам текущего года. Однако по мере роста стоимости кредитов на первичном рынке за счет ограничений на выдачи по заниженным ставкам и повышению требований к первоначальному платежу стимул для развития получит ипотека на вторичное жилье.

Чтобы несколько ограничить свои риски в необеспеченном кре-

Банки России (по объему выданных за 2022 год кредитов субъектам МСБ, на 1 января 2023 года)						
№	Банк	Рег. №	Объем кредитов, выданных МСБ (млн.руб.)		Прирост (%)	Рейтинг кредитоспособности «Эксперт РА» по состоянию на 15.02.2023 г.
			на 01.01.2023	на 01.01.2022		
1	ПАО «Сбербанк»	1481	3 374 718	2 966 000	14	—
2	АО «Альфа-банк»	1326	980 740	1 073 654	−9	ruAA+
3	АО «Россельхозбанк»	3349	295 304	273 625	8	—
4	ПАО «Промсвязьбанк»	3251	292 899	248 338	18	ruAA+
5	ПАО «Росбанк»	2272	112 101	128 838	−13	ruAAA
6	ПАО «Ак Барс» Банк	2590	86 823	70 488	23	ruA−
7	ПАО КБ «Центр-инвест»	2225	74 245	86 609	−14	—
8	РНКБ Банк (ПАО)	1354	67 888	52 340	30	ruA+
9	ТКБ Банк ПАО	2210	64 084	38 577	66	ruBBB−
10	ПАО «Банк Уралсиб»	2275	51 727	51 748	0	—
11	КБ «Кубань Кредит» ООО	2518	42 668	43 557	−2	—
12	ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	2733	39 700	24 875	60	ruBBB+
13	Банк «Левобережный» (ПАО)	1343	38 864	34 753	12	ruA−
14	ПАО «Челиндбанк»	485	33 348	34 686	−4	ruA
15	ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	2440	31 945	41 736	−23	—
16	ПАО «НБД-Банк»	1966	30 965	36 775	−16	ruBBB+
17	АО «МСП Банк»	3340	30 901	62 977	−51	—
18	АО «СМП Банк»	3368	30 235	27 486	10	ruA
19	Азиатско-Тихоокеанский банк (АО)	1810	25 910	11 964	117	ruBBB
20	АО «Генбанк»	2490	22 732	19 010	20	ruBB
21	ПАО «Челябинвестбанк»	493	21 944	25 032	−12	ruA
22	Прио-Внешторгбанк (ПАО)	212	18 456	17 492	6	ruBB
23	СДМ-Банк (ПАО)	1637	17 554	19 899	−12	ruA−
24	АО «Банк СГБ»	2816	12 096	7 566	60	ruA−
25	АКБ «Энергобанк» (АО)	67	11 633	11 957	−3	—
26	АО Банк «Национальный стандарт»	3421	10 486	10 511	0	ruBB+
27	АО «Первоуральскбанк»	965	9 080	2 848	219	ruBB−
28	АКБ «Алмазэргизбанк» АО	2602	8 015	5 888	36	ruBB+
29	АО «Реалист Банк»	1067	6 436	8 455	−24	—
30	АО «Датабанк»	646	6 100	5 731	6	ruBB−
31	ПАО «Нико-Банк»	702	4 521	5 857	−23	ruBB
32	Юг-Инвестбанк (ПАО)	2772	4 019	4 194	−4	ruBB
33	ООО «Хакасский муниципальный банк»	1049	3 303	5 459	−39	ruBB
34	АКБ «Форштадт» (АО)	2208	2 921	2 714	8	ruBB+
35	АО «Кузнецкбизнесбанк»	1158	2 085	1 605	30	ruBB
36	АО КБ «Урал ФД»	249	2 046	4 037	−49	ruBBB−
37	ООО КБ «Синко-Банк»	2838	1 943	2 361	−18	ruB
38	ПАО «Банк СИАБ»	3245	1 486	1 390	7	ruB
39	КБ РБА (ООО)	3413	923	644	43	ruB−

Источник: «Эксперт РА», по данным анкетирования банков.

Банки России (по объему ипотечного кредитования, на 1 января 2023 года)							
№		Банк	Рег. №	Рейтинг агентства «Эксперт РА»	Ипотечные кредиты (млн руб.)		Прирост (%)
2022	2021			на 01.04.2023	01.01.2023	01.01.2022	
1	1	ПАО Сбербанк	1481	—	2 573 890	2 903 311	−11,3
2	2	АО «Альфа-банк»	1326	ruAA+	206 005	269 733	−23,6
3	3	АО «Банк ДОМ.РФ»	2312	ruAA	178 383	132 065	35,1
4	5	ПАО «Росбанк»	2272	ruAAA	92 116	114 300	−19,4
5	4	АО «Россельхозбанк»	3349	—	80 316	129 443	−38,0
6	6	ПАО «Совкомбанк»	963	ruAA	79 816	87 040	−8,3
7	8	РНКБ Банк (ПАО)	1354	ruA+	22 348	32 415	−31,1
8	7	ПАО «Банк Уралсиб»	30	—	21 010	44 665	−53,0
9	15	ПАО КБ УБРиР	429	—	12 823	6 852	87,1
10	9	ПАО КБ «Центр-инвест»	2225	—	12 085	15 469	−21,9
11	10	АО АБ «Россия»	328	ruAA	10 380	13 751	−24,5
12	13	ПАО «Банк Зенит»	3255	ruA−	9 253	7 276	27,2
13	17	ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	2733	ruBBB+	8 895	6 339	40,3
14	14	КБ «Кубань Кредит» ООО	2518	—	8 757	7 078	23,7
15	16	Банк «Левобережный» (ПАО)	1343	ruA−	5 732	6 387	−10,3
16	12	АО «МИНБанк»	912	—	5 276	10 984	−52,0
17	11	ООО «АТБ Банк»	1810	ruBB	5 007	11 809	−57,6
18	18	Банк КУБ (АО)	2584	—	2 341	3 069	−23,7
19	19	ПАО «Челиндбанк»	485	ruA	1 792	2 423	−26,0
20	20	ПАО «Челябинвестбанк»	493	ruA	1 293	1 969	−34,3
21	22	АКБ «Алмазэргишбанк» АО	2602	ruBB+	1 255	1 546	−18,8
22	21	АО КБ «Урал ФД»	249	ruBBB−	932	1 715	−45,7
23	23	СДМ-Банк (ПАО)	1637	ruA−	847	990	−14,4
24	24	АКБ «Энергобанк» (АО)	67	—	803	880	−8,8
25	25	АО «Банк Оренбург»	3269	ruBB+	651	775	−16,0
26	27	ООО «Хакасский муниципальный банк»	1049	ruBB	143	162	−11,5
27	26	АКБ «Форштадт» (АО)	2208	ruBB+	125	304	−58,8
28	30	АО Банк «Национальный стандарт»	2421	ruBB+	41	38	7,7
29	28	Юг-Инвестбанк (ПАО)	2772	ruBB	17	132	−87,1
30	31	Банк ПТБ (ООО)	2638	—	17	19	−10,2
31	29	КБ «Москоммерцбанк» (АО)	3365	ruB+	2	89	−97,8

Источник: «Эксперт РА», по данным анкетирования банков.

«Цель требует средства»

За последний год российская промышленность во многом смогла адаптироваться к новой рыночной ситуации благодаря своевременным мерам поддержки со стороны государства и банковского сектора. Но впереди еще долгий путь к достижению технологического суверенитета, который потребует как реализации новых инструментов финансирования, так и применения уже накопленного опыта. Поэтому особенно важным становится участие в мерах господдержки промышленных предприятий таких проверенных игроков, как Новикомбанк, опорный банк Госкорпорации «Ростех», которому в этом году исполняется 30 лет.

— финансирование —

В начале июня Новикомбанк первым из российских финансовых организаций заключил сделку с Фондом развития промышленности (ФРП) по покупке части кредитного портфеля на 1,3 млрд руб. Всего фонд рассчитывает высвободить в текущем году около 20 млрд руб., передав часть своих активов новым собственникам. Полученные от продаж средства ФРП намерен направить на финансирование еще более приоритетных проектов промышленных предприятий.

В кулленный Новикомбанком портфель вошли семь проектов с высокой стадией реализации и запущенным производством, профинансированных фондом. Участники сделки подчеркивают, что компании, вошедшие в переданный новому собственнику пул заемщиков, сохраняют основные льготные условия, изначально предоставленные ФРП, то есть ставку, срок, а также выплату процентов один раз в квартал. В свою очередь, Новикомбанк в рамках сделки получит компенсацию недополученных доходов исходя из ключевой ставки ЦБ плюс 2 процентных пункта минус ставка по займам ФРП, которую после передачи портфеля клиент будет платить уже не в ФРП, а в банк. То есть речь идет об условиях в 6,5% или 8,5% годовых.

Новикомбанк является давним официальным партнером ФРП в рамках реализации программ льготных займов (на данный момент действует 11 таких механизмов). В частности, он предоставляет банковские гарантии в обеспечение таких займов. Одним из примеров сотрудничества в области развития авиационной промышленности могут служить проекты дочернего предприятия ПАО ОАК — ПАО Ил. Предприятием запланирована реализация крупных инвестпроектов на 11 млрд руб. для производства пилотов и мотоговдол для самолетов MC-21 и SSJ. ФРП выделил льготные займы на эти цели, а Новикомбанк предоставляет банковские гарантии.

Счетом тесного взаимодействия передача фондом в рамках недавней сделки пакета кредитов Новикомбанку стала закономер-

ной. В течение многих лет работы организация как дочерний банк Корпорации «Ростех» специализировалась на корпоративном кредитовании предприятий реального сектора экономики. Это позволило банку наработать специальные компетенции, которые помогают правильно оценивать скрытые риски. При финансовой поддержке банка реализуется ряд значимых промышленных проектов федерального масштаба по созданию продукции стратегически важных отраслей: автомобиле-, судо- и авиастроение, РЭК, медицинское приборостроение. При этом Новикомбанк финансирует не только головных исполнителей, но и всю цепочку его кооперации при создании продукции.

Своевременная помощь

Поддержка промышленности стала как никогда актуальна в 2022 году, когда против большинства крупных национальных компаний были введены санкции со стороны Запада. И теперь к имеющейся у финансовых институтов экспертизе приходится добавлять новый опыт работы в условиях серьезных ограничений, когда оказалась недоступна большая часть международного рынка заемного капитала. В то же время потребности в финансировании у российских предприятий существенно выросли, учитывая необходимость оперативного импортозамещения практически во всех отраслях национальной экономики.

В критической для отрасли ситуации правительство в 2022 году перезапустило широкий набор инструментов, которые помогли не допустить значительного падения производства, выстроить новые логистические цепочки и снизить зависимость от импорта оборудования, комплектующих, программного обеспечения. Помимо этого были выбраны принципиально новые подходы к созданию приоритетной высокотехнологичной продукции, которые легли в основу проекта концепции развития сектора на следующие восемь лет. В подготовке документов помимо региональных властей, бизнеса и экспертного сообщества участвовал также банковский сектор.



Елена Георгиева, председатель правления Новикомбанка

С проектом концепции технологического развития до 2030 года синхронизирован и другой инструмент — таксономия приоритетных проектов, который определил перечень видов производств и услуг для достижения Россией технологического суверенитета в производственной сфере. Создание новых мощностей, а также развитие инфраструктуры для экспорта по альтернативным направлениям предполагаются по таким видам товаров, как беспилотный транспорт, накопители энергии, а также инновационные материалы. В подобные проекты в целом может быть инвестировано до 10 трлн руб. льготных кредитов.

В реализации этого направления активно участвует Новикомбанк, который первым из российских кредитных организаций направил свои предложения по критериям таксономии проектов для комплексного финансирования импортозамещения в промышленности. В банке поясняют, что без определения этих приоритетов и введения специальных риск-весов сложно предоставить оптимальные условия финансирования. Причем ключевой задачей здесь является не просто быстрая временная замена иностранных товаров, а запуск собственного производства востребованной конкурентоспособной продукции.

С учетом этого Новикомбанк одним из первых также включился в механизм стимулирования инвестиций кластерной инвестиционной платформы (КИП, постановление правительства №295), сформировав пул стратегических проектов импортозамещения в области автомобилестроения, транспортного и нефтегазового машиностроения на 33,7 млрд руб. В отличие от других механизмов, тут заемщик самостоятельно подает документы на поддержку своего проекта в федеральный Фонд развития промыш-

ленности. А от банка требуется предварительное одобрение проекта и предоставленные индикатива.

Также банк участвует в механизме льготного оборотного кредитования Минпромторга и Минцифры, который предполагает в том числе ускорение цифровой трансформации отраслей экономики и внедрение российских решений. Портфель по таким проектам составил почти 38 млрд руб. (экономика — порядка 3,5 млрд руб.).

Анализируя все возможные меры господдержки, эксперты финансовой организации стараются максимально интегрировать их в структуру сделки. «Проводим экспертизу применимости к проекту не только механизмов льготного кредитования, где банки являются непосредственными участниками, но и всех возможных иных видов господдержки, например прямых субсидий организациям. Ведь это реальная возможность снижения рисков и повышения эффективности проекта, что выгодно всем участникам процесса», — говорят в Новикомбанке.

Собственная инициатива

При этом оказывать поддержку промышленным предприятиям Новикомбанк готов до утверждения правительством всех параметров таксономии и других механизмов. В частности, банк разработал собственную программу, в рамках которой новые проекты, ведущие к структурной трансформации экономики, могут получить финансирование на максимально preferentialных условиях. Свои возможности по их кредитованию банк оценивает в 100 млрд руб.

В 2022 году Новикомбанк в рамках собственных программ поддержки промышленности профинансировал проекты более чем на 80 млрд руб., получив 6,5 млрд руб. эконо-

мического эффекта. Речь идет в том числе о льготном кредитовании в авиастроении: на поставки продукции для запуска производства отечественных самолетов было направлено 22,7 млрд руб., а также на поддержку кооперации поставщиков автокомпонентов. Отличительной особенностью этих программ является уникальная для банковского рынка опция льготного финансирования НИОКР, который традиционно считается одним из самых рискованных и затратных этапов разработки новой продукции.

В целом в рамках значимых отраслевых мероприятий в 2022 году Новикомбанк заключил соглашения на сумму порядка 250 млрд руб. Как сообщила «Ъ» председатель правления Новикомбанка Елена Георгиева, в прошлом году банк на время резкого повышения ключевой ставки до 20% с согласия акционера заморозил для промышленных предприятий базовую ставку на уровне 9,5% годовых. За три месяца, пока значение ключевой ставки не снизилось, банк недополучил порядка 3 млрд руб., но зато поддержал промышленность. «Как оказалось, Новикомбанк стал единственным, кто пошел на такие беспрецедентные меры поддержки. Помимо крупных предприятий мы зафиксировали ставку и компаниям малого и среднего бизнеса. Для многих из них это стало критически важной поддержкой, которая позволила в буквальном смысле сохранить бизнес», — поясняет госпожа Георгиева.

Помимо уже действующих механизмов Новикомбанк продолжает разрабатывать новые инструменты для поддержки промышленности. Одним из них станет льготная программа кредитования «зеленых» поставщиков в рамках закона о госзакупках (44-ФЗ). В банке поясняют, что потенциал отечественного экспорта зависит от того, насколько российские предприятия быстро встроится в международную калькуляцию и рейтинги. Пока же, несмотря на то что закон предусматривает стимулирование этих закупок, есть трудности с оценкой поставщиков, а также нет требований к нормативной доле использования вторичного сырья для производства товаров. «В отсутствие федеральных стандартов поможет наша программа, для банка эти критерии понятны. Победитель закупки по 44-ФЗ с такими критериями будут пользоваться preferentialными режимами нашего финансирования производства такой продукции», — отмечают в Новикомбанке.

Помимо этого прорабатываются контуры еще одной программы — социальных инвестиций в новые регионы, а также собственная льготная ипотечная программа для высококвалифицированных инженеров организаций ОПК. В банке уверены, что именно такая комплексная и всесторонняя поддержка российской промышленности и населения поможет достигнуть экономических задач, поставленных на ближайшие годы государством.

Ирина Салова

Решения на уровне

— технологии —

Российские банки и финансовые компании в последние полтора года вынуждены переходить на отечественное программное обеспечение (ПО) из-за ухода с рынка иностранных вендоров. Поначалу импортозамещение было хаотичным, чтобы сохранить непрерывность бизнеса. Но по мере решения первоочередных задач внедрение отечественного ПО пошло довольно системно и эффективно.

Трудности адаптации

Диалог между бизнесом и властью о переходе банков на отечественное ПО идет уже пять лет. Банки должны были перейти на российский софт согласно закону «О безопасности критической информационной инфраструктуры», который вступил в силу в 2018 году. Минцифры настаивало на том, что кредитные организации должны перейти на российские аналоги иностранного ПО с 1 января 2021 года, а на отечественное оборудование — с 1 января 2022 года. Тем не менее власти согласились пойти на уступки и сдвинули эти сроки на 2023–2024 годы. Однако коррективы в исполнение закона о переходе кредитных организаций внесли геополитические события. Активно начался переход на отечественное ПО банки вынуждены были весной 2022 года, когда зарубежные технологические компании стали массово покидать российский рынок.

Поначалу импортозамещение иностранного ПО шло довольно хаотично, поскольку в ряде случаев банкам приходилось практически в авральном порядке замещать зарубежные решения или искать замену иностранному вендору для сохранения непрерывности бизнеса. Но когда первоочередные вопросы были решены, внедрение отечественного ПО, по мнению экспертов, пошло достаточно активно и эффективно, и не только потому, что некоторые участники рынка еще до 2022 года начали внедрять российские платформенные решения, но и потому, что финансовый сектор экономики изначально был одним из основных отечественных драйверов внедрения информационных технологий. По словам главы Минцифры РФ Максута Шадаева, финансовая отрасль лидирует по уровню цифровизации в России и соответствует лучшим международным практикам.

Действительно, в последние несколько лет уровень цифровизации российских банков был одним из самых высоких в мире. По

данным Deloitte 2020 года, банковский сектор РФ входил в мировой топ-10 наиболее высокотехнологичных. Лидирующие позиции по результатам исследования занимали тогда три российских банка: Альфа-банк, Райффайзенбанк, Тинькофф-банк.

Уход большинства иностранных вендоров с российского рынка послужил импульсом срочной адаптации российских банков к сложившейся ситуации. Но проблема заключалась в том, что если раньше на каждый тип IT-решений приходилось три-четыре лидирующих разработчика, то после ухода зарубежных производителей встал вопрос о том, смогут ли российские IT-компании заместить все необходимые решения.

Кроме того, как утверждает старший партнер, исполнительный директор консалтинговой группы «Деловой Профиль» Ксения Архипова, российский IT-рынок предоставлял банкам преимущественно индивидуальные продукты, разработанные для решения конкретных задач: «На долю отечественного ПО в крупных банках приходится примерно 60–65%, которые формируются преимущественно из индивидуальных IT-решений, тогда как в небольших региональных банках на долю импортного ПО приходится более 70%». По ее словам, большинство банков предпочитали использовать готовые решения, которые отечественные разработчики предоставлять не могли, потому что «у западных компаний на разработку соответствующих IT-решений ушли десятилетия и российский разработчикам также требуется время».

Однако директор по отраслевым решениям в коммерческих банках K2Tech Василий Куць настроен более оптимистично. Он считает, что российским компаниям раньше было сложно соревноваться с продуктами западных вендоров, но теперь ситуация изменилась и некоторые «дорожные карты» IT-решений и их функционал действительно удивляют: российские производители очень быстро встроились в освободившуюся нишу. «По результатам „пилотов“ и сбора обратной связи от заказчиков идут серьезные доработки, к тому же вендоры учитывают специфику непосредственно российских компаний. Благодаря такому подходу решения выходят на новый уровень. Ряд таких продуктов уже функционально лучше западных, поставленных в лист ожидания на замену», — говорит Василий Куць. — Крупные банки со своей стороны ведут внутренние разработки и демонстрируют релизы собственных платформ. Местами такие продукты еще сыроваты, но капитальные инве-

стиции и понятный вектор развития ускорят их доведение до необходимого уровня».

Уход из России крупных зарубежных вендоров привел к необходимости экстренной замены импортного ПО на российское, и это останется основным вектором развития цифровизации как минимум на следующие два года, убеждена Ксения Архипова. Затем ПО, применяемое банками, будет уже преимущественно российским, даже если зарубежные технологические банки использовали длительное время. Например, продукты от Oracle ранее внедряли многие российские банки, среди которых ВТБ, «Сбер», Альфа-банк, Россельхозбанк, Банк «Санкт-Петербург» и другие. Решение Oracle Exadata использовалось банками на протяжении 10–15 лет и привлекало финансовые организации высокой производительностью, горизонтальной масштабируемостью, надежностью, отличной управляемостью. Понятно, что переход с такого решения — дело непростое, во-первых, потому, что на рынке было немного продуктов, которые могли бы полностью его заменить. А во-вторых, миграция обходится недешево.

В свое время банковские организации инвестировали значительные средства в построение IT-инфраструктуры на решениях западных вендоров, выстроили вокруг них цифровые экосистемы, привыкли к функционалу, и эти решения их устраивали. «Сейчас они вынуждены заменять инфраструктурное оборудование и мигрировать на ПО, функционал которого не всегда полностью соответствует их высоким требованиям к IT», — говорит Василий Куць. — Кроме того, перечислять и адаптировать штат IT-сотрудников, иногда весьма многочисленный, к новым решениям с непривычным интерфейсом весьма трудозатратно, поэтому банки остаются на старом ПО настолько долго, насколько возможно. К тому же штрафы со стороны регуляторов за несоблюдение требований по импортозамещению незначительны в сравнении с затратами на замещение решения в контуре банка».

Внимание к безопасности

Также перед финансовыми организациями все острее встает вопрос обеспечения и поддержания систем информационной безопасности. В октябре 2022 года зампред ЦБ Герман Зубарев назвал ситуацию в области кибербезопасности финансовых организаций стабильно напряженной, отметив, что DDoS-атаки на банки стали интенсивнее. По словам зампреда ЦБ Филиппа Габуния, только за 2022 год, количество DDoS-атак на финансовые организации в России выросло в четыре раза. Это оз-

начает, что усилению кибербезопасности финансовые структуры также вынуждены будут уделять повышенное внимание, в том числе переходить на российские решения.

Так, в прошлом году MC Банк Рус мигрировал с SIEM-системы Qrator от IBM на SOC от российского поставщика по модели SOC as service. Другой пример из сферы информационной безопасности — замещение иностранного ПО в Абсолют-банке: организация совершила переход на российский шлюз веб-безопасности, подключив к нему рабочие станции и серверы.

В компании K2Tech считают, что в последний год внимание компаний, особенно финансовых, к информационной безопасности заметно повысилось. Многие из них сейчас комплексно трансформируют подход к обеспечению безопасности бизнеса.

Согласно исследованию, которое провели аналитики K2Tech, в 2022 году 17,5% респондентов становились жертвами таргетированных атак, длительность и сложность которых за этот период существенно выросла. Чтобы быстрее выявлять такие атаки и реагировать на них, компании начинают уделять больше внимания мониторингу событий информационной безопасности. 12,5% верят в свою неуязвимость для хакеров, остальные же отслеживают инциденты с помощью SIEM, собственного или коммерческого SOC и других инструментов, что помогает быстрее выявлять и предотвращать атаки.

Еще одной важной стороной технологического взаимодействия банковских структур от иностранных решений являются продукты и услуги для контакт-центров (КЦ), так как множество взаимодействий с клиентами происходит через различные каналы связи: КЦ, чаты, соцсети. Раньше на рынке были основные и понятные игроки для построения контакт-центров: Avaya, Genesys и Cisco. Переход с привычных и понятных решений на отечественные также давался банкам непросто. Тем не менее решать эту задачу им приходится.

Расстановка приоритетов

Как полагает Ксения Архипова, из-за разного уровня цифровизации в банковском секторе дальнейшее ее развитие будет проходить неоднородно с учетом нескольких факторов.

Во-первых, возможность инвестировать в разработку IT-решений обусловлена размером банка. «Реализацию крупных индивидуальных проектов цифровой трансформации могут позволить себе в основном банки из первой десятки», — поясняет Ксения Архипова, — в то время как уровень цифровизации

небольших региональных банков ограничивается использованием стандартных банковских программных продуктов и сервисов».

Во-вторых, направления развития цифровизации определяют специфика деятельности банка. Так, необходимость снизить затраты на обслуживание и сделать банковские услуги доступными максимальному числу клиентов побуждает вкладываться в развитие онлайн-банкинга. «Стремление снизить риски обуславливает необходимость инвестировать в скрининг и скоринг. Желание увеличить присутствие в повседневной жизни клиента диктует потребность в построении цифровых экосистем и тому подобному», — продолжает Ксения Архипова.

В-третьих, цифровизация отдельных бизнес-процессов в банке может осуществляться, чтобы удовлетворить требования регулятора (RegTech, SupTech и проч.). Санкции сместили акценты цифровизации, но тем не менее ее уровень продолжит повышаться, так как развитие цифровых сервисов является одним из основных конкурентных преимуществ банка, которое обеспечивает лояльность клиентов, отмечает Ксения Архипова.

Эксперты рынка утверждают, что с точки зрения поддержания и развития высокого уровня цифровизации банкам важно расставить приоритеты с учетом экономической ситуации. Это означает, что в первую очередь они будут реализовывать проекты с наибольшим потенциалом, ориентированные на внутренний финансовый рынок.

В первую очередь, говорит Василий Куць, необходимо уделить внимание критической инфраструктуре: виртуализации и платформам по ее управлению, контейнеризации, решениям по информационной безопасности, СУБД, сервисным шинам: «Без этого базиса компаниям сложно двигаться дальше и эффективно развивать бизнес. Затем на основе выстроенной инфраструктуры можно разворачивать бизнес-решения и сервисы, которые позволят оптимизировать процессы и повышать конкурентоспособность. Прогрессивные компании банковского сектора сфокусированы не только на импортозамещении, они инвестируют в свое развитие и внедряют инновационные технологии в сфере аналитики данных, искусственного интеллекта и оптимизации процессов». По мнению эксперта, банковская отрасль уже приступила к формированию портфеля отечественных IT-решений, не уступающих зарубежным, либо с понятной картой развития продукта — над этим сейчас и работают российские вендоры.

Константин Анохин

Тест на выживаемость

Для рынка необеспеченного кредитования 2023 год обернулся значительными регуляторными ужесточениями. В январе и мае были введены новые макропруденциальные лимиты, а с 1 июля вступят в силу очередные ограничения процентной ставки и предельно допустимых процентных начислений. Чтобы сохранить рентабельность, микрофинансовым организациям (МФО) придется перенастроить бизнес-модель.

— МФО —

В ожидании ужесточения

2023 год начался для рынка необеспеченного кредитования с существенных перемен. В январе Банк России ввел новые макропруденциальные лимиты (МПЛ). В первом квартале банкам было разрешено иметь не больше 25% клиентов с предельной долговой нагрузкой 80% и выше, для МФО лимит был установлен в 35%. В мае Банк России вновь ужесточил требования к выдаче необеспеченных кредитов и займов: доля клиентов с предельной долговой нагрузкой 80% и выше не должна превышать 20% для банков и 30% для МФО.

По данным регулятора, по итогам последнего квартала прошлого года 36% необеспеченных кредитов было выдано заемщикам с ПДН выше 80%. Причем на срок пять лет и более была выдана значительная доля необеспеченных кредитов — около 15%. Это максимальный показатель с 2019 года, когда были введены нормы расчета показателя ПДН.

Для микрофинансового рынка были введены и другие ужесточения: снижение максимально допустимых переплат по займу с 1,5X до 1,3X (где X — размер тела долга), и — самое чувствительное для отрасли — снижение ставки с 1% в день до

0,8%. Последнее ограничение вступает в силу с 1 июля.

Около двух третей опрошенных «Эксперт РА» микрофинансовых компаний ожидают заметного сокращения маржинальности из-за снижения предельной ставки. Поддержание маржинальности только

Директор департамента микрофинансового рынка Банка России Ильяс КОЧЕТКОВ — о том, сколько смогут россияне сэкономить на платежах микрофинансовым организациям после снижения предельной допустимой ставки.

— В связи с чем было принято решение о снижении ставки с 1% до 0,8% в день? Планируется ли ее дальнейшее снижение? На рынке говорят о потенциальном снижении до 0,5% в день. Соответствует ли это планам Банка России?

— Банк России постоянно работает над снижением долговой нагрузки клиентов МФО. Сейчас действуют ограничения максимальной суммы всех переплат по кредиту (займу) и размера процентной ставки.

Главное, что с 1 июля 2023 года ни при каких условиях по договору сроком до года кредитор не может начислять заемщику проценты, штрафы и иные платежи,

через наращивание нового бизнеса станет невозможным.

На первом этапе отдельные МФО для увеличения прибыли могут начать более агрессивно предлагать дополнительные услуги. По мере ужесточения политики Банка России в отношении допусслуг и включения их в ПСК компании станут отказывать наиболее рискованным клиентам, а оставшимся будут предлагать более высокие суммы и длинные сроки микрозаймов.

Доля небольших игроков будет перераспределяться между крупнейшими участниками, располагающими наиболее продвинутыми скоринговыми системами. «Эксперт РА» полагает, что реестр к концу 2023 года недосчитается как минимум 200 игроков (на начало 2023 года в реестре числилось 1162 компании, за первый квартал 2023 года он сократился на 53 позиции).

превышающие 130% от суммы основного долга. Например, при займе в 10 тыс. руб. долг составит не более 23 тыс. руб., где 10 тыс. руб. — основной долг и 13 тыс. руб. — проценты и иные платежи. Кроме того, потолок ставки по потребительским кредитам (займам) ограничивается 0,8% в день (вместо 1%).

Что касается дальнейшего возможного снижения предельных ставок, то решение мы будем принимать, как и раньше, после последовательного и тщательного анализа. Обычно на рынке займов до зарплаты ставки держатся на предельном уровне — уровне вводимых ограничений.

— Приведет ли снижение ставки, по вашим оценкам, к росту доступности микрофинансов для населения? Или, напротив, ограничит ее?

— Мы посчитали, что такие ограничения позволят заемщикам сэкономить на платежах до 5 млрд руб. в год. Однако мы видим, что не все игроки поддерживают регуляторное давление: часть компаний покидает рынок

По данным ЦБ, выдачи микрозаймов в первом квартале выросли на 23% по сравнению с показателями предшествующего года и достигли 216 млрд руб. Общий портфель микрозаймов по итогам квартала составил 380,5 млрд руб., превысив показатель годичной давности на 11%.

«В 2022 году МФО в своем развитии уперлись в стеклянный потолок, даже несмотря на то что 2020–2022 годы были периодом глобальной трансформации рынка, например переход в онлайн. Возможно, сти такого же бурного органического роста исчерпаны. К тому же рынок микрофинансирования постоянно находится в процессе изменений бизнес-моделей и трансформации подходов. В том числе не в последнюю очередь в связи законодательными ограничениями», — говорит председатель совета СРО МиР Эльман Мехтиев.

после каждого введения новых ставок. В основном это небольшие компании, которые не смогли перестроить свои бизнес-модели и не выдержали конкуренции с крупными игроками. Впрочем, их уход пока не сказывается на доступности услуг для населения. Рынок активно переходит в «цифру», растет объем онлайн-микрозаймов.

В первом квартале 2023 года дистанционно было выдано 72% от совокупного объема займов, заключено 84% договоров.

— Позволит ли новое регулирование МФО достичь целей по снижению уровня закредитованности населения?

— Все наши меры: введение предельного размера платежей и дневной процентной ставки, действующие макропруденциальные лимиты и расчет показателя долговой нагрузки — направлены на то, чтобы ограничить рост закредитованности населения.

— Как может отреагировать серый сегмент микрозаймов на снижение максимальной ставки?

После 1 июля 2023 года, чтобы сохранить рентабельность, бизнес вынужден будет перестроить модели и подстроиться под новые реалии. Уже сейчас работать по новым правилам готовы практически все компании.

Угроза передела рынка

Однако есть негативные моменты, которые следует учитывать, предупреждает Эльман Мехтиев: «Новые регуляторные меры приведут к снижению доли одобряемых заявок, поскольку новая ставка не покрывает риска выдачи денег. Нельзя не брать в расчет то, что некоторые МФО более активно начнут продажи дополнительных продуктов и услуг. И если официальные МФО ошутимо сократят выдачу средств, население начнет обращаться к черным кредиторам».

«Звучащие все чаще предложения понизить ставку по потребительским кредитам и займам до 0,5%

— Есть вероятность того, что компании, которые не смогут выполнять наши требования, будут уходить в серую и черную зоны. Но мы стараемся уменьшить эти риски и поддерживаем инициативы по усилению административной и уголовной ответственности за нелегальную деятельность на финансовом рынке.

— Ожидаете ли вы консолидации на рынке вокруг крупнейших игроков?

— Это нормальное развитие для любого рынка. Кто-то уходит, а кто-то объединяется с более успешными.

— Как вы оцениваете расширение активности банков на рынке МФО? Сделает ли это рынок МФО более доступным?

— Некоторые банки уже внедряют продукты, которые традиционно предоставляют МФО. Но, как правило, у них другая аудитория. Клиентами МФО в основном становятся граждане, которым не всегда доступны банковские кредиты из-за плохой кредитной истории или нестабильного дохода.

абсолютно не учитывают экономику отрасли. Мы проводили разные стресс-тестирования, и можно смело сказать, что при дальнейшем снижении ставок бизнес МФО становится нерентабельным. Таким образом, возникают существенные риски того, что на смену добросовестным компаниям придут черные кредиторы, работающие вне правового поля. Реальные ставки у них выше, чем установленные законом, методы взыскания нецивилизованные, то есть положение заемщиков значительно ухудшится», — подтверждает гендиректор финансовой онлайн-платформы Webbankir Андрей Пономарев. Еще один побочный эффект снижения ставок — стремление некоторых МФО компенсировать недостающую прибыль за счет продажи дополнительных услуг, которые не всегда нужны заемщикам, продолжает он.

«Проблему надо решать не только внешними регуляторными механизмами, но и вести системную работу изнутри», — рассуждает директор по маркетингу Moneyman Андрей Грезнев. — В частности, развивая финансовую грамотность населения, повышать финансовую культуру. Сюда относятся много вещей: способность рационально распоряжаться своими деньгами, умение правильно экономить без ущерба для качества жизни, умение пользоваться инвестиционными инструментами и так далее. Также нужно, чтобы росли реальные располагаемые доходы населения. Снижение ставки неминуемо потребует еще большего ужесточения требований к заемщикам, а если она будет снижена до 0,5%, то от легального финансирования будут отрезаны 80–90% клиентов МФО».

Произойдет кардинальный передел рынка, останутся только крупнейшие игроки, добавляет коммерческий директор МФК «Миг-Кредит» Марат Аббисов.

«Перенастройка экономики может занять три года»

— мнение —

Известный финансист и банкир Михаил Задорнов убежден, что с точки зрения клиентоориентированности и технологичности расчетов российская банковская система в последние годы вошла в число мировых лидеров. Но внутри банковской системы нарастают негативные явления, для решения которых российским банкам надо кооперироваться, чтобы не допустить отставания.

● Михаил Задорнов родился в 1963 году в Москве. В 1984 году окончил Московский институт народного хозяйства имени Плеханова, в 1988-м — аспирантуру Института экономики АН СССР. В 1993 году был в числе основателей движения «Яблоко», с 1994-го по 1997-й — депутат Госдумы, председатель Комитета по бюджету, налогам, банкам и финансам. В 1997–1999 годах — министр финансов РФ. В 2003–2005 годах — депутат Госдумы. Работал в банковской сфере: в 2005–2017 годах — президент—председатель правления банка ВТБ24, с начала 2018-го до 31 декабря 2022-го — президент—председатель правления банка «ФК Открытие», санацию которого в тот период проводил Банк России.

«Мы выпали из мировой повестки»

— В связи с западными технологическими и финансовыми санкциями было много разговоров о том, что российский экономике предстоит перейти на другой путь развития. Что вы думаете на этот счет, какие есть варианты, какие проблемы?

— Есть два важных аспекта. Первый: Россия действительно необходима существенная перестройка экономики. У нас 60% доходов бюджета формируют экспортные секторы, в первую очередь нефтегазовый, поэтому ключевая задача — приспособление именно нефтегазового сектора к новой санкционной реальности, а затем и оборонной промышленности, и некоторых других отраслей, например автопрома и финансового сектора. Если говорить совсем грубо, то для нефти и газа это означает, что экспорт, который шел в Европу, нужно переориентировать на Восток, создать для этого соответствующую инфраструктуру. А это у того же «Газпрома» минимум три года займет.

Подобное же происходит в очень многих секторах экономики, например в автопроме, где меняется вся цепочка поставок. Там импорт был в основном из европейских стран, Южной Кореи и Японии, в меньшей степени — из США, теперь это прежде всего Китай, Тур-



ция, ОАЭ и Центральная Азия. Внутри России в связи с этим полностью меняется логистика.

— А второй аспект?

— Второй — это международный контекст. Мы перестраиваем свою экономику в период, когда в глобальной экономике происходит трансформация технологических платформ. Это можно увидеть на примере IRA — закона, который был принят в США осенью 2022 года. Его суть такова: США в союзнании с Китаем хотят закрепить за собой технологическое преимущество и помимо рестрикционных мер, то есть ограничений для китайских компаний на пользования определенными технологиями, выделяют из федерального бюджета в ближайшие годы примерно \$270 млрд в виде прямых субсидий на создание новых технологических платформ. Вложения идут в три сферы: полупроводниковая промышленность, производство электромобилей, включая связанные с ним производства, и зеленая энергетика. Компенсации инвесторам огромные: до 50–70% от вложенных ими средств. И это работает — корейцы, например, сейчас строят заводы по производству полупроводников и электромобилей на территории США, потому что это становится для них экономически выгодным.

В Европе идут схожие процессы. Там нет соответствующих программ на уровне Евросоюза, но на уровне стран они реализуются, активнее всего — в Германии и Франции, а это две крупнейшие экономики Старого Света. И если посмотреть на объемы прямых субсидий в ЕС — они сопоставимы с американскими.

Учитывая это, азиатские страны — Китай, Япония, Южная Корея — вкладывают сейчас очень серьезные деньги на уровне госпрограмм в гонку новых технологий, другие ведущие экономики мира идут тем же путем. Мир меняется: около 20% всех продаж автомобилей уже приходится на электромобили.

Иными словами, пока мы вынужденно перестраиваем структуру своей экономики и выстраиваем новые логистические цепочки, ведущие страны заняты другим: они обсуждают технологическую повестку на следующие 10–15 лет. Мы же просто выпали из этой мировой повестки, потому что и государственные, и частные инвестиции в целях перестройки экономики идут в другие сферы.

Часть этих инвестиций, возможно, в будущем сыграет свою роль, но в моменте это, безусловно, существенное торможение развития. Ясно, что экономика не особенно серьезно просадит, но темпы ее роста на сопоставимую перспективу будут

меньше, чем потенциально могли бы быть. В том числе потому, что идущие сейчас процессы увеличивают трансакционные издержки в целом — в экономике это съедает значительную часть прибыли и инвестиций.

— Что это за издержки — усложнение логистики, дополнительные расходы на параллельный импорт?

— Не только, а, возможно, даже не столько. Есть и чисто финансовые аспекты. Возьмем, например, оплату за экспорт. При экспорте в Европу и другие западные страны мы получали твердую валюту и могли легко использовать ее при торговле с тем же Китаем или Индией. А что делать сейчас? Рассчитываться в валютах этих стран? Если речь о юанях, это еще более или менее приемлемо — у нас торговля с Китаем постепенно балансируется, есть спрос на покупку юаней за рубли. Но вот в случае с рупиями все гораздо хуже: в Индии у России сильно положительное торговое сальдо, аналогичная ситуация со многими странами Ближнего Востока. Значит, будут нужны дополнительные механизмы конвертации, а это дополнительные издержки.

Это хорошо понятно на бытовом уровне: если у вас банковская карточка в долларах или евро, комиссия за транзакции будет условно 1%, если в мягких валютах — 3–5%. Просто потому, что в эти комиссии банки закладывают риски волатильности мягких валют. Многим кажется, что переход в расчеты от одной валюты к другой — это чисто политическое решение. Но это не так: весь мир рассчитывается в твердых валютах вовсе не из политических, а из экономических соображений.

— Сколько времени, по-вашему, может занять процесс перенастройки экономики?

— Три года, если мы считаем 2023 год первым. Если взять, например, дополнительные газопроводы, расширение БАМа, перестройку всех логистических цепочек, таможенных пунктов пропуска, строительство необходимых объектов — это года три. А для проектов, которые реализовывались в разных отраслях — от химии до автопрома — на западном оборудовании, чтобы заменить его на китайское или отечественное, нужно примерно полтора года, но сначала потребует столько же времени, чтобы это оборудование изготовить. В итоге получаем те же три года.

«Необходимо налаживать обслуживание внешнеторговой деятельности»

— Что эта новая реальность означает для российских банков?

— Давайте начнем с технологиче-

ских банковских приложений, которыми мы привыкли пользоваться, строились на двух операционных системах — iOS и Android. Я думаю, что через год-полтора iOS в России исчезнет, а вместе с ним и Apple Pay и другие связанные с этой системой и ставшие уже привычными пользователям приложения, все банки перейдут на Android.

Второе серьезное технологическое ограничение именно для банковской сферы связано с тем, что IT-системы крупнейших банков — это огромные вложения, это централизованные системы, построенные на очень мощных серверах, которые производят лишь узкий круг компаний, и практически все они ушли из России.

То есть эти серверы отработают еще около трех лет, после чего они не смогут быть заменены по параллельному импорту — такого класса аппаратуру не завезешь. Будет ли кто-то из топовых производителей подобных серверов работать в это время с Россией, причем именно по данной номенклатуре, — большой вопрос.

Если нет — придется использовать серверы меньшей производительности. Это окажет серьезное влияние на IT-инфраструктуру российских финансовых учреждений, придется ее полностью менять, а это крайне дорого — тут мы опять возвращаемся к необходимости инвестиций в создание новой инфраструктуры, снижению эффективности и темпов развития.

Российским банкам придется кооперироваться между собой для решения технологических проблем. То есть, чтобы не каждый банк решал эту задачу самостоятельно, а была, условно говоря, какая-то команда или компания.

И если для финансирования таких проектов объединятся несколько институтов, может быть, не только банковских, это удастся сделать гораздо быстрее. Не говоря уже о том, что в данном случае не помешала бы субсидия со стороны государства, чтобы заменить как часть железа, так и СУБД (система управления базами данных.— „Ъ“).

— Сейчас банки, говоря о своих преимуществах, часто упирают именно на свою технологическую платформу. Если всех уравнивать в технологическом плане, где сосредоточится конкуренция?

— В качестве общения с клиентом, в тех же мобильных приложениях, в скорости реакции на запросы и изменения потребностей клиентов, в продуктивном ряде. И, конечно, если говорить о корпоративном кредитовании и инвестициях, в оценке рисков заемщиков и отраслевой экспертизе. К тому же с точки зрения наличия команд, разбирающихся в конкретных отраслях и в конкрет-

ных типах корпоративного кредитования, между банками большая дифференциация.

— А насколько серьезно требует нынешняя экономическая реальность пересмотра модели развития банков с точки зрения планирования бизнес-процессов, да и вообще вектора приложения усилий?

— Необходимо налаживать обслуживание внешнеторговой деятельности, искать альтернативные пути расчетов за пределами страны. Это требует не только дополнительных технологических инвестиций, но и усилий по выстраиванию самих цепочек расчетов. И полностью меняться — в этой сфере также, кстати, конкуренция будет — весь инвестиционный продуктовый ряд, как для физлиц и небольших предприятий, так и для family office. Возможность для российских граждан инвестировать за рубеж — это та сфера, которая фактически полностью сломана, она сейчас воссоздается заново.

— А что с параллельным импортом в банковской сфере? Насколько здесь будут и будут ли играть роль зарубежные банки из дружественных стран — подобно тому, как 20–25 лет назад на российский рынок активно приходили западные банки?

— К сожалению, повторения такого процесса не будет. Во-первых, даже из дружественных стран никто из крупных игроков сейчас на российский рынок выходить не будет, потому что открытие какого-либо бизнеса на территории России ставит под угрозу вторичных санкций штаб-квартиры этих банков. Но есть существующие на территории России организации из этих стран, которые будут осторожно, без всякого шума продолжать свой бизнес. Во-вторых, есть более простой путь. Центральные банки этих стран совместно с Банком России могут — я не буду сейчас описывать детали — де-факто сделать централизованные организованные системы трансграничных расчетов через определенные коммерческие банки в этих странах. То есть здесь у нас будут присутствовать банки из этих стран, не относящиеся к первому эшелону, а центробанки помогут организовать через них расчеты.

— Это будет некий альтернативный SWIFT?

— Нет, конечно. SWIFT объединяет 11 тыс. организаций по всему миру, а это будут двусторонние системы, рассчитанные на гораздо меньший, ограниченный круг игроков как в одной, так и другой стране. А нацбанки будут помогать организацией клиринга, при необходимости, возможно, даже кредитовать эту расчетную систему.

Беседовал Петр Рушайло

Финансовая экосистема для аграриев

Россию часто и в разных контекстах называют мировой житницей. И это вполне справедливо, ведь страна обладает огромными запасами нефти, газа, минеральных удобрений, металлов. Россия исторически была и сейчас есть аграрная житница с уникальными почвами, квалифицированными кадрами и уникальными разработками в области сельского хозяйства. Да и, как никогда, в актуальных вопросах безопасности аграрии играют ничуть не меньшую роль, чем IT-специалисты. Потому что продовольственный суверенитет ничуть не менее важен для развития страны и экономики, чем технологический.

— сотрудничество —

Уникальный финансовый сервис для уникальной отрасли

В 2022 году российский агропромышленный комплекс (АПК) вышел на рекордную прибыль более чем в 1,5 трлн руб., что почти на треть больше результата 2021 года и более чем в 12 раз больше, чем, например, в 2005 году. Россия превратилась в страну, обеспечивающую продовольственную безопасность собственного населения и зарабатывающую на экспорте продукции агросектора. Так, по сравнению с 2013 годом самообеспеченность рыбой и рыбной продукцией выросла с 76% до 153%, в сырах и сырных продуктах — с 51% до 76%, в говядине — с 49% до 84%, высота доля отечественной молочной продукции (84%), овощей и бахчевых (87%), в свинине превышает 100%.

Из популярных продуктов неимпортозамещенными остались продукты, которые не растут в России из-за климатических особенностей, например тропические фрукты, кофе.

В 2017 году экспорт продукции российского АПК впервые опередил экспорт продукции военно-промышленного комплекса, а в 2020 году превысил импорт АПК, и Россия стала нетто-экспортером. По сравнению с 2002 годом поставки продукции российского АПК на зарубежные рынки выросли с \$4,35 млрд до \$41,6 млрд в 2022 году, то есть почти в десять раз. При этом география поставок расширилась со 106 до 160 стран.

В современном стремительно меняющемся мире такие выдающиеся показатели даже при наличии самых уникальных кадров, технологий и почв были бы невозможны без качественного, быстрого и учитывающего все особенности аграрной отрасли финансирования, финансовых инструментов и решений.

Россельхозбанк (РСХБ) идет рядом с аграриями уже 23 года, помогая реализовать свой потенциал в полном объеме. За эти годы РСХБ направил на поддержку АПК 14 трлн руб., в том числе 1,2 трлн руб. на реализацию 5,5 тыс. инвестиционных проектов. РСХБ стоит у истоков производства индейки и овощей второго литр молока, каждое третье яйцо в стране — это продукция предприятий, которые были построены с привлечением финансирования Россельхозбанка. Перечислять проекты можно практически бесконечно.

На сезонные работы направлено 4,6 трлн руб. кредитных средств, из которых 1,7 трлн руб. сельхозпроизводители получили по льготной ставке. Доля РСХБ в кредитовании сезонных работ в целом по стране составляет 70%, в ряде регионов банк — единственный кредитор посевной и сбора урожая. Банк понимает важность технологической и технической составляющей отрасли и активно занимается техническим перевооружением АПК. На покупку сельскохозяйственной техники и оборудования РСХБ выдал финансирование в объеме 587 млрд руб., в том числе для приобретения 68 тыс. тракторов, зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов.

ИНВЕСТИЦИИ В ПОДГОТОВКУ КАДРОВ, НАУКУ И ТЕХНОЛОГИИ — ЗАЛОГ РАЗВИТИЯ И БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Начав работу 23 года назад как специализированная кредитная организация, Россельхозбанк (РСХБ) стал экосистемой, которая содействует технологической модернизации агропромышленного комплекса (АПК), раскрытию экспортного потенциала отрасли, развитию малых форм хозяйствования, привлечению молодых кадров и повышению качества жизни в сельской местности. Приверженность такому подходу еще раз подтвердилась на завершившемся на днях очередном Петербургском международном экономическом форуме.

Симбиоз IT и аграриев

Одним из ключевых событий Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) стала сессия «Цифровой прыжок в агроиндустрию», посвященная тому, как рынки конкурируют за молодых высококвалифицированных специалистов. Участие в дискуссии приняли заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации Елена Фастова, директор дирекции развития агро- и биотехнологий компании «Иннопрактика» Владимир Авдеевко, сооснователь Napoleon IT Руслан Ахтямов, генеральный директор iFarm Александр Лысковский, директор Центра развития финансовых технологий Россельхозбанка Елена Батурова, председатель комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Александр Двойных, ректор Кузбасской государственной сельскохозяйственной академии Екатерина Ижмулкина, а также главный исполнительный директор Terroir Соперст Александр Аверьянов и заместитель генерального директора по продажам, маркетингу и логистике компании «Фосагро» Михаил Теркин.

АПК и IT-индустрия в последние годы образовали эффективный симбиоз: в сельском хозяйстве есть задачи и ресурсы, а компании рынка высоких



Почти четверть века Россельхозбанк является надежным партнером российского агропромышленного комплекса

Разворот на малый и средний бизнес

Последние месяцы, кажется, уже общим местом для финансовых организаций стал разворот на работу с малыми и средними предприятиями, которые, как оказалось, менее подвержены геополитическим катаклизмам. Аграрный комплекс и РСХБ как его неотъемлемая часть уже давно научились работать не только с сельскохозяйственными корпорациями, но и с небольшими фермерами, роль и значение которых в сельском хозяйстве России становится все более и более значимыми, а само фермерство все более и более привлекательным для предпринимателей, в том числе молодых.

В 1990-х годах доля фермеров в производстве российской продукции сельского хозяйства колебалась на уровне 1–3%. За время работы РСХБ (с 2000 года) доля крестьянско-фермерских хозяйств (КФХ) выросла до 16,2%, то есть в пять раз, а объем произведенного ими продовольствия — в 61 раз, до 1,4 млрд руб. В отдельных направлениях доля фермеров особенно высока, например в выращивании семян подсолнечника (33%), в производстве зерновых и зернобобовых (29%).

Банк понимает, что должен и может не только оказывать фермерам финансовую поддержку, но и делиться с ними теми компетенциями и знаниями об отрасли, которые наработаны за 23 года. Так, с 2020 года банк развивает образовательный проект «Школа фермера» на базе аграрных вузов. Учебный курс помогает строить прозрачный, управляемый, рентабельный агробизнес. Выпускниками стали 3,4 тыс. человек в 56 субъектах страны.

Экосистема для своих

В вопросах поддержки фермерского бизнеса и продукции РСХБ придерживается экосистемного подхода, работая как с запросом самих предпринимателей, так и их потенциальных потребителей.

Так, с 2022 года банк проводит мини-ярмарки фермерской продукции «Вкусная пятница» — в собственных отделениях и на территории государственных учреждений. Всего за год банк организовал 4,1 тыс. «Вкусных пятниц», в которых свою продукцию представили около 5,3 тыс. фермеров. Одна такая «пятница» может сформировать выручку фермера за месяц. В формате городских празд-

ников уже пять лет банк организует фестивали «СВОЕ». В 15 регионах фестивали посетили 1,2 млн человек.

Для аграриев банк создал экосистему «Свое». Сейчас в экосистему «Свое» входят семь платформ, которыми пользуются 3 млн человек.

В созданном Россельхозбанком маркетплейсе «Свое Родное» 10,7 тыс. фермерских хозяйств и более 110 тыс. товаров. Ежемесячно реализуется более 50 тыс. заказов. Сервис бесплатный для продавцов и удобный для покупателей: предложение формируется автоматически с учетом геолокации пользователя. Платформа «Свое Фермерство» запущена летом 2020 года — это B2B-ресурс для развития хозяйства. Фермеры могут приобрести на ней семена, технику, удобрения, технологии и т. д. Россельхозбанк активно развивает инструмент, добавляя новые сервисы: по селекции и генетике, агропроектированию — все, что поможет сельхозпроизводителям повышать эффективность и управляемость бизнеса. Получать дополнительный доход предприниматели могут и через агрегатор агротуров «Свое За городом».

Достучаться до всех уголков страны

Банк предлагает физическим лицам традиционные розничные финансовые продукты, причем доступны сервисы банка даже в самых удаленных уголках, которыми часто и являются аграрные регионы. Притом что более 90% клиентов РСХБ пользуются услугами в цифровом формате, банк обеспечивает 100-процентную доступность финансовых услуг на сельских территориях и входит в первую тройку по размеру филиальной сети. 66% из 1,5 тыс. отделений расположены в малых населенных пунктах. Наравне с открытием новых и реновацией действующих точек продаж РСХБ начал развивать новый тип присутствия — Центры деловой активности. Концепция «больше, чем банк» уже реализуется в Саратовской и Липецкой областях, на Северном Кавказе. Внутри Центр поделен на зоны: банковского сервиса, рабочую зону для предпринимателей и уголок здоровья для физических лиц.

РСХБ понимает потребности не только аграрного бизнеса, но и самих аграриев, крестьян и фермеров, в этой отрасли занятых. В 2020 году Россельхозбанк стал флагманом программы «Сельская ипотека». Доля бан-

ка в этом сегменте составляет 75%. Льготный кредит помог улучшить жилищные условия на селе или перебраться жить за город 85 тыс. клиентов, общий объем выданных кредитов составил 175 млрд руб. Средний возраст заемщика — 38 лет. Активнее всего сельскую ипотеку берут на жилье в Башкирии, Удмуртии, Татарстане, Ленинградской и Тюменской областях.

Помимо кредитования банк помогает и с подбором жилья, услугами по ремонту, строительству, дизайну, инженерным работам, озеленению территории и обустройству дома через цифровую площадку «Свое Село».

В сентябре 2022 года банк выдал карту десятиллионному клиенту, ее обладателем стал житель Красноярского края. Одна из самых популярных карт — «Амурский тигр». С каждой транзакции по карте банк перечисляет часть своих доходов на изучение и сохранение этого уникального вида хищников. Клиенты РСХБ перечислили на сохранение популяции амурских тигров более 150 млн руб.

Главные инвестиции — в человеческий капитал

Россельхозбанк поддерживает усердных и одаренных учащихся 54 аграрных вузов в 49 регионах России. Ежемесячная стипендия студентов составляет 15 тыс. руб., аспирантов — 20 тыс. руб. Также банк проводит конкурсы на получение именной стипендии для учащихся технических специальностей ведущих вузов страны, имеющих прикладное значение для IT и АПК.

В 2022 году конкурс «Агролидеры России» привлек 2,5 тыс. студентов из более чем 70 специализированных аграрных вузов и колледжей. После погружения в тренды АПК и консультаций с отраслевыми менторами участники представили на суд жюри собственные инновационные решения для повышения эффективности сельского хозяйства. Авторы 50 лучших проектов вошли в «золотой» кадровый резерв АПК, а 10 победителей получили приглашения на стажировку в крупнейшие компании. А платформа «Я в Агро» помогает работодателям находить специалистов (сельхозпредприятия опубликовали 20 тыс. вакансий), а соискателям наиболее эффективно выстраивать карьерный трек в отрасли.

Полина Трифонова

технологий готовы предложить инструменты и решения. Эта тенденция не только качественно меняет обе отрасли, содействуя появлению новых технологий, но и влияет на рынок труда, образования и смежные сферы. «За последние два года отрасль агротехнологий вошла в топ-3 отраслей по количеству мировых инвестиций, а венчурный капитал превысил \$85 млрд. Особенно это касается российского агротеха, является присутствие технологий на каждом этапе производства: от селекции семян с помощью геномного редактирования до вывода продукции на рынок. Благодаря достижениям отечественной селекции срок вывода новых видов семян на рынок сократился с десяти до двух-трех лет. Однако многие технологии в сельском хозяйстве применяются пока что не более шести лет, поэтому для подтверждения их эффективности и для их дальнейшей разработки требуются новые инвестиции, новые идеи и новые кадры. По-настоящему «цифровой прыжок» в агроиндустрию наступит, когда молодые специалисты—недавние выпускники вузов будут думать об агротехе как о первом выборе при поиске работы», — отметила Елена Батурова, директор Центра развития финансовых технологий Россельхозбанка.

Если молодежь пока изучает возможности для реализации своего потенциала в сельском хозяйстве и смежных отраслях, инвесторы уже определились, даже несмотря на ожидаемый спад экономики в прошлом году.

Инвестиции в регионы

В России в 2022 году в подавляющем большинстве случаев венчурное финансирование получали проекты онлайн-доставки продуктов питания. Однако среди компаний, проинвестированных в 2022 году, также фигурируют стартапы, специализирующиеся на геномной селекции, технологиях в области производства и ритейла, переработке органических отходов, сельскохозяйственной робототехники, сенсоров и интернета

вещей, стимуляции роста растений, средств защиты растений. Отдельно стоит отметить активную поддержку сельскохозяйственных инноваций на государственном уровне: более восьми агротехнологических стартапов получили гранты и на развитие отечественного отраслевого высокотехнологического бизнеса от «Сколково», Фонда содействия инновациям, а также региональных фондов и операторов (причем размер грантов варьировался в денежном диапазоне от 500 тыс. до 260 млн руб.). Среди грантополучателей оказались учреждения, занимающиеся вертикальным фермерством, системами управления хозяйством, технологиями точного внесения удобрений и семян, организацией агротехобразовательной деятельности, разработкой агроплатформы, аудитом сельскохозяйственных земель при помощи беспилотных летательных аппаратов и пр. «В 2021 году по своим объемам инвестиции в агротех задали высочайшую планку. Продолжить позитивную динамику в 2022 году оказалось достаточно сложно. Однако целесообразно ожидать, что в 2023 году инвесторы будут более активны на агротехнологическом направлении, а осторожность, порожденная целой совокупностью глобальных социально-экономических причин, сменится энтузиазмом в плане потенциального финансирования подающих надежды агротехпроектов, в том числе в России», — отметила Елена Батурова.

Перечислим лишь несколько новых проектов, о которых было заявлено в рамках питерского форума. Новый тепличный комплекс общей площадью более 45 га будет построен в Бобровском районе Воронежской области и введен в эксплуатацию в 2025 году. Его мощность составит 61,1 тыс. тонн огурцов ежегодно. Результатом проекта станут не только создание 700 новых рабочих мест и дополнительные поступления в бюджет Воронежской области порядка 260 млн руб. ежегодно, но также наращивание производственного

и экспортного потенциала региона, который занимает седьмое место среди всех регионов страны по экспорту продукции АПК. Образовательный проект для предпринимателей «Школа фермеров» работает в Карелии, которая славится своей аквакультурой и 40% форелеводческих предприятий которой уже работают с РСХБ. Банк активно участвует в развитии агропромышленного и рыболовства комплекса Карелии, и доля региона в производстве сельхозпродукции России уже увеличилась до 9%. В Кабардино-Балкарской Республике на период до 2030 года сформированы и одобрены правительством России пять прорывных инвестиционных проектов в сфере сельского хозяйства, IT, горнодобывающей отрасли, жилищного строительства, туризма. РСХБ примет участие в их реализации и профинансирует строительство тепличного комплекса по производству плодоягодной продукции защищенного грунта «Чегем-Агро» в составе АПХ «ЭКО-культура». В Тамбовской области будут реализованы проекты в области выращивания зерновых и масличных, в том числе для обеспечения кормовой базы животноводства, интенсивного садоводства, молочного и мясного скотоводства, племенного животноводства, переработки побочных продуктов свеклосахарного производства, переработки мясного сырья. Приоритетным направлением работы РСХБ в регионе является поддержка фермерства. Доля банка в кредитовании малых фермерских хозяйств составляет 70%.

Россия — новый центр виноделия

Отдельной темой разговора, невозможного без РСХБ, на ПМЭФ стало развитие виноделия в России. Рынок российского виноделия уже вошел в фазу устойчивого роста, когда первые успехи по замещению иностранных поставщиков сменяются появлением собственных успешных марок, эталонных производителей и искушенных потребителей. Доля России в мировом производ-

ве вина сейчас демонстрирует уверенный рост и к 2030 году превысит 3%. Ключевыми факторами, определяющими эту тенденцию, становятся, с одной стороны, климат, который ограничит возможности наращивания темпов для поставщиков из традиционных терруаров, с другой — конечность ресурсов классических винных регионов и естественная динамика цен.

«Все это, по сути, олицетворяет путь российскому виноделу, который уже окреп и готов захватывать новые рынки. Безусловно, поначалу ими станут ближайшие дружественные соседи: Беларусь, Казахстан и Китай, однако перспективы по наращиванию поставок в другие страны также велики. В этом году среднегодовой экспорт вина из России превысит \$9,3 млн, на будущее тренд, очевидно нарастающий», — привел данные руководитель Центра отраслевой экспертизы Россельхозбанка Андрей Дальнов во время дискуссии на тематической площадке «Виноград».

Программы по стимуляции роста потребления российского вина можно уже сейчас назвать эффективными. Согласно прогнозу потребления российского вина экспертов РСХБ, с 2022 по 2023 год этот показатель вырастет на 0,5 л на человека в год. Далее такая тенденция продолжится, и к 2030 году российский вина будут потреблять уже около 4,5 л в год. Важнейшими факторами поддержки этого тренда стали господдержка, джентрификация потребления алкоголя, популяризация российских вин посредством фестивалей, дегустаций, соцсетей, агротуризма, развитие технологий производства, а также повышение качества продукции, диверсификация каналов сбыта.

Россельхозбанк активно поддерживает российское виноградарство и виноделие. За последние десять лет банк помог реализовать целый ряд значимых проектов в этой отрасли, включая закладку виноградников, строительство и оснащение бизнеса и содействие в продвижении туров на отечественные винодельни.

Полина Трифонова

банк

Настрой на рост

— акции —

С13 Все это создает предпосылки для дальнейшего восстановления прибыли сектора, которая по итогам 2023 года может достичь 2,1–2,3 трлн руб. при ROE в районе 17–18%, то есть окажется близкой к показателю крайне успешного для сектора 2021 года».

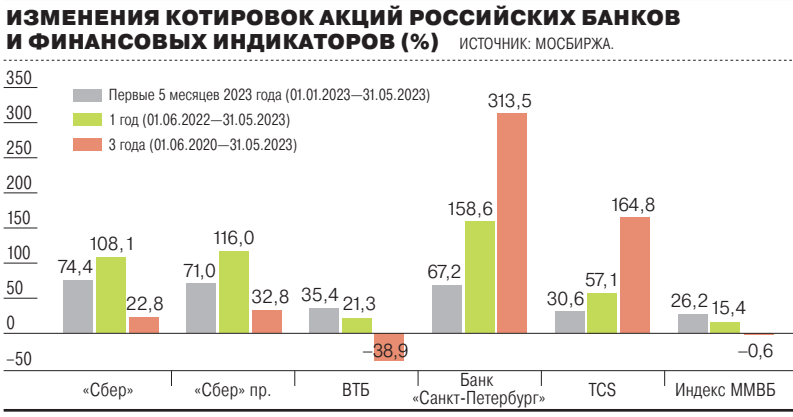
Историю ВТБ с допэмиссиями Игорь Додонов считает завершенной, отсутствие дивидендов компенсируется низкими оценочными коэффициентами банка, при этом ВТБ получил в первом квартале рекордную прибыль, а по итогам года она может превысить показатель 2021 года, целевая цена — 0,029 руб., апсайд — 32%.

«Сбер» в текущем году должен показать сильное восстановление прибыли, что позволит ему продолжать выплачивать высокие дивиденды. Аналитик определяет целевую цену в 265,6 руб., а относительно «Тинькофф», который также должен показать высокую прибыль, замечает, что «бумаги группы торгуются с высокими коэффициентами и выглядят переоцененными, кроме того, определенные риски связаны со статусом депозитарных расписок и кипрской пропиской TCS Group, из-за чего группа пока не может вернуться к выплате дивидендов».



«Достаточно прозрачны перспективы акций Сбербанка», — говорит Артем Тузов. — Ежемесячная отчетность по прибыли дает инвесторам пред-

ставление, что дивиденды в 2024 году будут не хуже дивидендов, выплаченных в 2023-м». Относительно ВТБ он полагает, что рынок пока не оценил



в полной мере его перспективы после консолидации прибыли банка «Открытие», а также существенных вливаний через допэмиссии, которые позволят ВТБ улучшить баланс и в перспективе по динамике прибыли сравниться со Сбербанком. Из-за санкций отток капиталов из России будет сокращаться и все большие средства будут накапливаться на депозитах крупнейших банков, что позволит им наращивать доходы, полагает эксперт. С БСПБ и МКБ ситуация, с его точки зрения, не так очевидна, поскольку столь же высоких прибылей, как в 2022 году, этим банкам будет трудно достичь в 2023-м, после того как они попали под санкционные ограничения, а период адаптации к санкциям у российских банков занимает около

года. Перспективы инвестиций в депозитарные расписки Тинькофф-банка для российских частных инвесторов, по мнению Артема Тузова, «пока остаются туманными».

«Топ-менеджеры Сбербанка ожидают, что чистая прибыль по итогам года может превысить докризисный уровень», — отмечает Елена Кожухова. Акции Сбербанка остаются одними из наиболее популярных и ликвидных у физических лиц, которые сейчас составляют абсолютное большинство участников российского фондового рынка». Однако, добавляет аналитик, в случае общей коррекции на рынке акции Сбербанка могут отступить от локальных вершин и, возможно, направиться в район 200 руб., при благоприятном же сценарии котировки в течение года будут стремиться к 300 руб. Банк «Санкт-Петербург», по ее мнению, также интересен с точки зрения дивидендов, поскольку есть перспектива роста бумаг как минимум до 180–200 руб., а в случае с TCS и ВТБ «рассчитывать на заработок придется главным образом за счет увеличения стоимости их акций при благоприятных настроениях на рынке и позитивной отчетности самих эмитентов».

Скрытые угрозы

На смену росту приходит коррекция, а новые негативные факторы могут

значительно снизить котировки, напоминает Михаил Зельцер. Тем не менее если инвестор делает ставку на дальнейший подъем всего рынка, то акции банков наиболее интересны, полагает он: «Акции банков всегда идут на шаг вперед, то есть за те же деньги можно получить больше доходности. Но это и более высокие риски, если что-то пойдет не так. При этом длительный срок инвестиций сглаживает волатильность курса и временные просадки воспринимаются уже не так болезненно».

«Банки первыми входят в кризис и первыми из него выходят», — соглашается Артем Тузов. — Поэтому точечные инвестиции в акции российских банков выглядели перспективными и в прошлом году, и в этом». По его мнению, Сбербанк и ВТБ уже на пути к выходу из кризиса.

Даниил Болотских считает, что с точки зрения рисков не менее существенными, чем внешние, могут быть и внутренние факторы. «При инвестициях в акции банков основной риск связан с ужесточением регулирования, что мы и наблюдали в прошлом году», — говорит он. — Из-за такого ужесточения банки доначислили в виде резервов на 2 трлн руб. больше, чем в 2021 году. Это и повлияло на слабый финансовый результат всей банковской отрасли».

Петр Рушайло

Токсичный доход

— валюта —

Валюты недружественных стран, несмотря на их токсичный статус и ограничения, введенные регулятором, вновь начали приносить банкам доход. Ставки по депозитам в долларах взлетели в отдельных случаях до 5% годовых. Но при этом риски для валютных вкладчиков не уменьшились.

Большие запасы

Валютные ограничения, введенные в ответ на санкции Запада в отношении ведущих кредитных учреждений, принесли неудобства не только банкирам, но и их клиентам. В марте Банк России продлил для физлиц до 9 сентября действующие валютные ограничения, в том числе на снятие наличных долларов и евро со счетов и вкладов в банках. Напомним, если гражданин открыл валютный счет или вклад до 9 марта 2022 года, то он мог снять с него не более \$10 тыс. или эквивалентную сумму в евро. Остальные деньги выдавались в рублях. Центробанк также рекомендовал банкам «при планировании и заключении сделок учитывать прогнозные оттоки средств по счетам и вкладам физических лиц в иностранной валюте с целью обес-

печения и соблюдения прав клиентов—физических лиц на получение наличных долларов США и/или евро в условиях их ограниченного объема в Российской Федерации».

По данным ЦБ, по итогам мая текущего года по сравнению с маем прошлого года сбережения россиян на депозитах в иностранных банках выросли на 131% и достигли 5,8 трлн руб. При этом за 2022-й и первый квартал 2023 года граждане перевели 3,1 трлн руб. с валютных вкладов, открытых на территории РФ, в зарубежные юрисдикции. В первую очередь в Казахстан, Армению, Грузию и Турцию.

Несмотря на мощный отток средств клиентов, у многих банков образовались немалые запасы долларов и евро, которые мертвым грузом лежали в хранилищах. Ведь остатки вкладов в валютах недружественных стран были фактически заморожены. При этом банки несли расходы, продолжая перечислять взносы в систему страхования вкладов и делать отчисления в Фонд обязательного резервирования (ФОР), которые плавно повышались. В особенно сложном положении оказались средние и региональные банки, чей бизнес сосредоточен на кредитовании реального сектора эконо-

мики. Не имея возможности (да и желания) активно торговать валютой на бирже, они несли убытки.

В апреле на съезде Ассоциации российских банков (АРБ) прозвучало несколько предложений по решению проблемы. Среди них — исключить замороженные вклады в валюту недружественных стран из расчета ФОР и вывести их из системы страхования. Банкиры задавали вопрос: если американские доллары и евро признаны токсичными, то почему они застрахованы в АСВ?

В начале лета многие предложения потеряли актуальность.

Купля-продажа

Как считает член Совета АРБ, председатель правления Челябинского банка Сергей Бурцев, вклады в иностранной валюте уже вряд ли можно считать замороженными: «В результате роста курса иностранных валют к рублю и существенного уменьшения разницы между курсами на бирже и в обменнике население может снять средства в рублях с валютного вклада и приобрести наличную валюту лишь немного дороже биржевого курса. Это равносильно снятию средств с вклада в иностранной валюте за небольшую комиссию (до 1%)».

«Сейчас в кассах хорошо идет купля-продажа наличной иностранной валюты. Благодаря сезону летних отпусков общий объем таких операций вырос», — отметил первый заместитель председателя правления Приоритетного банка Михаил Волков.

Начала приносить доход банкам и безналичная валюта. «Ряд компаний выпустил замещающие облигации в долларом эквиваленте, которые торгуются под 5–7% годовых к погашению. В отдельные периоды появилась возможность проводить операции своп на бирже и зарабатывать в иностранной валюте», — сообщил господин Бурцев.

В конце весны многие банки снова начали привлекать валютные депозиты. Как считает господин Волков, ряд крупных игроков делает это ради более качественного управления открытой валютной позицией.

С 22 мая повысил ставки по вкладу в долларах и евро Россельхозбанк. Предложил вкладчикам валютную альтернативу и Московский кредитный банк. Совкомбанк возобновил открытие валютных вкладов под 3% годовых. А ВТБ и Камкомбанк включили «долларовый пылесос», предложив клиентам вклады в американской валюте под 5% годовых. На щедрые усло-

вия могут рассчитывать те, кто вносит на депозит наличные доллары.

Правда, никто открыто не говорит, на каких условиях вкладчик сможет забрать средства. По мнению Сергея Бурцева, такая неопределенность создает для физлиц дополнительные риски: «К примеру, сегодня гражданин разместил наличные доллары или доллары после конвертации рублей под 3% годовых, но при закрытии валютного вклада в банке ему могут сказать, что обратная конвертация в рубли будет проходить по биржевому курсу минус 4%. Таким образом, валютный вкладчик вместо прибыли получит убыток. Правила открытия и закрытия срочных вкладов должны быть более четкими».

ЦБ знает об этой проблеме и недавно разослал банкам письмо с рекомендацией доводить данную информацию до вкладчика и владельца счетов. Но слышали сигнал не все.

Что думают банкиры

Сергей Бурцев полагает, что в нынешних условиях логично повысить порог страхования рублевых вкладов и счетов в ССВ до 3 млн руб., а лимит для валютных вкладов оставить на прежнем уровне: 1,4 млн руб. в эквиваленте.

Михаил Волков также поддержал идею повышения страхового лимита для рублевых вкладов до 3 млн руб., но с одной оговоркой: изменения не должны привести к повышению страховых взносов в АСВ.

Такое решение, по мнению банкиров, принесет пользу и банкам, и бизнесу, и гражданам. Во-первых, валюта полностью из оборота банков не исчезнет, она останется для проведения импортно-экспортных операций, при этом продолжится курс на девальвацию российской экономики. Во-вторых, последствия для устойчивости ССВ легко просчитать технически. «В финансовой отчетности, которую банки формируют для ЦБ, есть градиция сумм: ... 300 тыс., 700 тыс., 1 млн, 1,4 млн и 3 млн... И регулятор без проблем может подчитать последствия такого решения», — пояснил Сергей Бурцев. — Судите сами: сейчас объем застрахованных вкладов в ССВ составляет около 62% (до 1,4 млн руб. страхуется 100% депозита). Если увеличить сумму гарантийных выплат по рублевым вкладам с 1,4 млн до 3 млн руб., то доля застрахованных вкладов, скорее всего, вырастет только на 5 процентных пунктов: с 62% до 67%. А это соизмеримо с полугодовой инфляцией».

Сергей Артемов

Тест на выживаемость

— МФО —

Предпочтительные ограничения

Все три регуляторные новации призваны снизить индикаторы закрежденности населения, контролируемые Банком России. При этом для заемщиков наиболее выгодно ограничение совокупной переплаты, а не скорости начисления процентов до этой отметки. Также необходимо помнить, что алгоритм расчета ПДН до сих пор не унифицирован для банков и МФО и даже внутри микрофинансового рынка.

Поэтому защита от «долговой ямы» в виде МПЛ имеет обратную сторону: формальное превышение ПДН порога 80% может снизить финансовую доступность отдельных категорий граждан, полагает директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Иван Уклеин: «К дальнейшему ограничению МПЛ и предела начислений крупные технологичные игроки подойдут подготовленными. А вот еще большее ограничение ставки по микрозаймам может стать наиболее существенным вызовом для МФО на среднесрочном горизонте. Ставка 0,5% в день может привести к убыткам у 91% опрошенных нами МФО, тогда как ограничение переплаты 1X (то есть не более чем удвоение первоначальной суммы договора) не является угрозой для прибыли 82% компаний. Таким образом, дальнейшее ограничение переплаты с 1,3X до 1X не приведет к сворачиванию бизнеса МФО и позволит защитить интересы заемщиков, которым важнее ограничение именно совокупной переплаты, а не скорости начисления. То же время очередное сокращение процентной ставки с 0,8% до 0,5% в день

не только чувствительно для бизнеса МФО, но и может отрезать часть клиентов от микрозаймов, то есть способно снизить финансовую доступность микрозаймов для населения».

В течение первого полугодия 2023 года микрофинансовые компании оптимизировали свои скоринговые системы для выхода в баланс между соблюдением МПЛ и сохранением портфельной доходности. Но снижение ставки с 1 июля приведет к новым изменениям в политике кредиторов, признает директор по рискам группы компаний Eqvanta Ион Боло-

бошенку: «При снижении предельной дневной ставки до 0,8% можно ожидать сокращения уровня одобрения за счет дополнительных отказов тем клиентским сегментам, кредитование которых по пониженной ставке становится экономически нецелесообразным. Доля таких сегментов будет варьироваться и зависеть от разных факторов, в частности от риска-аппетита конкретной компании. По нашей оценке, таких клиентов примерно 10%. Рынок может отреагировать и смещением части клиентских сегментов из краткосрочного сегмента

(PDL) в среднесрочный (Installment). Но в данном случае речь, наоборот, о более дисциплинированных клиентах. Долгосрочные продукты предлагаются наиболее благонадежному сегменту: клиентам с хорошей кредитной историей. Но вместе с тем при входе в активную фазу кризиса долгосрочные кредиты — это зачастую первое, что ограничивают кредиторы», — объясняет Ион Болобошенку.

Доходность компании может снизиться, по нашим расчетам, на 5–7%, предполагает коммерческий директор Summit Group Елена Малы-

шева. Хотя, если бы другие компании также давали кредиты не только на месяц, но и на более длительный срок, это пошло бы на пользу рынку и клиентам, уверена коммерческий директор Summit Group Елена Малышева: «Ведь долговая нагрузка клиента снизится. Кроме того, наш опыт показывает, что на условиях „годовых“ займах можно зарабатывать. Да, это другие процессы, но перестройка возможна. Из позитивных моментов могу отметить, что МПЛ влияют не только на МФО, но и на банки. Таким образом, это меняет всю финансовую структуру, а значит, в МФО могут прийти больше банковских клиентов, ПДН которых для банка неопозволительно высок».

Впрочем, ожидать, что компании активно переключатся на среднесрочные потребительские займы, нельзя, потому что для многих это сложный продукт, разработка которого находится на первоначальном этапе, замечает Марат Аббясов.

Банки-конкуренты

Еще одним вызовом для микрофинансового рынка стала активизация экспансии банков в микрофинансовый сегмент. Эффективные МФО есть у ОТП-банка и у «Тинькофф». Проекты по выдаче коротких займов до зарплаты запускали Альфа-банк, Сбербанк. В текущем году собственная МФО появилась у Росбанка, а начале выдач микрозаймов объявил ВТБ.

Банки активно входят в сегмент микрофинансирования, и они, безусловно, являются конкурентами МФО, отмечает генеральный директор МФК «Займер» Роман Макаров. «Однако у компаний нашего сектора есть преимущество перед банками — богатый опыт оценки плате-

жеспособности и дисциплины высокорисковых заемщиков. У банков критерии оценки представляются довольно универсальными требованиями, тогда как у МФО накопились наблюдения и аналитика по очень тонким характеристикам клиентского поведения специфической группы граждан. Кроме того, у МФО наработаны уникальные инструменты выявления таких тонких характеристик, разработанные силами собственных специалистов», — рассказывает господин Макаров. — Недостаточно снизить проходной скоринг-балл для заемщиков, чтобы выдавать им микрозаймы. Кредитору требуется подробно сегментировать клиентский поток и индивидуально для каждой когорты разработать особый набор признаков, соответствие которым позволит спрогнозировать их финансовое поведение в течение действия договора займа».

Также следует учитывать, что сейчас не лучший момент для экспансии банковского сектора в микрофинансовый сегмент финансового рынка. С одной стороны, востребованность краткосрочных займов в сложные для экономики времена снижается. С другой стороны, в условиях макроэкономических потрясений МФО, досконально изучившие свою аудиторию, усердствовали скоринг, отказались от кредитования большой группы высокорисковых клиентов и переориентировались на относительно качественных заемщиков из числа банковских «отказников» и на удержание своих постоянных клиентов. Банки же вошли в сжавшийся и уже распределенный микрофинансовый сегмент без навыков и инструментов МФО.

Полина Трифонова