

Аналитический обзор

Кредитование МСБ в 2023–2024 годах: на правах драйвера рынка

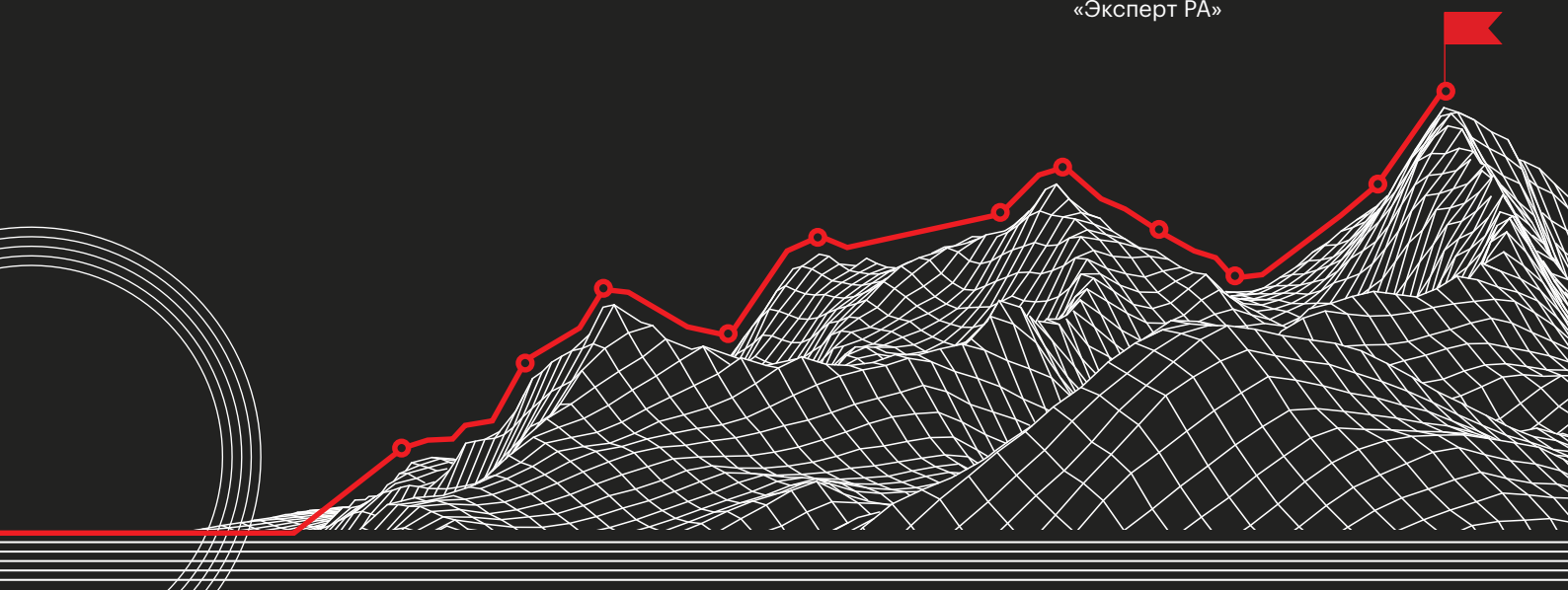
Обзор подготовили:

Илья Ларин,
ведущий аналитик,
банковские рейтинги
«Эксперт РА»

Юлия Якупова,
директор,
банковские рейтинги
«Эксперт РА»

Руслан Коршунов,
управляющий директор,
банковские рейтинги
«Эксперт РА»

Александр Сараев,
заместитель
генерального директора,
директор по рейтинговой
деятельности
«Эксперт РА»



Стратегический партнер



Генеральный партнер



Партнер



При участии



Специальный
медиа-партнер



При поддержке



Медиа-партнер



Специальный партнер



Оглавление

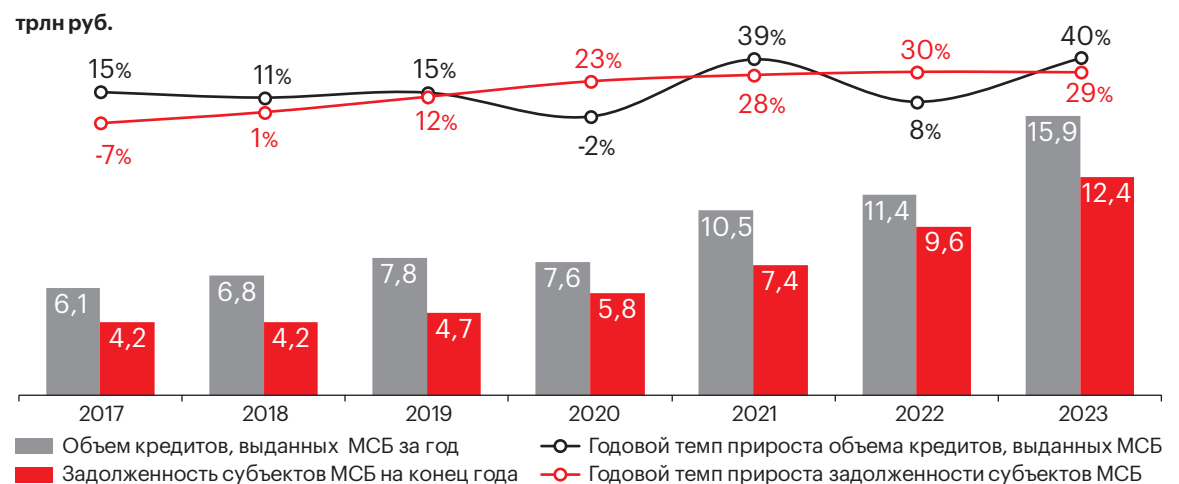
Резюме.....	1
Рокировка ставок: кредиты для МСБ — дешевле ключевой.....	4
Качество долга: под прицелом.....	5
Прогноз на 2024 год.....	7
Предпосылки прогноза агентства «Эксперт РА».....	8
Методология.....	8
Приложение. Рэнкинги банков, кредитующих МСБ.....	9
Интервью.....	11

Резюме

- По итогам 2023 года кредитный портфель МСБ вырос на 29% и достиг рекордных 12,4 трлн рублей, однако потенциал остается высоким ввиду низкого уровня проникновения кредитования в сегмент МСБ.
- Несмотря на заметный прирост объемов просроченной задолженности, ее доля в портфеле МСБ остается низкой, при этом половина опрошенных банков-респондентов ожидают увеличения показателя на 1–3 п. п. в 2024 году.
- К концу 2023-го доля кредитов сроком свыше одного года в портфеле МСБ показала пиковые значения за последние пять лет и составила 64% на фоне ужесточения ДКП.

После введения в 2022 году масштабных западных санкций российская экономика вынужденно перешла в стадию структурной трансформации, которая продолжается до сих пор. У субъектов МСБ появились новые возможности для роста благодаря участию в процессах по рестройке логистических цепочек и замещению ушедших с российского рынка компаний. Деятельность крупного бизнеса при этом находится под бóльшим давлением из-за ужесточения санкционного режима, как следствие, в 2023 году представители МСБ привлекали финансирование от банков более активно, чем крупный бизнес. Так, темп прироста объема выдач кредитов МСБ и крупному бизнесу составил 40 и 7% соответственно (график 1), а доля МСБ в общей сумме кредитов, полученных ЮЛ, по данным Банка России, увеличилась на 4 п. п., до 21%.

График 1. Выдачи кредитов субъектам МСБ в 2023 году составили рекордные 15,9 трлн руб.



Источник: данные Банка России, расчеты агентства «Эксперт РА»

Несмотря на увеличение на 23% количества заемщиков МСБ и на 37% выданных кредитов, доля проникновения кредитования среди предприятий малого и среднего бизнеса на начало 2024 года остается небольшой (9%)¹. Совокупный кредитный портфель МСБ за 2023 год сохранил положительную динамику (+29%) и увеличился до 12,4 трлн рублей (график 1). Очищенный от крупных кредитов и кредитов застройщикам² ссудный портфель МСБ, по данным Банка России, в прошлом году превысил темпы роста 2022-го (28 и 15% соответственно) и достиг 6,9 трлн рублей на 01.01.2024.



Максим Анисимов,
генеральный директор,
Ред Софт:

«Самая главная задача для банков сейчас – это импортозамещение».

По итогам 2023 года на первом и втором местах по объемам выданных субъектам МСБ кредитов остаются ПАО «Сбербанк» и АО «АЛЬФА-БАНК», продемонстрировавшие рост показателя на 54 и 51% соответственно. На третье место поднялось ПАО «Промсвязьбанк», увеличившее объем выданных по кредитам на 31%.

Таблица 1. Топ-20 банков — участников ранжирования по выдаче кредитов МСБ за 2023 год

Место	Наименование банка	Лицензия	Объем кредитов, выданных МСБ, млн руб.		Темп прироста объема выданных кредитов МСБ, 2023/2022 гг., %	Рейтинг кредитоспособности «Эксперт РА» по состоянию на 20.03.2024
			За 2023 г.	За 2022 г.		
1	ПАО «Сбербанк»	1481	5 199 955	3 374 718	54,1	-
2	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326	1 476 239	980 740	50,5	ruAA+
3	ПАО «Промсвязьбанк»	3251	384 294	292 899	31,2	ruAA+
4	АО «Россельхозбанк»	3349	291 001	295 304	-1,5	-
5	ПАО КБ «Центр-инвест»	2225	85 311	74 245	14,9	-
6	ТКБ БАНК ПАО	2210	72 844	64 084	13,7	ruBBB
7	ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	2275	57 803	51 727	11,7	ruA-
8	АО «МСП Банк»	3340	57 571	30 901	86,3	-
9	ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	2733	52 469	44 647	17,5	ruA-
10	АО «Банк ДОМ.РФ»	2312	51 247	19 375	164,5	ruAA
11	КБ «Кубань Кредит» ООО	2518	49 166	42 668	15,2	-
12	Банк «Левобережный» (ПАО)	1343	48 334	38 864	24,4	ruA-
13	ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	2440	45 772	31 945	43,3	-
14	ПАО Банк ЗЕНИТ	3255	43 223	49 101	-12,0	ruA-

¹ Доля проникновения рассчитана как соотношение количества имеющих задолженность субъектов МСП к общему количеству субъектов МСП на дату.

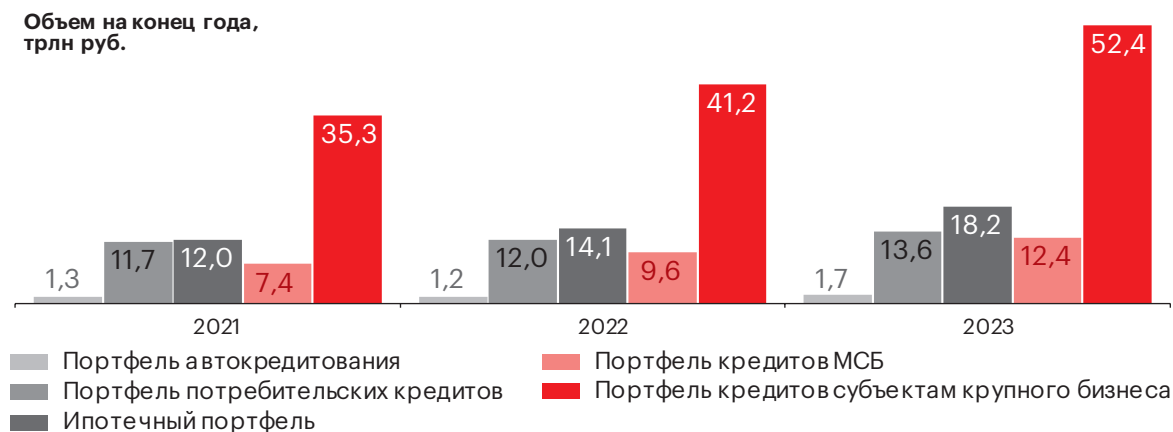
² Под крупными кредитами понимаются кредиты свыше 8 млрд рублей. Застройщики отбираются по данным Единого реестра застройщиков, предоставляемого АО «ДОМ.РФ».

Место	Наименование банка	Лицензия	Объем кредитов, выданных МСБ, млн руб.		Темп прироста объема выдач кредитов МСБ, 2023/2022 гг., %	Рейтинг кредитоспособности «Эксперт РА» по состоянию на 20.03.2024
			За 2023 г.	За 2022 г.		
15	ПАО «НБД-Банк»	1966	42 359	30 965	36,8	ruBBB+
16	ПАО «ЧЕЛИНДБАНК»	485	39 285	33 348	17,8	ruA
17	«Азиатско-Тихоокеанский Банк» (АО)	1810	31 120	25 910	20,1	ruBBB+
18	АО «БАНК СГБ»	2816	27 037	12 096	123,5	ruA-
19	ПАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК»	493	25 630	21 944	16,8	-
20	АО «РЕАЛИСТ БАНК»	1067	25 622	6 436	298,1	-

Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования банков

В 2023-м с учетом иных сегментов кредитования не только МСБ показывал рост: так, портфель автокредитов увеличился за год на 42%, а динамика ипотечного кредитования была сопоставима с портфелем малого и среднего бизнеса (+29%). Несмотря на то что сегмент МСБ показывал объемы выдач кредитов выше, чем у крупного бизнеса, портфель последнего увеличился также существенно, на 27% за 2023 год. На это повлияла традиционно более высокая оборачиваемость кредитов МСБ, нежели у крупного бизнеса. Наименьшую активность показал портфель потребительского кредитования с приростом объема задолженности только на 14%.

График 2. В 2023 году все сегменты кредитования ЮЛ и ФЛ показали значительный рост



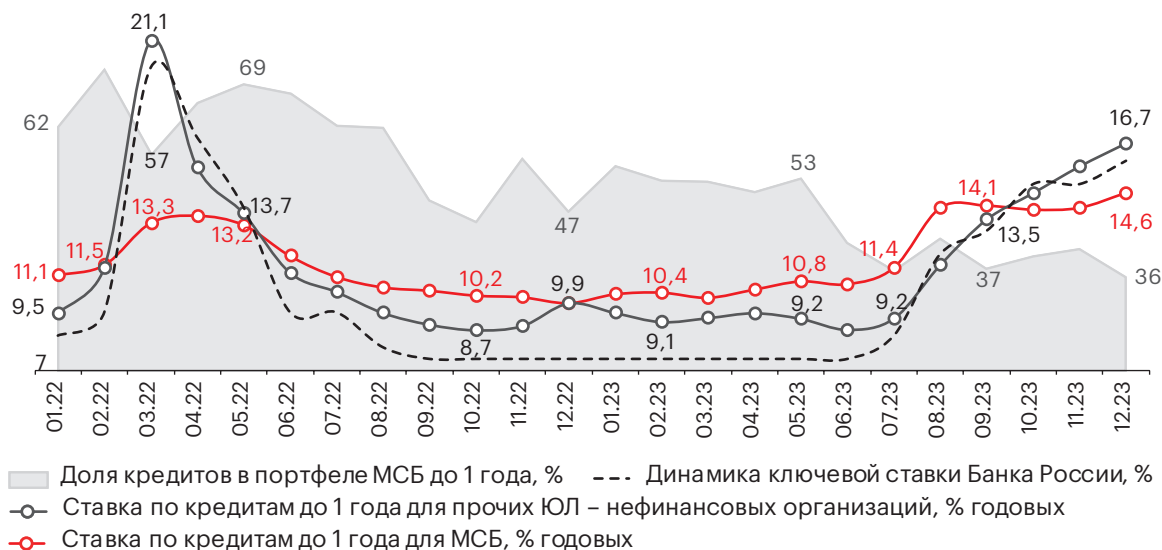
Источник: данные Банка России, расчеты агентства «Эксперт РА»

Рокировка ставок: кредиты для МСБ — дешевле ключевой

2-е полугодие 2023 года ознаменовалось существенным ростом ключевой ставки (+8,5 п. п.). При этом с октября стоимость кредитов до одного года для МСБ стала ниже ключевой ставки и ниже, чем у крупного бизнеса, а к концу 2023-го спред достиг уже 1,4 и 2,1 п. п. соответственно (график 3). Похожая ситуация наблюдалась в феврале – мае 2022 года, что было связано с влиянием ставок по выданным в рамках госпрограмм кредитам и падением интереса со стороны малого и среднего бизнеса к сильно подорожавшим банковским продуктам по рыночным ставкам. В 2023 году механизм ограничения максимальных ставок в рамках программ льготного кредитования также оказал существенное сдерживающее влияние на стоимость заемных средств для малого и среднего бизнеса.

По данным Министерства экономического развития РФ, в 2023-м малый и средний бизнес получил более 1,7 трлн рублей в виде финансовой поддержки по всем программам национального проекта «МСП», что примерно на 30% больше, чем годом ранее. Отдельно стоит отметить «зонтичные поручительства» и продукты региональных гарантийных организаций, по которым в сравнении с 2022-м в прошлом году наблюдался прирост доли в общем объеме выданных кредитов в рамках господдержки с 23 до 44%. Кроме того, на фоне ожиданий по росту ключевой ставки во второй половине 2023-го стала более четко отслеживаться тенденция, при которой малый и средний бизнес начинал активно кредитоваться на срок более одного года: с июня 2023-го доля таких кредитов превысила 50% и к концу 2023-го достигла пикового за последние пять лет значения в 64%.

График 3. С осени 2023 года из-за выданных в рамках госпрограмм процентные ставки по кредитам МСБ стали значительно ниже ключевой Банка России

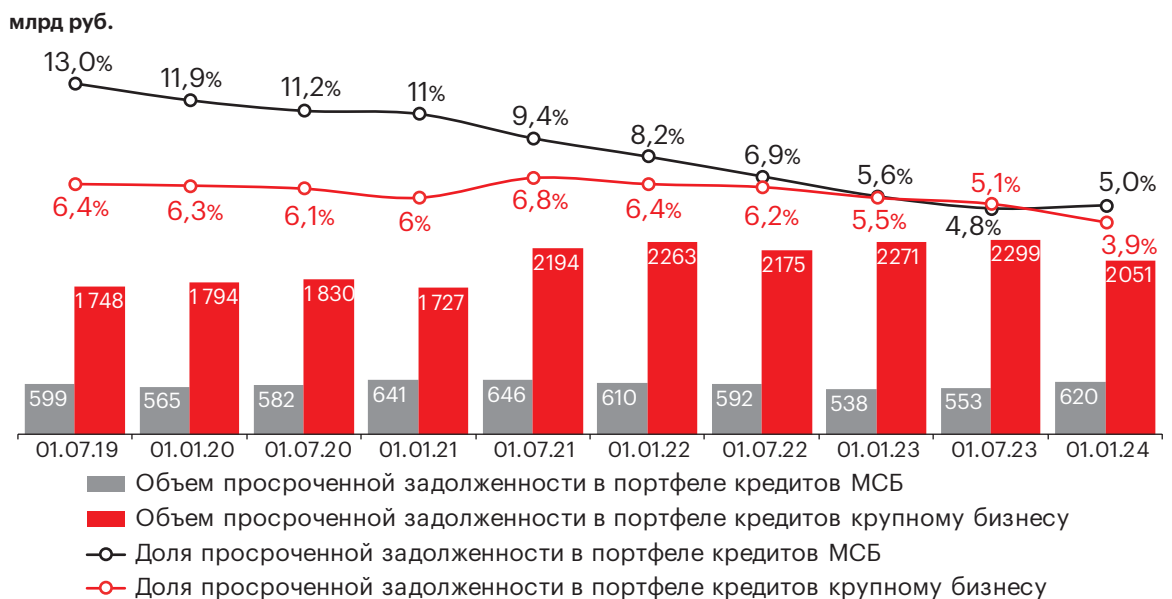


Источник: данные Банка России, расчеты агентства «Эксперт РА»

Качество долга: под прицелом

К концу 2023-го объем просроченной задолженности достиг 620 млрд рублей, увеличившись за год на 15%, что является самым высоким темпом прироста с 2017-го. Вместе с тем на фоне опережающего роста портфеля за год доля просроченной задолженности сократилась на 0,6 п. п., до 5%, что стало самым низким уровнем с 2010-го. Разница между долей просроченной задолженности в портфелях МСБ и крупного бизнеса в течение 2023-го оставалась незначительной и лишь к концу года качество кредитов МСБ заметно ухудшилось (график 4). По данным Банка России, объем реструктурированных ссуд МСБ за 2023-й вырос на 30%, но их доля в портфеле кредитов МСБ на 1 января 2024 года все еще была ниже, чем в портфеле крупного бизнеса – 13 и 18% соответственно.

График 4. В 2023 году уровень просроченной задолженности по кредитам крупному бизнесу и МСБ максимально сблизился



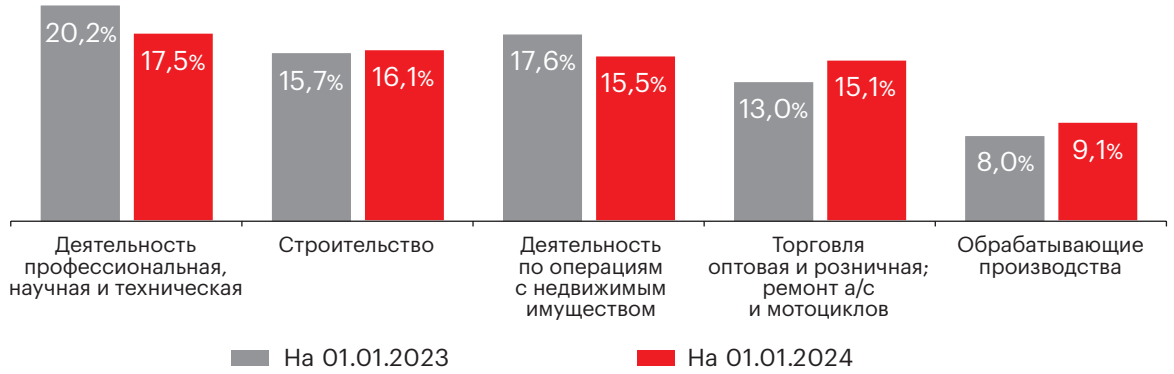
Источник: данные Банка России, расчеты агентства «Эксперт РА»

Как и в прошлом году, ситуация с качеством кредитных портфелей остается неоднородной в зависимости от отраслевой принадлежности заемщиков (график 5). Так, объем просроченной задолженности в сфере профессиональной, научной и технической деятельности, которая занимает наибольшую долю в кредитном портфеле, находится на уровне значительно ниже рынка. В то же время заемщики из сферы строительства, операций с недвижимым имуществом и обрабатывающего производства показывают близкие к среднерыночным значения просроченной задолженности, а компании из сегмента торговли, наоборот, характеризуются более высоким риском. Например, за прошлый год темп прироста просроченной задолженности в торговле составил в абсолютном выражении 19%, однако из-за значительных темпов привлечения кредитов в сегмент общая доля просроченной задолженности упала на 2,3 п. п.

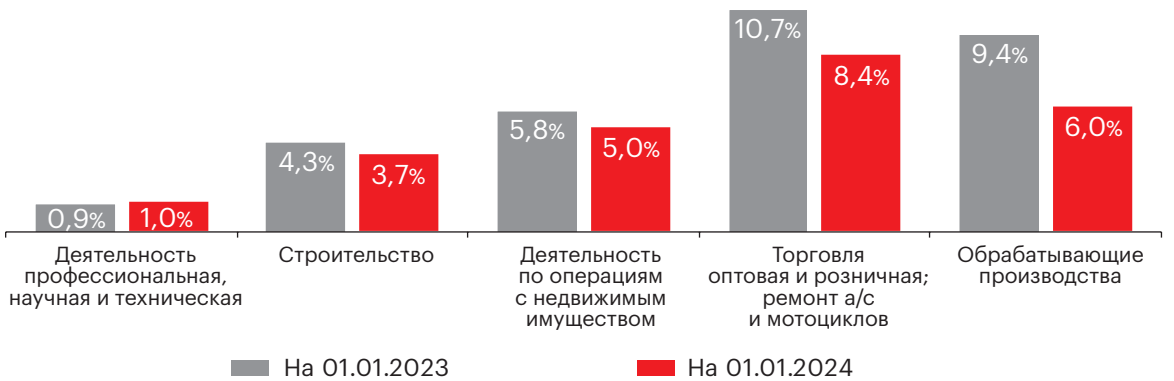
По оценкам агентства «Эксперт РА», несмотря на рост объемов просроченной задолженности, у кредитных организаций не наблюдается тенденции к существенному увеличению покрытия портфеля МСБ дополнительными резервами: уровень покрытия резервами у банков, на которые приходится 80% всего совокупного портфеля МСБ (без учета ПАО «Сбербанк»), изменился незначительно (+0,1 п. п.) и составил 8,4%.

График 5. Структура задолженности в разрезе топ-5 отраслей (по разделам ОКВЭД) в кредитном портфеле МСБ

Доля отрасли в портфеле МСБ



Доля просроченной задолженности по кредитам МСБ в отрасли



Источник: данные Банка России, расчеты агентства «Эксперт РА»

Прогноз на 2024 год

«Эксперт РА» ожидает, что в текущем году темпы роста кредитования малого и среднего бизнеса замедлятся, но по-прежнему останутся на высоком уровне – плюс 20% к портфелю МСБ за 2024-й. Главным ограничивающим фактором будет вероятное уменьшение объемов поддержки сектора со стороны государства, однако на фоне незавершившейся трансформации экономики спрос на кредиты как от новых, так и от действующих субъектов МСБ будет только увеличиваться. На качество портфеля кредитов МСБ окажут влияние динамика роста объемов реструктурируемой задолженности и уровень допустимых кредитных рисков со стороны банков при выдаче новых продуктов.

В рамках проведенного опроса касательно динамики объема портфеля и доли просроченной задолженности в 2024 году мнения банков-участников разделились. С одной стороны, около 35% ожидают прирост объема задолженности по кредитам МСБ на 10–20% и прогнозируют несущественные колебания показателя уровня просроченной задолженности в пределах 1 п. п. С другой стороны, около половины анкетированных предполагает изменение объемов портфеля в пределах 10% и рост доли просроченной задолженности на 1–3 п. п.



Алексей Гладилин,
заместитель председателя правления,
АО Банк Синара:

«Мы ожидаем, что в условиях сохранения государственных программ поддержки МСБ объемы финансирования в 2024 году сегмента вырастут еще на 25–27%».

По оценкам агентства «Эксперт РА», в рамках базового прогноза развития экономики РФ темп прироста портфеля кредитов малому и среднему бизнесу по итогам 2024 года составит 20% (график 6). Доля просроченной задолженности в кредитах МСБ останется выше уровня портфеля кредитов по крупному бизнесу – 7 против 4,5%.

График 6. В 2024 году «Эксперт РА» ожидает дальнейший рост кредитного портфеля МСБ



Источник: данные Банка России, расчеты агентства «Эксперт РА»

Предпосылки прогноза агентства «Эксперт РА»

Базовый сценарий агентства предполагает сохранение основных мер государственной поддержки сектора МСБ в 2024 году, а также умеренное усиление внешних экономических ограничений против организаций реального и финансового секторов. Мы ожидаем среднегодовой курс рубля на уровне 92 рублей за доллар США, при этом внутри года возможны периоды повышенной волатильности. Экономика продолжит расти умеренными темпами с увеличением ВВП в 2024 году в реальном выражении на 2%. В 2-м полугодии ключевая начнет снижаться относительно текущего уровня в 16% и, по оценкам агентства, к концу года составит около 12%, при этом инфляция по итогам 2024-го будет находиться в диапазоне 5,0–5,5 против 7,4% за 2023-й.

Таблица 2. Ключевые макроэкономические предпосылки прогноза

Показатель	2023 г.	2024 г. (базовый сценарий)
Темп прироста реального ВВП, %	3,6	2,0
Уровень инфляции по итогам года, %	7,4	5,2
Ключевая ставка Банка России (на конец года), %	16,0	12,0
Среднегодовой курс RUB/USD, руб.	84,7	92,0
Цена нефти Brent, USD/баррель (среднегодовая)	82,5	77,0

Источник: оценка и прогноз агентства «Эксперт РА»

Методология

Исследование рейтингового агентства «Эксперт РА» основано на официальной статистике Банка России и результатах анкетирования банков.

В рамках анкетирования мы просили банки указывать данные по объему финансирования предприятий, соответствующие Федеральному закону № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Объемные показатели рассчитаны на основании статистики Банка России.

Всего в анкетировании **приняло участие 40 банков**. По нашим оценкам, **охват рынка** (по остатку ссудной задолженности субъектов МСБ на 01.01.2024) составил более **60%**. Из числа системно значимых банков информацию для участия в рэнкингах не предоставили АО ЮниКредит Банк, Банк ГПБ (АО), ПАО «Совкомбанк», Банк ВТБ (ПАО), ПАО «Московский Кредитный Банк», ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО РОСБАНК, АО «Тинькофф Банк», АО «Райффайзенбанк». При оценке доли банков топ-30 по величине активов в портфеле кредитов МСБ учтены размерные характеристики банков по состоянию на 01.01.2024, данные анкетирования, а также отчетность по формам 0409115 ряда банков.

Оценка уровня покрытия требований к МСБ резервами также проводилась на основании отчетности по формам 0409115. В выборку попали банки, на которые, по нашим оценкам, приходится около 80% совокупного портфеля МСБ на 01.01.2024 (без учета ПАО «Сбербанк»).

Приложение. Рэнкинги банков, кредитующих МСБ

Таблица 1. Рэнкинг банков по величине портфеля кредитов субъектам МСБ на 01.01.2024

Местов рэнкинге по портфелю кредитов субъектам МСБ	Наименование банка	Лицензия	Портфель кредитов МСБ		Темп прироста портфеля кредитов МСБ за 2023 / 2022 гг., %	Рейтинг креди- тоспособности «Эксперт РА» по состоянию на 20.03.2024
			на 01.01.2024, млн. руб.	на 01.01.2023, млн. руб.		
1	ПАО Сбербанк	1481	5 471 012	4 303 693	27,1	-
2	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326	587 964	353 800	66,2	ruAA+
3	АО «Россельхозбанк»	3349	386 873	313 330	23,5	-
4	ПАО «Промсвязьбанк»	3251	384 304	267 331	43,8	ruAA+
5	АО «Банк ДОМ.РФ»	2312	102 109	65 188	56,6	ruAA
6	АО «МСП Банк»	3340	73 525	53 681	37,0	-
7	ТКБ БАНК ПАО	2210	62 175	44 888	38,5	ruBBB
8	КБ «Кубань Кредит» ООО	2518	49 910	44 629	11,8	-
9	ПАО КБ «Центр-инвест»	2225	34 978	31 827	9,9	-
10	ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	2733	34 705	32 288	7,5	ruA-
11	ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	2440	33 199	25 792	28,7	-
12	ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	2275	26 456	23 110	14,5	ruA-
13	Банк «Левобережный» (ПАО)	1343	24 992	20 386	22,6	ruA-
14	ПАО Банк ЗЕНИТ	3255	22 816	22 126	3,1	ruA-
15	«Азиатско-Тихоокеанский Банк» (АО)	1810	20 384	19 294	5,6	ruBBB+
16	АО «РЕАЛИСТ БАНК»	1067	18 411	11 049	66,6	-
17	АКБ «Энергобанк» (АО)	67	17 595	16 328	7,8	-
18	ПАО «НБД-Банк»	1966	16 349	12 830	27,4	ruBBB+
19	АО Банк «Национальный стандарт»	3421	13 697	13 352	2,6	ruBBB-
20	ПАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК»	493	12 356	10 587	16,7	-
21	«СДМ-Банк» (ПАО)	1637	11 454	8 888	28,9	ruA-
22	ПАО «ЧЕЛИНДБАНК»	485	11 423	8 064	41,7	ruA
23	Прио-Внешторгбанк (ПАО)	212	10 430	7 899	32,0	ruBB+
24	АКБ «Алмазэргиэнбанк» АО	2602	9 250	9 064	2,1	ruBBB-
25	АО «ГЕНБАНК»	2490	7 699	7 127	8,0	ruBB+
26	АО «Банк Акцепт»	567	5 572	4 859	14,7	ruBBB+
27	АО «Датабанк»	646	4 857	3 727	30,3	ruBB-
28	АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК»	965	4 146	3 297	25,7	ruBB-
29	АО «БАНК СГБ»	2816	4 044	4 012	0,8	ruA-
30	АО «Кузнецкбизнесбанк»	1158	3 494	1 247	180,2	ruBB
31	ООО «Хакасский муниципальный банк»	1049	2 853	2 494	14,4	ruBB+
32	АКБ «Форштадт» (АО)	2208	1 902	1 370	38,8	ruBB+
33	АО КБ «Урал ФД»	249	1 829	2 791	- 34,5	ruBBB-
34	ПАО ФИНСТАР БАНК	3245	1 716	1 471	16,7	ruB
35	АО АКБ «Алеф-Банк»	2119	1 649	1 949	- 15,4	ruB+
36	АО «Банк «Вологжанин»	1896	1 450	1 064	36,3	ruBB-
37	КБ «РБА» (ООО)	3413	1 233	1 155	6,7	ruB
38	КБ «Новый век» (ООО)	3417	1 027	1 607	- 36,1	-
39	ООО КБ «СИНКО-БАНК»	2838	919	761	20,9	ruB

Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования банков

Таблица 2. Ранжирование банков по объему выданных за 2023 год кредитов субъектам МСБ

Место в ранжировании по объему выдач кредитов субъектам МСБ	Наименование банка	Лицензия	Объем кредитов, выданных МСБ		Темп прироста объема выдач кредитов МСБ за 2023 / 2022 гг., %	Рейтинг кредитоспо- собности «Эксперт РА» по состоянию на 20.03.2024
			за 2023 год, млн руб.	за 2022 год, млн руб.		
1	ПАО Сбербанк	1481	5 199 955	3 374 718	54,1	-
2	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326	1 476 239	980 740	50,5	ruAA+
3	ПАО «Промсвязьбанк»	3251	384 294	292 899	31,2	ruAA+
4	АО «Россельхозбанк»	3349	291 001	295 304	-1,5	-
5	ПАО КБ «Центр-инвест»	2225	85 311	74 245	14,9	-
6	ТКБ БАНК ПАО	2210	72 844	64 084	13,7	ruBBB
7	ПАО «БАНК УРАЛСИБ»	2275	57 803	51 727	11,7	ruA-
8	АО «МСП Банк»	3340	57 571	30 901	86,3	-
9	ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк»	2733	52 469	44 647	17,5	ruA-
10	АО «Банк ДОМ.РФ»	2312	51 247	19 375	164,5	ruAA
11	КБ «Кубань Кредит» ООО	2518	49 166	42 668	15,2	-
12	Банк «Левобережный» (ПАО)	1343	48 334	38 864	24,4	ruA-
13	ПАО АКБ «Металлинвестбанк»	2440	45 772	31 945	43,3	-
14	ПАО Банк ЗЕНИТ	3255	43 223	49 101	- 12,0	ruA-
15	ПАО «НБД-Банк»	1966	42 359	30 965	36,8	ruBBB+
16	ПАО «ЧЕЛИНДБАНК»	485	39 285	33 348	17,8	ruA
17	«Азиатско-Тихоокеанский Банк» (АО)	1810	31 120	25 910	20,1	ruBBB+
18	АО «БАНК СГБ»	2816	27 037	12 096	123,5	ruA-
19	ПАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК»	493	25 630	21 944	16,8	-
20	АО «РЕАЛИСТ БАНК»	1067	25 622	6 436	298,1	-
21	АО «ГЕНБАНК»	2490	24 555	22 732	8,0	ruBB+
22	«СДМ-Банк» (ПАО)	1637	22 751	17 554	29,6	ruA-
23	Прио-Внешторгбанк (ПАО)	212	19 680	18 456	6,6	ruBB+
24	АКБ «Энергобанк» (АО)	67	13 915	11 633	19,6	-
25	АО Банк «Национальный стандарт»	3421	11 188	10 486	6,7	ruBBB-
26	АО «ПЕРВОУРАЛЬСКБАНК»	965	9 513	9 080	4,8	ruBB-
27	АКБ «Алмазэргиэнбанк» АО	2602	7 925	7 456	6,3	ruBBB-
28	АО «Датабанк»	646	6 502	6 100	6,6	ruBB-
29	АО «Банк Акцепт»	567	4 111	4 794	- 14,3	ruBBB+
30	АО «Кузнецкбизнесбанк»	1158	4 077	2 085	95,5	ruBB
31	ООО «Хакасский муниципальный банк»	1049	3 860	3 303	16,8	ruBB+
32	АО АКБ «Алеф-Банк»	2119	3 681	2 755	33,6	ruB+
33	АКБ «Форштадт» (АО)	2208	2 807	2 921	-3,9	ruBB+
34	ПАО ФИНСТАР БАНК	3245	1 782	1 486	19,9	ruB
35	ООО КБ «СИНКО-БАНК»	2838	1 490	1 943	- 23,3	ruB
36	АО КБ «Урал ФД»	249	1 209	2 046	- 40,9	ruBBB-
37	АО «Банк «Вологжанин»	1896	1 150	711	61,8	ruBB-
38	КБ «Новый век» (ООО)	3417	1 096	2 545	- 56,9	-
39	КБ «РБА» (ООО)	3413	796	923	- 13,8	ruB

Источник: «Эксперт РА» по данным анкетирования банков

Интервью



Алексей Гладиллин,
заместитель председателя
правления
АО Банк Синара

– Каким вам видится банковский сектор в 2024–2025 годах? Какие основные вызовы и тенденции в банковском секторе можно ожидать в указанный период?

– По моему мнению, ближайшие два года пройдут под флагом увеличения технологического суверенитета нашей банковской системы. Будут создаваться новые механизмы расчетов, продолжит снижаться масштаб использования так называемых резервных валют. Будет увеличиваться роль цифровых валют и цифровых финансовых активов как средств платежа и объектов/источников инвестиций. Будет продолжаться замена санкционных программно-технологических решений на отечественные аналоги и разработки дружественных стран.

– Какие конкурентные преимущества банков, по вашему мнению, будут определяющими в борьбе за клиентов в ближайшие годы? Почему?

– Для ответа на этот вопрос нужно поставить себя на место клиента и спросить себя: что было бы важно мне при выборе банка?

Доступность – возможность начать отношения с банком, не выходя из своего офиса или из дома, то есть удаленный или выездной онбординг. Выгода – комфортные стоимостные условия обслуживания, кредитования, инвестиций. Удобство – возможность работать с банком в удаленном канале, с максимальной скоростью и с минимальным документооборотом. Надежность – у клиента не должно быть сомнений, что его потребности будут удовлетворены банком качественно, полностью и без каких-либо непредвиденных сложностей. И, наконец, эксклюзивность – индивидуальный подход к клиенту, персонализированные ценовые и продуктовые предложения.

Соответственно, те банки, чьи процессы и технологии будут соответствовать этим клиентским ожиданиям, имеют хорошие шансы существенно нарастить активную клиентскую базу.

– Какая банковская бизнес-модель, по вашему мнению, будет наиболее успешна в ближайшие годы? Почему?

– Прежде чем ответить на вопрос, хотел бы процитировать классика: «Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему».

Самая беспроблемная бизнес-модель – это быть универсальным банком с огромным собственным капиталом, с развитой экосистемой и с большим бюджетом развития,

который позволяет одновременно наращивать активность во всех клиентских и продуктовых сегментах бизнеса.

Для тех же банков, которые более ограничены в своих финансовых и технологических возможностях, более правильной бизнес-моделью является концентрация усилий на направлениях, наиболее востребованных рынком.

Поясню свою точку зрения на примере нашего банка. В последние годы у корпоративных клиентов рос интерес к инструментам долгового финансирования – и Банк Синара отреагировал созданием инвестиционного подразделения, получившего в 2022–2023 годах большое количество профессиональных наград. На фоне повышения волатильности фондовых рынков многие частные лица стали активно размещать средства в ценные бумаги – и работа аналитиков нашего дивизиона «Благосостояние» была признана лучшей по итогам 2023 года. Возникла потребность у клиентов СІВ в корпоративных кредитах – и фактически с нуля был создан процесс и набрана команда для кредитования крупнейших клиентов. В результате за два последних года банк увеличил свою чистую прибыль более чем в три раза.

Теперь заработанную прибыль мы можем пустить на развитие других направлений, в которых видим перспективу: транзакционный бизнес, цифровые продукты, активное продвижение интернет-банка для малого бизнеса.

Залог успеха для небольших банков – в скорости реагирования на внешние вызовы, в гибкости процессов и в сплоченности команды профессионалов, которые реализовывают стратегию развития своего банка.

– Какой политики будет придерживаться банк в розничном кредитовании в 2024 году? Какими видятся темпы роста ипотеки и потребительских кредитов и от чего они будут главным образом зависеть?

– Как и в 2022–2023 годах, в 2024-м Банк Синара продолжит наращивать объемы бизнеса с розничными клиентами, в т. ч. в части кредитования. Темпы роста ипотеки и потребительских кредитов будут зависеть от регуляторной политики Банка России. Возможно, что во второй половине года будет ряд мер, направленных на охлаждение рынка, особенно в части ипотеки. Сейчас мы расширяем аудиторию наших потенциальных клиентов за счет открытия новых офисов легкого формата, а также за счет мероприятий, направленных на повышение узнаваемости бренда нашего банка.

– Является ли, по вашему мнению, залоговое кредитование физлиц достойной альтернативой необеспеченной рознице в условиях ужесточения регулирования? Почему?

– Достойной альтернативой залоговое кредитование не является, так как клиенты привыкли, что кредит – это относительно быстрый продукт, без дополнительных обременений. Они не готовы менять свое поведение, кредитные карты залоговыми кредитами тоже не заменить. Однако мы рассматриваем внедрение таких кредитов для диверсификации розничной продуктовой линейки как дополнительный продукт с более низким уровнем риска и увеличенным чеком. Наши компетенции позволяют сделать процесс получения этих продуктов для клиентов ненамного более сложным, чем получение необеспеченных кредитов. Но будут ли залоговые кредиты в итоге востребованными – покажет рынок.

– Насколько для вашего банка интересен сегмент микро- и малого бизнеса, а также самозанятых? Каков, по вашему мнению, потенциал этого сегмента для банковского сектора?

– Как я уже сказал ранее, мы видим потенциал в этом сегменте. Крупные компании диверсифицируют свои цепочки расчетов и поставок, идет активная замена иностранных компаний, ушедших с российского рынка. Все это способствует увеличению объемов выручки у предприятий МСБ.

В 2023-м объем ссудной задолженности компаний МСП в России вырос примерно на 30% по сравнению с 2022-м, при этом объем просрочки в течение года составлял 4,8–5,2%, что ненамного превышало уровень просроченной задолженности в крупном корпоративном сегменте (3,9%). Мы ожидаем, что в условиях сохранения государственных программ поддержки МСБ объемы финансирования в 2024 году сегмента вырастут еще на 25–27%.

Соответственно, мы рассчитываем увеличить наше присутствие в сегменте МСБ. Исторически в Банке Синара дивизион по работе с малым и микробизнесом возник даже раньше, чем блок по работе с клиентами СІВ. Сейчас он реализует концепцию обслуживания клиентов в исключительно удаленном канале под брендом «Делобанк».

В линейке «Делобанка» представлены продукты, наиболее востребованные предприятиями малого и микробизнеса, а также самозанятыми (например, сервисы «Выставление счета», «Мой налог» и др.).

В 2024 году мы хотим активизировать работу «Делобанка», сконцентрировавшись на привлечении новых клиентов сегмента в качестве источников пассивов и транзакционных доходов.

– Видите ли вы развитие банков в сегменте МСБ без цифровизации и OpenAPI? Насколько эти факторы, по вашему мнению, будут определяющими для развития банкинга для МСБ в России?

– Мне кажется не совсем правильным рассматривать цифровизацию и OpenAPI только в качестве якоря для привлечения клиентов сегмента МСБ. Любая цифровая технология, обеспечивающая клиенту удобное взаимодействие с банком, в равной степени важна и крупным, и средним, и небольшим клиентам. И что не менее важно – самому банку, у которого снижаются издержки, операционные риски, зато повышается уровень информированности о деятельности своего клиента.

Я уже назвал цифровизацию одним из условий успешной банковской бизнес-модели. Open API – это один из аспектов такой цифровизации. Если мы говорим о сегменте МСБ, то «Делобанк» еще осенью 2022 года опубликовал большой информационный материал, посвященный Open API (<https://delo.ru/news/educational/kak-ispolzovat-bankovskoe-open-api-chtoby-vnedryat-novye-finansovye-instrumenty-i-produkty-bez-dolgo#2>). В настоящее время на сайте «Делобанка» соответствующий сервис представлен в разделе «Интеграция с банком».

Можно ли работать в сегменте МСБ без цифровизации и Open API? Да, можно. Вопрос в том, какой поток клиентов, их заявок и операций банк сможет качественно обработать на «ручном приводе». Отсутствие цифровизации в итоге приводит к тому, что либо затраты банка съедают доходность от работы с клиентом, либо скорость работы и стоимость услуг банка становятся неприемлемыми для клиента, и он уходит в другой банк с более высоким уровнем цифровизации.

– Считаете ли вы, что AI-банкинг будет неизбежной стадией эволюции российских банков? Почему? Какие факторы, по вашему мнению, будут препятствовать такой эволюции, а какие, наоборот, стимулировать банки двигаться в сторону AI?

– С одной стороны, любой заказчик хочет чувствовать себя VIP-клиентом, с которым банк работает эксклюзивно. С другой стороны, и в масс-сегментах, и в сегментах CIB банки для снижения своих издержек стремятся организовать поточную клиентскую работу с минимальными затратами ручного труда. В этой ситуации AI может пригодиться на разных стадиях бизнес-процесса: он может научиться подбирать для каждого клиента индивидуальный набор услуг; взять на себя львиную долю работы по анализу и мониторингу финансового состояния клиента; выявлять противоправные действия, направленные против клиентов банка; разгрузить службу заботы о клиентах при решении простых однотипных ситуаций и т. д. Я допускаю, что в будущем 80% банковских процессов можно будет проводить без участия человека с применением технологий искусственного интеллекта.

В то же время существует ряд факторов, которые сейчас ограничивают развитие AI. Во-первых, любому AI необходим массив данных, на котором он мог бы обучаться. При этом у разных банков объем таких данных различен, а рынок big data в России пока недостаточно развит и законодательно не урегулирован. Подспорьем в преодолении сложившейся ситуации может выступить как создаваемая государством фабрика больших данных, так и инициативные предложения со стороны компаний – локомотивов AI в части совместного использования big data.

Во-вторых, препятствием является дефицит соответствующих компетенций. И я говорю не только о нехватке или дороговизне хороших специалистов data science и программистов, но и об инерционности мышления у сотрудников других подразделений банка. Некоторые банковские руководители даже не рассматривают возможность применения AI по своим направлениям работы, с настороженностью относятся к безопасности облачных технологий хранения данных, высказывают сомнения в релевантности получаемых AI результатов, указывают на возможность использования систем AI злоумышленниками против самого банка.

Наконец, сами клиенты порой с раздражением воспринимают необходимость взаимодействия с роботом, если оно оказывается менее эффективно, чем общение с живым сотрудником банка.

Поэтому и государству, и лидерам в использовании AI предстоит еще большая работа по повышению доверия к технологиям AI и по расширению их использования в повседневных банковских процессах.

– Маркетплейсы активно расширяют линейку финансовых продуктов и услуг через дочерние банки. Видите ли вы угрозу для классических банков в маркетплейсах? Какие точки соприкосновения бизнесов, по вашему мнению, могут быть интересны для сотрудничества банков и маркетплейсов?

– Я вижу не угрозу, а возможность получения синергетического эффекта. С точки зрения финансиста, любой маркетплейс – это, прежде всего, торговая точка, которая нуждается в банковском обслуживании. Создание для этого с нуля собственного дочернего банка – дело непростое, финансово затратное, и такие попытки со стороны маркетплейсов – это камень в огород действующих банков: значит, не смогли предложить услуги, которые устроили маркетплейс по стоимости и качеству.

Прием клиентских платежей, электронный эквайринг или куайринг – это только очевидная верхушка айсберга под названием «маркетплейс». На маркетплейсах можно продвигать и кредитные услуги (покупка в рассрочку, потребительский кредит), и привлекать пассивы (электронные кошельки клиентов маркетплейса, оплата с которых дает дополнительные скидки), и реализовывать кобрендинговые программы лояльности (скидки при оплате картами определенных эмитентов, кешбэк, накопление бонусных баллов), и предлагать розничные банковские продукты (например, банковская карта в подарок за покупки на маркетплейсе). Опять же не будем забывать о том, что данные клиентов маркетплейсов – это субъект big data, содержащий и социальные, и финансовые, и поведенческие паттерны. Для банка, который может предложить маркетплейсам простые портируемые решения по приемлемой цене, – это золотое дно. Ключевые слова – «может предложить», то есть банк не только должен уже иметь эти решения, не только уметь их масштабировать и кастомизировать, но и быть готовым обрабатывать объем транзакций, генерируемых маркетплейсом.

– Какие меры применяются банком в целях повышения эффективности управления процентным риском? Какое влияние на процентные риски банков оказывает текущая ситуация в финансовом секторе? Каковы ваши ожидания по динамике процентного риска в 2024 году?

– В последние два года стандартной практикой по кредитным сделкам Банка Синара стало использование переменных процентных ставок, привязанных к ключевой Банку России. По пассивным сделкам ставки обычно фиксируются, но котировка трансфертных ставок по срокам и видам валют производится на ежедневной основе. По сути, наши бизнес-подразделения таргетируют размер маржинального дохода, а не абсолютную ставку. Кроме того, все сделки, связанные с движением денег, всегда проходят через согласование казначейства, которое управляет портфелем в целом согласно установленным риск-лимитам.

Наши ожидания? Как говорится, ожидаем лучшего, но готовимся к худшему. В феврале 2024-го представители ЦБ анонсировали среднегодовой уровень ключевой ставки 13,5–15,5% годовых. Но, как мы видим, пока сокращения ставки не случилось: Банк России прогнозирует пик годовой инфляции в II квартале года, а переход к снижению ключевой ставки – в 2-м полугодии. Сбудутся ли эти прогнозы – зависит не только от Банка России.

В течение двух последних лет российский бизнес был вынужден менять свои логистические и финансовые цепочки, перестраиваться на альтернативные рынки сбыта и источники поставок, модифицировать собственное производство, менять программное обеспечение. Сейчас большая часть этих расходов уже учтена в уровне потребительских цен. Организации, не связанные с ВЭД напрямую, тоже подтянули цены на свои товары и услуги. Поэтому мы не ожидаем повышения ключевой ставки в этом году.

Но могут быть введены новые международные ограничения, влияющие на стоимость отечественных и импортируемых товаров. Более жесткой может стать фискальная политика нашего государства. Если подобные внешние факторы будут оказывать давление на бизнес, тогда снижение ключевой ставки может быть отодвинуто на более поздний срок.

– Какой минимальный уровень цифрового развития сегодня необходим для эффективного и современного функционирования кредитных организаций? Какие задачи ставит перед собой банк в части развития информационных технологий на следующие два года? Видите ли вы перспективы в новых финансовых инструментах (цифровой рубль, цифровые финансовые активы, прогрессивные методы оплаты)?

– Полагаю, что было бы интересно услышать ответ на вопрос о минимальном уровне цифрового развития от представителей разных российских банков – начиная от банков третьей сотни и двигаясь вверх по рейтинговой таблице. Кому-то, возможно, достаточно автоматизации бухгалтерского учета. А кто-то уже не представляет работу своего банка без технологий machine learning, big data и AI.

Я бы разделил автоматизацию и цифровизацию на несколько уровней. Автоматизация операционных и бухгалтерских процессов – это уже «гигиенический минимум», нулевой уровень. Сюда же я включаю автоматизацию, требуемую для взаимодействия банка с внешними информационными системами – с БКИ, с ФНС, с биржами, с международными платежными и информационными системами. Далее создание систем дистанционного обслуживания и цифровых продуктов (в т. ч. основанных на блокчейне) – это первый уровень цифровизации. Второй уровень цифровизации – внедрение machine learning и big data для оценки рисков и управления ими. Применение AI для взаимодействия с клиентами, для прогнозирования клиентских потребностей и формирования индивидуальных предложений – это третий уровень цифровизации. Четвертым уровнем цифровизации я бы назвал использование цифровых возможностей для оптимизации вспомогательных процессов: цифровизация подбора и управления персоналом, цифровой учет и аллокация затрат, онлайн-аудит работы бизнес-десков и выработка управленческих рекомендаций, выявление и изменение неоптимальных процессов и т. д. А пятый уровень – это уже самовоспроизведение: использование AI для самостоятельного создания новых программных и цифровых решений по заданным параметрам.

По моим оценкам, большинство банков топ-50 – и Банк Синара не является исключением – находятся примерно на втором-третьем уровне цифровизации. Банк, занимающий первую строчку национального рейтинга, активно осваивает четвертый уровень, но, пожалуй, пока еще не дошел до пятого.

Наши планы на ближайшие два года в части корпоративной цифровизации – это дальнейшее улучшение систем ДБО для клиентов СИБ и МСБ, автоматизация предоставления инвестиционных услуг, минимизация ручного труда в процессе финансового анализа и одобрения сделок для крупных корпоративных клиентов, приобретение или создание финансового маркетплейса для некоторых направлений банковского бизнеса. Прогрессивные методы оплаты – куайринг, оплата по ссылке, турбо-эквайринг – мы предлагаем клиентам «Делобанка» уже сейчас.

Что касается цифровых финансовых активов, мы занимаемся данным проектом с 2023 года. Мы рассматриваем цифровые продукты как новую технологию, позволяющую нашим клиентам инвестировать практически в любой актив, генерирующий доходность. А для банка ЦФА – это снижение стоимости обслуживания инвестиций, уменьшение рисков, повышение скорости предоставления услуг. Если не возникнет законодательных или иных внешних препятствий для реализации технологии ЦФА, то мы планируем завершить наш проект в I квартале 2025 года.



Максим Анисимов,
Генеральный директор,
Ред Софт

– Какой минимальный уровень цифрового развития банков сегодня, по вашему мнению, необходим для эффективного и современного функционирования кредитных организаций?

– Две части данного вопроса взаимосвязаны. Определить, какой уровень зрелости или развития банков – вопрос сложный и неоднозначный. На рынке присутствуют банки, в которых автоматизация процессов все еще не работает в полной мере, и, наоборот, банки со сквозной автоматизацией – это уже мощные цифровые бизнесы. При всем при этом существуют требования со стороны Банка России, обязывающие подключаться к определенным сервисам, например, к системе быстрых платежей. Можно сказать, что это и есть минимальные требования, которые заставляют банки двигаться вперед на пути к цифровизации с двух сторон. С одной стороны это автоматизация внутри банка, с другой стороны обеспечение удобного сервиса для клиентов. Эти две части неразрывно связаны друг с другом. То же самое касается цифрового рубля, который является обязательным для всех банков и откроет новую страницу в платежных сервисах для клиентов.

– Как сказалась геополитическая ситуация на деятельности компании? Как изменились потребности рынка в связи с уходом зарубежных поставщиков ПО?

– Несмотря на все геополитические потрясения компания «РЕД СОФТ» сохранила устойчивую деятельность и продолжила рост. Продукты компании доступны для приобретения, работа с клиентами и техническая поддержка обеспечивается в штатном режиме.

С уходом зарубежных поставщиков рынок всерьез принял курс на миграцию отечественных технологий. Спрос на этом рынке высокий, появляется много предложений на замену зарубежных технологий. Почти все отечественные решения построены на базе Open Source. Например, компания «РЕД СОФТ» задолго готовилась к такому повороту событий и предлагает собственные системные решения на замену известным зарубежным, таким как RED HAT и Cent OS, VM Ware, MS AD, базы данных Oracle. У нас много заказчиков, которые уже внедрили и успешно используют наши технологии – операционную систему «РЕД ОС», «РЕД Виртуализацию», «СУБД РЕД Базу Данных» и наше новое решение – систему централизованного управления ИТ-инфраструктурой «РЕД АДМ».

Среди наших заказчиков много банков и государственных предприятий, например, ФССП России, «ГАЗПРОМ», «РусГидро», «Ростелеком», «Транснефть», ОДК, «Промсвязьбанк», «Россельхозбанк», РНКБ, Московская биржа, «Газпромбанк», «РОСБАНК», «Совкомбанк», Банк России и др.

– Какие основные критерии эффективности банковских CRM-систем, по вашему мнению, можно выделить? Какие наиболее частые проблемы CRM-систем отмечаются у банков с невысоким уровнем технологического развития?

– «РЕД СОФТ» не производит CRM-системы, но по опыту нашего взаимодействия с партнерами и клиентами из банковской отрасли можем дать следующий комментарий.

Критерии эффективности CRM завязаны на процессе клиентского обслуживания, и здесь нужно смотреть, как помогает CRM-система удерживать клиента, как позволяет делать Upsell, Cross sell банковских продуктов. У каждой организации в зависимости от своего продуктового портфеля свои метрики, которые позволяют отследить эффективность системы CRM.

Из основных критериев эффективности CRM-системы можно выделить:

1. После внедрения CRM-системы средний цикл жизни клиентов какой – увеличился или не изменился, или уменьшился.
2. Доля прибыли, приходящейся на одного клиента, увеличилась или не изменилась, или уменьшилась.

Это самые очевидные критерии оценки эффективности CRM-систем.

Что касается проблем CRM, они как правило бывают одинаковые у всех организаций. Могут быть связаны с неполным и некачественным внедрением CRM, когда она не выполняет все функции, которые направлены на увеличение продаж, или плохо внедрена, или плохо интегрирована с другими системами.

Также могут быть проблемы, связанные с масштабированием, особенно если CRM-система является фронтальной или в случае банка – мастер-системой для системы ДБО (дистанционное банковское обслуживание) физических лиц, то в этом случае на нее ложится очень большая нагрузка и требуется очень качественное проектирование обеспечения производительности, масштабирование системы и т. д. С этим могут быть проблемы у организации, у которой может быть недостаточен бюджет поддерживать такое хозяйство, или система была плохо спроектирована или плохо внедрена.

– Какие достижения в области дистанционного банковского обслуживания, разрабатываемого компанией, за последнее время вы могли бы выделить? Какие тренды в этом направлении задал 2023 год и каких нововведений можно ожидать в 2024-м?

– «РЕД СОФТ» занимается разработкой инфраструктурного ПО и не предлагает прикладных решений в области дистанционного банковского обслуживания. Наша деятельность в данном направлении связана исключительно с обеспечением технологической совместимости с таким классом программных продуктов.

– Какие основные услуги/продукты предлагает компания в области риск-менеджмента для банков? Какие ключевые проекты компании в этой части можно выделить?

– «РЕД СОФТ» не предлагает продуктов непосредственно для автоматизированного управления рисками банков или других предприятий. Компания занимается созданием и развитием инфраструктурного ПО, то есть предлагаемые нами продукты позволяют уменьшить риски, связанные с управлением ИТ-инфраструктурой банка, в т. ч. за счет импортозамещения иностранных решений.

Например, мы предлагаем системные продукты, на которых базируется почти все банковское ПО и все банковские прикладные системы. Безусловно, это операционная система «РЕД ОС» с ее возможностями использования киоска в новой версии. Киоск – это инструмент, позволяющий устанавливать ограничения по тем или иным действиям в рамках тех или иных рабочих мест. Сюда же можно отнести «РЕД Виртуализацию».

Отдельное внимание хотелось бы уделить решению по управлению ИТ-инфраструктурой и рабочими местами, которое позволяет развернуть автоматические рабочие места (АРМ) и управлять ими из единого интерфейса. Данное решение является ключевым для крупного бизнеса, к которому безусловно относятся ведущие банки. «РЕД АДМ» позволяет одновременно управлять политиками, рабочими местами и всеми объектами домена. Это полноценная замена привычного для всех ИТ-сотрудников и администраторов Windows Server и Microsoft Active Directory в частности.

– Кроме операционных систем банкам требуется хранить и обрабатывать большие объемы данных. Какие системы управления базами данных существуют на замену продуктам западных вендоров?

– На российском рынке систем управления базами данных большое разнообразие, однако мы видим, например, что в части импортозамещения автоматизированных банковских систем безусловным лидером является одна СУБД в разных редакциях, что, на наш взгляд, является спорным решением с точки зрения развития конкуренции и, следовательно, технологии. Компания «РЕД СОФТ» предлагает свою «СУБД Ред База Данных», которая развивается с 2006 года и является конкурентноспособным решением. Одной из востребованных фиш сегодня, на наш взгляд, является то, что «РЕД СОФТ» разработала собственный инструментарий, который позволяет осуществить полную миграцию с баз данных Oracle за семь шагов, начиная с переноса данных и заканчивая обучением сотрудников.

Многие банки уже используют нашу СУБД в составе многих прикладных решений. Тем не менее есть очень яркий пример возможностей данного продукта. Так, одним из самых крупных внедрений «СУБД Ред База Данных» в России является ее использование в рамках проекта АИС ФССП. Недавно в рамках международной выставки-форума «Россия» выступали чиновники, ответственные за развитие ИТ-отрасли и цифровизации в государстве, и сообщали о большом количестве обращений к сервису данного ведомства. Так вот, бесперебойность и скорость ответа на запросы граждан в рамках предоставления государственных услуг в т. ч. зависят от системы управления базами данных, лежащей в основе такого большого проекта.

– Какие конкурентные преимущества выгодно отличают компанию на банковском рынке? Какие продукты/услуги ИТ-организаций, по вашему мнению, будут определяющими в борьбе за клиентов в ближайшие годы?

– Конкурентные преимущества, которые выгодно нас отличают от других компаний – это то, что наши системные продукты позволяют комфортно и безопасно мигрировать с зарубежных продуктов, а также бесшовно интегрируются между собой. Наш метод не ломать уже сложившихся практик, сформированных за долгое время присутствия зарубежных решений на рынке, а принимать во внимание имеющиеся паттерны и подходы, учитывать их при разработке ПО и предлагать клиентам простые в использовании, логичные решения, не требующие затрат на переобучение сотрудников.

Мы хорошо понимаем, что миграция отечественного ПО – комплексная и непростая задача, и ставим перед собой цель сделать эксплуатацию реально удобной для клиентов, а не просто отчитаться перед регуляторами о проведенных проектах по импортозамещению.

Мы также за комплексный подход со стороны вендора по миграции: начиная от консалтинга/рекомендаций по построению архитектуры нового решения, включая услуги по миграции (совместно с авторизованными партнерами), дальнейшему сопровождению, и заканчивая полным обучением как администраторов новых систем, так и пользователей. Это будет определяющим для привлечения новых клиентов в будущем.

– Как влияет законодательная база в банковском секторе на деятельность компании? Много ли проектов реализуется из необходимости выполнения кредитными организациями нормативных актов Банка России?

– Изменения законодательной базы в банковском секторе влияют на нас самым прямым образом. Необходимость импортозамещения системно значимых банков приводит к росту спроса на наши продукты как основу ИТ-инфраструктуры. У нас как у компании «РЕД СОФТ» появляется больше возможностей инвестировать в развитие продуктов, разрабатывать новый функционал под требования банков, разрабатывать новые продукты, повышать уровень сервиса и улучшать свою экспертизу, таким образом выводить на рынок быстрее более зрелые продукты.

Благодаря нормативным актам Банка России многие проекты начали реализовываться на российских продуктах как в банках, так и во многих финансовых организациях, которые в свою очередь выбрали «РЕД СОФТ» в качестве надежного партнера. Повторюсь, наши продукты уже используют многие крупные банки, которые упоминались несколько ранее.

– Как выросла стоимость программного обеспечения для банков в 2022–2023 году и какие основные факторы ценообразования можно отметить? Как вы оцениваете динамику затрат кредитных организаций на поддержание и развитие информационных технологий в 2024 году?

– Будет правильнее адресовать этот вопрос нашим коллегам в банковском секторе, поскольку они объективно имеют наиболее полную картину происходящего.

Со стороны разработчика мы можем констатировать факт, что стоимость подготовки программного обеспечения существенно выросла за 2022–2023 год, в т. ч. из-за высокой ключевой ставки Банка России, поднявшейся до 16% к концу прошлого года. Возросший спрос на отечественное ПО повлек необходимость ускоренного расширения штата сотрудников, чтобы удовлетворяющие потребностям банков программные продукты выходили значительно быстрее.

По сути, конечно, несколько важных моментов определяют стоимость. Самая главная задача для банков сейчас – это импортозамещение. Динамика затрат на импортозамещение зависит от финансовой организации, от ее финансового положения, бизнес-планов. Есть определенный тренд с импортозамещением: многие банки вынуждены выделять дополнительные средства, которые существенно увеличат бюджет на этот год в связи с необходимостью импортозамещения. Это касается не только покупки операционных систем и баз данных, но главным образом – замены основных систем автоматизации, оборудования, на котором все работает, а также прикладного программного обеспечения. Вот это будет составлять дополнительно увеличение нагрузки на бюджет банка, вызванное импортозамещением.

Возьмем развитие сервисов, например, той же самой СБП. Вряд ли сейчас кому-то придет в голову мысль устанавливать дополнительные компоненты ДБО на Windows-серверах, все будут устанавливать на Linux. А поскольку у банков уже имеется понимание того, что даже открытые Linux-дистрибутивы потенциально опасны, то предпочтение будет отдаваться российским разработкам. Соответственно, приобретение лицензий и услуг технической поддержки – это расходы ИТ-бюджета банка.

Рейтинги, которым доверяют

Крупнейшее российское рейтинговое агентство

Кредитное рейтинговое агентство «Эксперт РА» основано в 1997 году и на сегодняшний день является старейшим и крупнейшим в России.

Включено в реестр кредитных рейтинговых агентств Банка России

Рейтинги агентства используют Банк России, Министерство финансов, Министерство экономического развития, Московская биржа, а также сотни компаний и органов власти при проведении конкурсов и тендеров.

Лидер российского рынка рейтинговых услуг

Агентством поддерживается более 800 кредитных рейтингов. Мы прочно занимаем лидирующие позиции по рейтингам кредитных организаций, страховых компаний, компаний финансового и нефинансового секторов.

Наши контакты

Получение рейтингов

Роман Ерофеев,
**коммерческий директор –
член правления**
АО «Эксперт РА»
erofeev@raexpert.ru

Стратегическое сотрудничество

Павел Митрофанов,
**генеральный
директор компании**
«Эксперт Бизнес-Решения»
pmitrofanov@expert-business.ru

Информационное сотрудничество

Сергей Михеев,
**руководитель отдела
по связям с общественностью**
АО «Эксперт РА»
mikheev@raexpert.ru

Коммерческие вопросы

Мариам Яндиева,
**директор
клиентской службы компании**
«Эксперт Бизнес-Решения»
yandieva@expert-business.ru



Следите за нашими
новостями в Telegram
@expert_ra

Участие в конференциях

Юлия Барыбина,
**директор направления конференций
и спецпроектов компании**
«Эксперт Бизнес-Решения»
barybina@expert-business.ru

АО «Эксперт РА»
Москва, ул. Николаямская,
д. 13, стр. 2

+7 (495) 225 3444
www.raexpert.ru

«Эксперт Бизнес-Решения»
Москва, ул. Николаямская,
д. 13, стр. 2

+7 (495) 225 3416
www.expert-business.ru

© 2024 АО «Эксперт РА». Все материалы и публикации Агентства, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, являются интеллектуальной собственностью АО «Эксперт РА» (кроме случаев, когда прямо указано другое авторство) и охраняются законом.

Представленная информация предназначена для использования исключительно в ознакомительных целях.

Никакие из материалов, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не должны копироваться, воспроизводиться, переиздаваться, использоваться, размещаться, передаваться или распространяться любым способом и в любой форме без предварительного письменного согласия со стороны Агентства и ссылки на источник. Использование информации в нарушение указанных требований запрещено.

Агентство не несет ответственности за перепечатку материалов Агентства третьими лицами, в том числе за искажения, несоответствия и интерпретации таких материалов.

Рейтинговые оценки, обзоры, исследования и иные публикации, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, выражают мнение АО «Эксперт РА» и не являются установлением фактов или рекомендаций покупать, держать или продавать те или иные ценные бумаги или активы, принимать инвестиционные решения. Агентство не принимает на себя никакой ответственности в связи с любыми последствиями, интерпретациями, выводами, рекомендациями и иными действиями, прямо или косвенно связанными с рейтинговой оценкой, совершенными Агентством рейтинговыми действиями, а также выводами и заключениями, содержащимися в рейтинговом отчете и пресс-релизах, исследованиях, обзорах и иных публикациях, выпущенных Агентством, или отсутствием всего перечисленного.

Агентство не несет ответственности и не имеет прямых или косвенных обязательств в связи с любыми возможными или возникшими потерями или убытками любого характера, связанными с содержанием сайта и с использованием материалов и информации, размещенных в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, в том числе прямо или косвенно связанных с рейтинговой оценкой, независимо от того, что именно привело к потерям или убыткам.

Никакие материалы, отчеты, исследования, информация или разъяснения, размещенные на сайте Агентства либо в любом другом источнике размещения и вне зависимости от формата публикации информации, не могут в каком бы то ни было отношении служить заменой иных проверок и процедур, которые должны быть выполнены при принятии решений, равно как и заменять суждения, которые должны быть выработаны относительно вопросов, представляющих интерес для пользователей. Никто не должен действовать на основании таких материалов, отчетов, исследований, информации или разъяснений, которые могут предоставляться Агентством в связи с ознакомлением с указанными материалами, отчетами, исследованиями, информацией, разъяснениями в каких бы то ни было целях.

На сайте Агентства могут быть предоставлены ссылки на сайты третьих лиц. Они предоставляются исключительно для удобства посетителей сайта. В случае перехода по этим ссылкам, Вы покидаете сайт Агентства. АО «Эксперт РА» не просматривает сайты третьих лиц, не несет ответственности за эти сайты и любую информацию, представленную на этих сайтах, не контролирует и не отвечает за материалы и информацию, содержащихся на сайтах третьих лиц, в том числе не отвечает за их достоверность.

Единственным источником, отражающим реальное состояние рейтинговой оценки, является официальный сайт АО «Эксперт РА» www.raexpert.ru.

АО «Эксперт РА» оставляет за собой право вносить изменения в информационные материалы сайта в любой момент и без уведомления третьих лиц. При этом Агентство не несет никаких обязательств по обновлению сайта и материалов, представленных на сайте.