



Технологическое присоединение «ПОД КЛЮЧ»

Филиал ПАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго» и группа компаний «АвтоПремиум» провели совместный День предпринимателя, во время которого рассказали о новых услугах и наиболее актуальных предложениях своих компаний

Н адо сказать, что партнерами «Тверьэнерго» и «АвтоПремиум» выступают не впервые. В прошлом году компании совместно провели «Автопробег энергосбережения», маршрут которого протянулся от города Твери до города Конаково. На машинах официального дилера марок Audi, BMW, Nissan, Datsun, Ford, Peugeot, Mitsubishi, DongFeng, Geely энергетики преодолели почти 80 километров. Конечной целью путешествия стал обучающий семинар «Энергосбережение как реальный механизм экономики бюджетов», который специалисты «Тверьэнерго» провели совместно с коллегами из ГБУ «Агентство энергоэффективности».

В этом году компании решили встретиться со своими клиентами в формате семинара. Сначала специалисты ПАО «МРСК Центра» рассказали бизнесменам о процедуре технологического присоединения: что входит в услугу, как быстро и правильно подать заявку, как рассчитывается стоимость, какой пакет документов необходим для заключения договора. А затем сотрудники ГК «АвтоПремиум» представили гостям форума новые корпоративные автомобили.

Простота и доступность процедуры технологического присоединения, равно как и отсутствие проблем с логистикой и транспортными перевозками, являются одними из ключевых показателей комфортности ведения любого бизнеса.

По словам руководителей филиала «МРСК Центра» — «Тверьэнерго», сегодня в компании многое делается для того, чтобы сделать процедуру подключения для предпринимателей максимально удобной и простой.

— Мы активно развиваемся в направлении клиентоориентированности, — рассказал и.о. заместителя генерального директора — директор филиала ПАО «МРСК Центра» — «Тверьэнерго» Вадим Юрченко. — Прежде всего, реализуем принцип «одного окна». Заказчик может подать заявку на технологическое присоединение в центрах обслуживания потребителей в Твери или в пунктах по работе с потребителями, которые есть

в каждом районе электрических сетей. Наши специалисты подготовят и направят все необходимые документы. Это значительно упрощает саму процедуру и сокращает время от подачи заявки до фактического присоединения объекта.

Подать заявку на технологическое присоединение в электронном виде, узнать статус заявки можно не выходя из своего офиса на портале «МРСК Центра». Современные информационные технологии значительно экономят время и ускоряют процесс предоставления услуг.

Еще один сервис, который делает услугу технологического присоединения более доступной и прозрачной, — это круглосуточная линия связи «МРСК Центра». Специалисты компании готовы ответить на любой вопрос,

который касается предоставления интересующей потребителя услуги, в режиме онлайн в любое время суток.

Клиентоориентированность и особый подход к работе с корпоративными клиентами являются приоритетными задачами и для партнера «Тверьэнерго» — группы компаний «АвтоПремиум». Это касается организаций любой формы собственности, будь то индивидуальный предприниматель, акционерное общество или госучреждение.

Как отметил в своем обращении к гостям мероприятия руководитель отдела корпоративных продаж ГК

«АвтоПремиум» Юрий Орлов, компания готова предложить на выбор своим клиентам огромное количество различных модификаций и вариаций коммерческих автомобилей, будь то обычный фургон или какая-нибудь индивидуальная надстройка либо изотермические, промтоварные фургоны. Кроме этого, компания предлагает своим клиентам услуги по сервисному и гарантийному обслуживанию, дополнительное оборудование и запасные части, удобную систему кредитования и страхования. В общем, полный комплекс услуг для успешного ведения бизнеса.

В завершение бизнес-форума гостям было предложено пройти на своеобразную автомобильную экскурсию, подготовленную компаниями-организаторами. Энергетики продемонстрировали посетителям спецтехнику, предназначенную для проведения электромонтажных и ремонтных работ, а автодилер предоставил возможность оценить несколько коммерческих авто. К слову, наибольший интерес у посетителей вызвала новая карета «скорой помощи».

ВТБ24: курс на укрепление позиций

В Твери состоялось открытие операционного офиса ВТБ24 — банка, занимающего лидирующие позиции на рынке финансовых услуг страны. В мероприятии приняли участие исполняющий обязанности губернатора Тверской области Игорь Руденя и президент — председатель правления ВТБ24 Михаил Задорнов. Было подписано соглашение о сотрудничестве между Тверской областью и банком, которое открывает новые перспективы для взаимовыгодного партнерства сторон. О миссии банка в Верхневолжье нашему изданию рассказал президент — председатель правления ВТБ24 Михаил ЗАДОРНОВ

— Михаил Михайлович, известно, что кроме протокольной части — подписания соглашения вы также довольно долго общались с руководителем Тверской области Игорем Руденей. Если не секрет, о чем шла речь на закрытой встрече?

— Основные темы разговора отражены в подписанном соглашении. Это, прежде всего, повышение доступности банковских услуг для населения, особенно в части ипотечного кредитования. Второе направление касается малого бизнеса: ВТБ24 продолжит наращивать объем кредитного портфеля в данном сегменте, предоставлять банковское обслуживание и дополнительные гарантии. Разумеется, доступность финансовых средств для бизнеса и населения положительно скажется на всем регионе. Кроме того, подписанным соглашением регламентируется сотрудничество банка и руководства области в сфере повышения инвестиционной привлекательности региона. Соглашение предусматривает также решение таких совместных задач, как реализация зарплатных проектов, создание новых рабочих мест за счет расширения сети офисов, что отразится на увеличении налогов в регионе.

— Говоря о доступности банковских услуг для бизнеса, вы имеете в виду удобные условия кредитования? Ведь не секрет, что именно высокие процентные ставки для предпринимателей становятся главным аргументом против займов...

— Под доступностью я понимаю, в том числе, и развитую инфраструктуру ВТБ24: бизнес должен иметь

доступ к современным банковским услугам и продуктам не только в региональном центре. Поэтому совместно с Почтой России мы развиваем инфраструктуру «Почта-Банка». Теперь предприниматели, работающие в районах, могут воспользоваться услугами эквайринга, открыть расчетный счет или провести самоинкассацию — проще говоря, зачислить выручку на карту через банкомат, сократив, таким образом, расходы на пользование наличными средствами.

Разумеется, под доступностью банковских услуг я понимаю не только близко расположенный офис. Помимо развития инфраструктуры ВТБ24 постоянно совершенствует свои банковские продукты. В частности, мы предоставляем кредиты по сниженным ставкам при наличии гарантий корпорации малого и среднего предпринимательства. И это при том, что сами ставки сейчас вернулись на уровень 2014-го, докризисного года. Мы предоставляем банковские гарантии для таможи, исполнения государственных контрактов, что существенно облегчает предпринимателям участие в госзакупках. Расширяются возможности онлайн-банкинга для юрлиц, активно внедряются новые инструменты для удобной конвертации валют, проводится целый ряд внешнеэкономических операций.

Сейчас клиентами ВТБ24 в Тверской области являются порядка 2,5 тыс. малых предприятий и ИП. По данным Росстата, всего в регионе около 45 тыс. субъектов малого бизнеса. Поэтому мы нацелены расширять клиентский портфель, делая наши услуги более доступными и привлекательными.

— На сегодняшний день ВТБ24 предлагает одни из самых низких процентных ставок, как при оформлении потребительских кредитов, так и ипотечных. Каким образом вам удается сохранять столь привлекательные условия и как долго еще будут актуальны действующие ставки?

— Начнем с того, что порядка 60% выданных ВТБ24 ипотечных кредитов в этом году приходится на приобретение жилья в новостройках. Благодаря соответствующей госпрограмме, которую мы в свое время лоббировали, банк выдает ипотечные кредиты на новое жилье под 11,9% годовых. Эта программа будет действовать до конца года. В дальнейшем мы предполагаем повышение спроса на кредитование рын-



ка вторичного жилья. Ипотека на него будет дешевле на 1,5%, чем ипотека в новостройке. Кроме того, 10% займов мы выдаем по программе военной ипотеки, то есть тоже по пониженным ставкам. Кроме того, существуют программы для корпоративных клиентов ВТБ24, в рамках которых мы предоставляем ипотечные кредиты с определенными скидками.

Снижение ставок, в свою очередь, зависит от политики Центробанка, который на данный момент последовательно работает над удержанием показателей инфляции. Вполне возможно вывести уровень инфляции к 5% к концу следующего года. Тогда у нас будет возможность выдавать ипотечные кредиты под 9% годовых. При сегодняшнем уровне доходов населения такие займы станут доступными для 30% семей.

Надо отметить, что мы работаем над снижением ставок и в сегменте потребительского кредитования. В числе новых услуг для населения — рефинансирование кредитов других банков под 15% годовых. Эту акцию мы запустили 28 августа, она продлится до 4 ноября.

— По итогам семи месяцев 2016 года ВТБ24 в России увеличил портфель счетов населения на 15,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это, к слову, лучший результат на рынке. Вписывается ли Тверь в данные показатели? Какие стратегические цели вы ставите перед тверским отделением банка?

— Тверская область, к сожалению, пока демонстрирует более низкие, в сравнении со средними по стране, показатели. Поэтому сейчас перед тверским офисом стоят амбициозные задачи. Во-первых,

необходимо вдвое увеличить свое присутствие на рынке в сегменте обслуживания депозитов. Для этого мы усиливаем работу с двумя категориями клиентов: прежде всего, предоставляем привилегии состоятельным клиентам, а также наращиваем клиентский портфель за счет «Почта-Банка», который привлекает к нам клиентов пенсионного возраста.

Я уже упоминал об этом проекте, говоря о малом бизнесе, но для населения наша дочерняя организация тоже обещает стать удобным и популярным «проводником» к банковским услугам. Суть проекта такова: Почта России модернизирует свои отделения, где мы устанавливаем банкоматы и создаем рабочие места для специалистов банковского дела. На сегодняшний день на территории Тверской области работают 24 отделения «Почта-Банка», девять из них — в Твери. К концу года «Почта-Банк» будет открыт в 33 отделениях региона. Хочу отметить, это только первый год реализации проекта, то есть география присутствия будет расширяться. На протяжении трех лет ориентируемся на 15 тыс. отделений по всей стране.

Обновление наших продуктов, услуг и инфраструктуры должно способствовать достижению еще одной цели, которую мы ставим перед тверским офисом ВТБ24. Речь идет об увеличении доли кредитования до 15-16%. Уверен, что сотрудничество с региональной властью укрепит позиции ВТБ24 в Тверской области.

— Михаил Михайлович, обширная клиентская база позволяет назвать ваш банк не только финансовым институтом, но и своеобразным прояви-

телем, «лакмусовой бумажкой» экономики страны. По вашим оценкам, есть сейчас кризис? Пройдено ли его дно?

— Если начать немного издалека: рост ВВП начал замедляться еще в 2013 году, еще до известных украинских событий и санкций. Сейчас, по официальным данным, темп снижения ВВП примерно 0,6%. Инвестиции тоже на низком уровне.

Если рассмотреть ситуацию с точки зрения курса рубля: при существующем уровне цен на энергоносители, на другие сырьевые товары мы рассчитываем, скорее, на укрепление национальной валюты до конца текущего и в следующем году. Небольшое, но укрепление.

Одна из тенденций текущего года — сокращение внешнего долга до минимума. Но я бы не назвал ее однозначно положительной. Потому что в финансовую систему мы недополучаем (или вывели из нее) достаточно большие средства и ощущаем нехватку денег в экономике, нехватку новых технологий и знаний, которые приходят с инвестициями.

Вернемся к вопросу о ВВП, который формируется и за счет потребления граждан. Мы наблюдаем следующую тенденцию. Реальные доходы населения в прошлом году упали на 10%, в этом году еще на 4%, в целом доходы упали где-то на 15%. Однако потребление упало примерно в два раза сильнее. То есть население осознало, что быстрого возврата к докризисным показателям не будет, и попытка создать подушку безопасности. Люди стали досрочно возвращать кредиты, отказываясь от новых займов. Так же вели себя и предприятия. Впрочем,

во втором квартале уже наметилась тенденция к восстановлению спроса на кредиты. То есть можно ожидать роста потребления и ВВП в 2017 году.

— Как обозначенные вами тенденции отражаются на показателях деятельности банка?

— Для нашего банка текущее положение дел тяжелее, поскольку люди не хотят потреблять, не хотят брать новые кредиты. Но, повторюсь, ситуация начинает выправляться. Когда росли объемы кредитования населения, в пиковый 2014 год, до 19% месячных доходов клиенты тратили на обслуживание своих кредитов. В 2015-м этот показатель упал до 15,6%, то есть с точки зрения кредитной нагрузки мы вернулись к цифрам 2012 года. Тем не менее сейчас рост кредитования уже очевиден. Спрос начал расти, но он все еще далек от значений 2014 года.

Сразу после кризиса первым делом начинает расти кредитование предприятий — в 2015 году рост в этом сегменте был даже выше, чем в 2010-м. Это обусловлено тем, что внешние рынки закрыты, и предприятия стали брать банковские кредиты, чтобы рефинансировать часть долга и за счет этого кредитования развиваться. В то же время отмечается рост кредитного портфеля в сегменте малого и среднего бизнеса на фоне прошлогоднего резкого сокращения. Это важный сигнал, поскольку малый бизнес связан со многими отраслями, и если он начинает предъявлять спрос, значит, дальше пойдет спрос и в других секторах.

В сфере кредитования населения мы рассчитываем на 2,5%-ный рост в этом году. В следующем вполне реальным показателем мыслится 10%.

— Можете ли вы дать нашим читателям какие-то практические советы? Стоит ли, например, скупать валюту или, наоборот, пришло время ее сбрасывать? Брать кредит сейчас или отложить до лучших времен?

— С валютой никаких резких движений совершать не нужно. Колебания курса не угадать. Кредит нужно брать тогда, когда есть потребность, если сидеть и ждать более выгодных условий, жизнь пройдет. Другой вопрос, что брать кредит нужно осознанно, понимая, за какой период времени сможешь рассчитаться. Выждать более приятного момента уже смысла нет: сейчас ситуация вполне стабильная. В крайнем случае, потом всегда можно рефинансировать долг. Надо ориентироваться на свои жизненные потребности, но четко понимать источники дохода, потому что неплатеж по кредиту с каждым годом становится все более серьезным бременем и для неплательщика, и для его семьи.

Галина ШЛОСБЕРГ

Монета рубль бережет

Часто в банках предлагают купить драгоценный слиток или монету, уверяя, что это отличный способ вложения. Так ли это?

Отвечает управляющий отделением Тверь ГУ Банка России по Центральному федеральному округу Николай Комаров:

— Действительно, многие банки предлагают клиентам стать инвесторами и купить слитки из драгоценных металлов. Например, золото в мерных слитках от 1 грамма до 1000 граммов, серебро — от 50 граммов до 1000 граммов, палладий и платину — от 5 граммов до 100 граммов. Однако нужно понимать, что золотые слитки по закону признаются имуществом. То есть при их покупке у банка нужно заплатить дополнительно 18% НДС от номинальной стоимости металла. А если вы соберетесь продать свой слиток банку, то придется заплатить 13% подоходного налога от полученного дохода.

Монеты, которые также предлагают кредитные организации, можно разделить на две группы: памятные и инвестиционные. Их выпуском в обращение в нашей стране занимается Банк России.

Памятные монеты выпускаются тиражом от нескольких штук до нескольких тысяч единиц и посвящены юбилейным датам, знаменательным событиям, культурным объектам, политическим и спортивным мероприятиям и т.д. Цена, по которой банки продают такие монеты, выше их номинальной стоимости. Она складывается из стоимости драгметалла и затрат на производство, плюс еще учитывается спрос на эти монеты и издержки банков.

Инвестиционные монеты выпускаются в обращение Банком России тиражами, которые многократно превышают тиражи памятных монет. Обычно ценности для коллекционеров они не представляют, а их



цена в основном определяется количеством содержащегося в них драгметалла. Самые известные инвестиционные монеты — это так называемые золотые червонцы 1975-1982 годов. Каждая такая монета содержит 7,742 грамма чистого золота 900-й пробы. Или «Соболь» — серебряная монета, выпущенная в 1995 году, достоинством 3 рубля, содержащая 31,1035 грамма серебра 925-й пробы. Также в российских банках можно купить иностранные инвестиционные монеты, например, английские соверены.

Покупка инвестиционных монет удобна тем, что с ними сейчас работает множество банков, которые наряду с продажей монет могут предложить населению их обратный выкуп. Цену устанавливает банк, исходя в основном из стоимости металла на момент выкупа. Стоимость инвестиционных монет с момента выпуска в обращение может заметно увеличиться.

Не обошел своим вниманием Банк России и наш регион — были отчеканены памятные серебряные монеты в честь наших земляков и архитектурных памятников. Так, в 1997 году выпущены две монеты из серии «Выдающиеся личности России», посвященные 525-летию путешествия Афанасия Никитина в Индию, серия «Памятники архитектуры России» пополнилась в 1998 году монетой с изображением Нило-Столобенской пустыни, в 2004 году — монетой, посвященной церкви Рождества Богородицы в Горodne, в 2013 году — монетой с изображением Свято-Успенского монастыря Старицы.