



Хеджирование рисков в период ужесточения денежно-кредитной политики и высокой ключевой ставки



Февраль 2025

Денежно-кредитная политика ЦБ

Денежно-кредитная политика/ Монетарная политика – это комплекс государственных мер по управлению финансовыми потоками в стране. Она позволяет регулировать состояние кредитного рынка, контролировать деятельность коммерческих банков, воздействовать на деловую активность и совокупный спрос.

Основная цель ДКП – обеспечение стабильности цен и низкой инфляции. Чем ниже уровень инфляции, тем более благоприятны условия для жизни и ведения бизнеса.

Поддержание ценовой стабильности помогает решить сразу несколько актуальных для государства проблем:

- защитить сбережения граждан в национальной валюте от обесценивания;
- повысить доступность кредитного финансирования для юридических лиц;
- упростить стратегическое планирование для бизнеса;
- увеличить доверие к национальной валюте;
- защитить граждан с низким уровнем дохода.

Денежно-кредитная политика 2024г.

- рост ключевой ставки и ограничение банковского капитала
- высокие % ставки в кредитовании
- общее ужесточение условий банковского кредитования
- повышение требований:
 - ✓ к качеству залогов,
 - ✓ к рейтингу заемщика,
 - ✓ к долговой нагрузке (коэффициент покрытия % операционной прибылью составляет менее 3)



- снижение корпоративного кредитования*
- замедлением динамики у ряда крупных игроков финансового рынка
- сложности в рефинансировании долга
- недостаток оборотных средств
- риск дефолтов
- рост взаимного недоверия в цепочках поставок
- риск неплатежей



Рост заинтересованности бизнеса в **факторинговом финансировании**.

В кризисные времена, в частности во времена высоких процентных ставок, спрос на факторинговые операции традиционно растет, и это связано со спецификой продукта!

Факторинг – один из ключевых инструментов поддержки Бизнеса.

*Банк России продолжает планомерное ужесточение норм кредитования – это касается не только необеспеченных и обеспеченных потребительских ссуд, но и более консервативного с точки зрения рисков корпоративного кредитования.

Пока ограничения регулятора касаются только крупнейших корпоративных заемщиков, но в условиях высоких ставок и лимитов по программам господдержки бизнеса доступ к классическому кредитованию для малых и средних предприятий также осложняется. В качестве альтернативы компании прибегают к другим инструментам привлечения капитала.

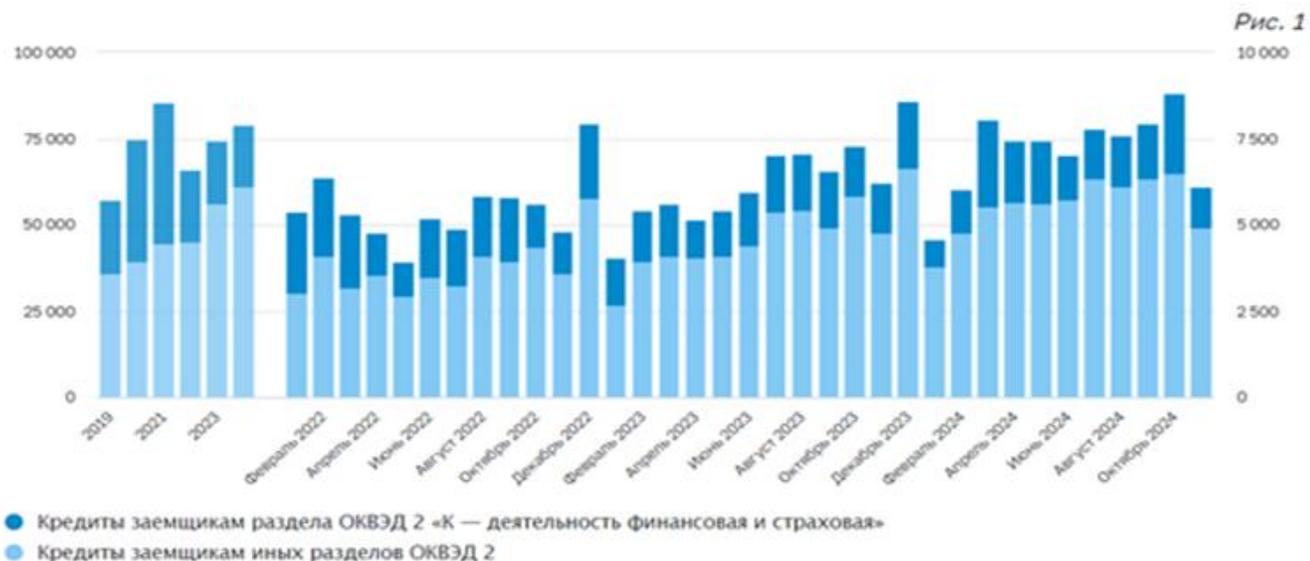
Сравнение объемов кредитования в 2024г.

ПОКАЗАТЕЛИ	млрд. рублей	м/м, %	г/г, %
Объем кредитов за ноябрь 2024	6 103	-31,1	-2,9
Задолженность по кредитам на 01.12.2024	78 178	0,4	20,0
В том числе просроченная	2 664	-2,0	-4,7

Информация о кредитовании юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в том числе субъектов малого и среднего предпринимательства

Сравнение объемов кредитования в 2024г.

Динамика объема кредитов, предоставленных ЮЛ и ИП, в рублях и иностранной валюте, млрд рублей



В ноябре 2024 года объем новых кредитов, предоставленных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, в том числе субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП), снизился по сравнению с предыдущим месяцем на 31,1%, составив 6,1 трлн рублей.

Объемы кредитования в разрезе федеральных округов в 2024 г.

Федеральный округ	Объем кредитов за ноябрь 2024 года			Задолженность по кредитам на 01.12.2024		
	млрд рублей	м/м, %	г/г, %	млрд рублей	м/м, %	г/г, %
В целом по Российской Федерации	6 103	-31,1	-2,9	78 178	0,4	20,0
Центральный	3 413	-38,9	-2,5	40 949	0,4	20,2
Северо-Западный	815	-1,0	9,6	10 299	1,2	20,5
Приволжский	577	-22,9	-18,9	6 659	0,1	21,3
Уральский	382	-23,7	14,0	6 478	0,5	15,9
Северо-Кавказский	36	-44,8	-13,2	625	0,6	13,1
Южный	334	-26,1	-4,5	4 385	0,3	24,3
Сибирский	326	-20,6	6,4	4 211	-1,0	19,8
Дальневосточный	221	-19,8	-26,8	4 572	0,6	17,1

Динамика факторингового портфеля 2024г.

2024 – рекордный год для факторинга в России.

Ассоциация факторинговых компаний (АФК) консолидировала предварительные данные о портфеле рынка факторинга на 1 января 2025 года (включая международный факторинг) и количестве обслуженных за 2024 год клиентов:

- Факторинговый портфель на 01.01.2025 составил 2 трлн 965 млрд рублей, что на 31% больше, чем на 01.01.2024 (+708 млрд руб.).
- Число активных клиентов за 2024 год составило 18 791 компанию, увеличившись на 25% по сравнению с 2023 годом (14 985).
- За 4 квартал 2024 года (по сравнению с 01.10.2024) совокупный факторинговый портфель рынка вырос на 8% или 230 млрд рублей.
- В 4 квартале 2024 года (по сравнению с тремя кварталами 2024 года) клиентская база рынка увеличилась на 14% или на 2 272 компании + 614 млрд. руб.

Источники финансирования бизнеса

- Собственные средства
- Субсидированные кредиты
- Кредиты от банков, финансовых компаний с ковенантами и залогами
- Частные инвесторы
- Средства из-за границы через биткоины
- Заимствования на рынке облигаций

! Финансовый рынок дает возможность потребителям финансовых услуг эффективно удовлетворять свои жизненные потребности, в том числе за счет перераспределения доходов во времени, управления своими сбережениями, инвестициями, расходами и рисками, в соответствии с поставленными целями.

Предпринимательские риски



Риски кредитования



Управление риском



Инструменты управления риском

Страхование – страхование предпринимательских и финансовых рисков осуществляется точно так же, как и любой другой вид страхования. Предприниматель оплачивает страховую премию, и при наступлении страхового случая получает компенсацию. При этом застрахованными рисками могут быть нарушение обязательств партнера или вынужденное приостановление предпринимательской деятельности и т.д. В банковской практике страхование подразумевает собой, что заемщик страхует свои обязательства в пользу кредитора (это защита от невозврата кредита).

Хеджирование – это способ управления рисками, который помогает снизить убытки при изменении цен, курсов валют или ставок, смысл хеджирования в том, чтобы застраховаться от возможных рыночных колебаний путём занятия одновременно двух противоположных позиций по активам. Таким образом, что бы ни произошло с рыночной ситуацией, инвестор, трейдер, продавец или покупатель в результате получит именно то, что он планировал.

Обеспечение – Гарантия, поручение, залог – это основные способы обеспечения исполнения обязательств для участников гражданских правоотношений. В линейке продуктов Факторинга также есть данные инструменты обеспечения – это Поручительство за покупателей и Факторинг без регресса.

Резервирование – создание резервов под возможные потери. К примеру, резервирование является обязательной процедурой в банковской практике снижения кредитного риска.

Диверсификация и лимитирование – распределение риска между различными статьями активов и пассивов. В банковской деятельности, к примеру, этот метод используется применительно к управлению кредитным портфелем. В предпринимательской деятельности данный метод применим как к портфелю заимствований, так и к портфелю покупателей и поставщиков (снижение концентрации/зависимости от ограниченного количества контрагентов).

Факторинг – как инструмент управления рисками

Факторинг – будет ключевым финансовым инструментом в 2025 г., поскольку он встраивается в бизнес быстро, гибко и доступно. Во времена высоких процентных ставок, спрос на факторинговые операции традиционно растет, и это связано со спецификой продукта. Высокие процентные ставки – это не просто дорогие заимствования, но также общее ужесточение условий банковского кредитования, повышение требований к качеству залогов. Многие компании начинают испытывать сложности с рефинансированием долга, сталкиваются с недостатком оборотных средств. Возникают риски дефолтов, происходит рост взаимного недоверия контрагентов в цепочках поставок. В этих условиях факторинговые компании принимают эти риски на себя, **обеспечивают процесс товарного кредитования и необходимого уровня оборотных средств**. Таким образом, факторинг – это не только быстрые деньги на небольшой по сравнению с кредитами срок, но и защита бизнеса от неплатежей.

Мы ожидаем сохранения высокого спроса на **Факторинг без регресса** и **Поручительство за покупателей**, позволяющий продать дебиторскую задолженность и **исключить риск неполучения выручки**.

Агентский факторинг послужит заменой простому оборотному кредиту, позволяющий обеспечить **финансирование без наращивания долга**.

Ставки факторинга сейчас сопоставимы со стоимостью кредита, при этом клиент может рассчитать, сколько он заплатит за факторинг по каждой поставке, и заложить эти расходы в маржу.

Еще одна важная особенность факторинга – условия предоставления финансирования. В факторинге финансирование – это собственная будущая выручка компании, но полученная раньше и в объеме отгруженной поставки или оказанных услуг. А комиссия банку – это процент от полученного финансирования, который оплачивается или в начале, или в конце сделки, но не по графику платежей. Это сильно **упрощает управление финансами** компании: в отличие от кредитов на фиксированный срок и даже от возобновляемых кредитных линий нет необходимости выбирать между риском не получить вовремя необходимое финансирование и риском занять слишком много и потом платить за использование этих средств.

Психологически факторинг воспринимается проще, чем кредит. Действительно, есть такая известная поговорка, иллюстрирующая отношение людей к заимствованиям: «Долг не ревет, а спать не дает». Это про то, что каждый заем надо возвращать и постоянно думать о том, где взять деньги на погашение. Это относится к таким продуктам, как кредиты или лизинг, но в факторинге все иначе: задолженность перед банком будет погашена из платежа покупателя за поставку или оказанную услугу.

Совкомбанк Факторинг – Пионер российского рынка факторинга, ведущий свою деятельность с 1999 года



по количеству дебиторов*



входит в группу

«Совкомбанк»

Expert
ruAA-



Признанный лидер
Новосибирск-Перми
Ростов-на-Дону

Самара
Санкт-Петербург
Саратов
Уфа
Омск



Наши основные ценности –
надежность и профессионализм



Факторинговые продукты
для решения любых задач

17 офисов

по всей России

Москва
Екатеринбург
Иркутск
Казань
Калининград
Краснодар
Кемерово
Красноярск
Нижний Новгород



*Более 6 000. По состоянию на 01.01.2025

Совкомбанк Факторинг – финансовый институт развития бизнеса

Хеджирование рисков:

- Снятие риска неплатежа партнера
- Получение комплекса важных для Клиента услуг:
 - оценка фин. положения дебиторов, их кредитной истории, арбитражей, структуры собственности и управления,
 - постоянный мониторинг и управление ДЗ,
 - раннее и позднее взыскание.
- Установление Лимита риска не на клиента/поставщика, а на его дебиторов (при классике)

Преимущества:

- Нарращивание продаж, увеличение эффективности и заработок больше, чем факторинговая комиссия
- Использование финансирования тогда, когда нужно и столько, сколько нужно и соответственно оплата за то, скольким и сколько пользовался
- Безграничный объем финансирования
- Финансирование без залогов
- Финансирование без ковенант
- Отсутствие долговой нагрузки
- Договор бессрочный
- Не нужно проходить через «0»
- Нет целевого подтверждения

Клиентоориентированность:

- Комплексная проверка контрагентов и дебиторов
- Установление максимального финансового лимита
- Электронное подписание договорной документации, интеграция с ведущими EDI и операторами ЭДО
- Выплата финансирования до 100% от суммы поставки
- Финансирование по электронным заявкам в личном кабинете на платформе Совкомбанк Факторинг (e-factoring)
- Экспертная клиентская поддержка 24/7
- Уникальные факторинговые решения
- Индивидуальный подход к каждому клиенту

Продуктовый ряд компании

Клиент в роли Покупателя

- 4 Закупочный факторинг
- 5 Закупочный факторинг 2.0



Клиент в роли Поставщика



- 1 Факторинг с регрессом
- 2 Поручительство за покупателя
- 3 Факторинг без регресса

Общие условия: Факторинг с регрессом и Факторинг без регресса

Максимальная отсрочка платежа:

120 дней (может быть увеличена до 180 к.д.)

Электронный документооборот:

Заявки на финансирование осуществляются в e-factoring



Увеличение лимитов при росте продаж

Интеграция со всеми провайдерами ЭДО:

первичная документация загружается сразу в учетную систему Совкомбанк Факторинг

Финансирование до 100%

в день передачи информации об отгрузке или оказании услуги через e-factoring

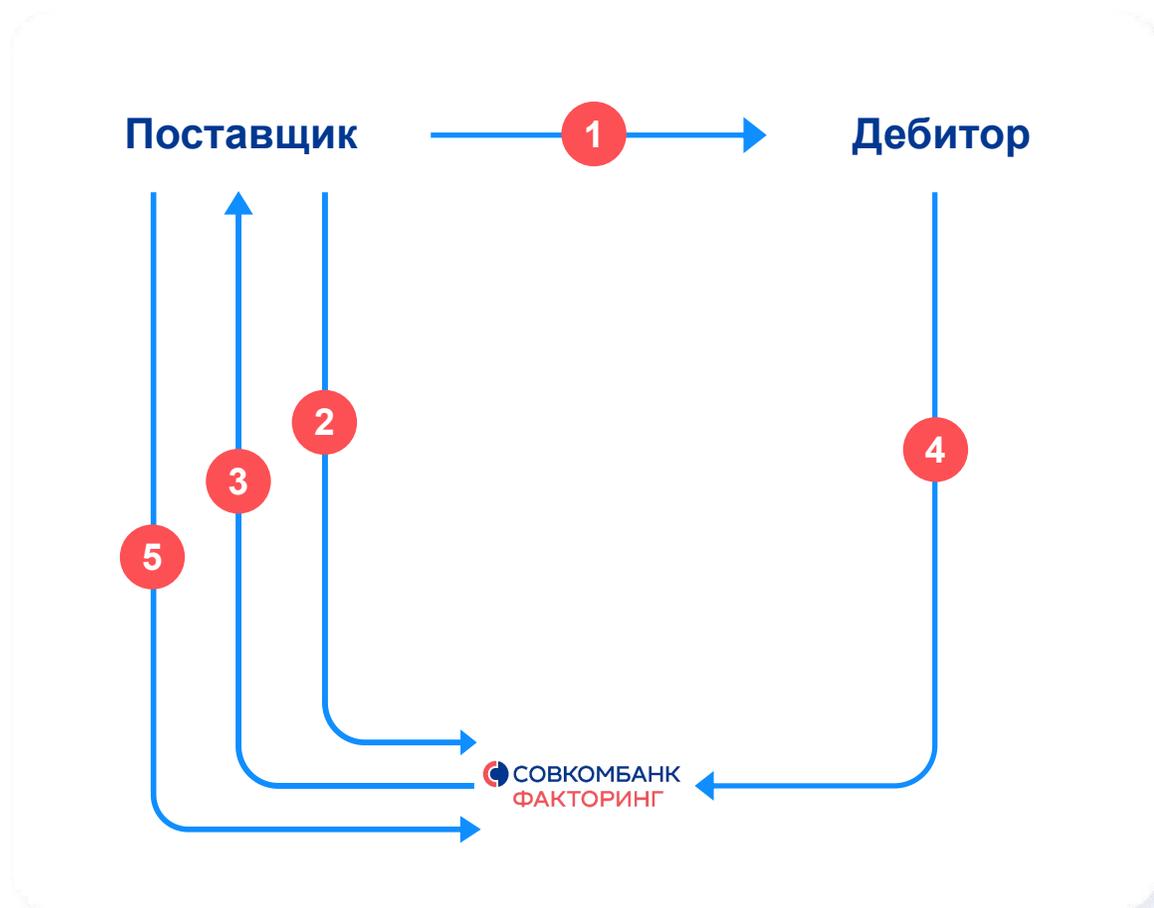


Управление дебиторской задолженностью



Работа с любыми дебиторами, в том числе с ИП

Классический факторинг всегда работает по одной схеме



- 1 Поставка**
Поставщик поставляет товар Дебитору на условиях отсрочки платежа
- 2 Уступка долга**
Поставщик передает в Совкомбанк Факторинг информацию о поставке
- 3 Финансирование**
Совкомбанк Факторинг финансирует до 100% суммы поставки
- 4 Оплата поставки**
По истечении контрактной отсрочки дебитор оплачивает задолженность по поставкам на счет Совкомбанк Факторинг
- 5 Оплата комиссии**
Поставщик и/или покупатель ежемесячно оплачивает комиссию.

Факторинг доступнее и гибче кредита

Доступность



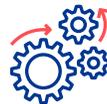
- ✓ Бланковое финансирование, не требует залогов
- ✓ Не требуется перевода и поддержания оборота по счету
- ✓ Дебиторская задолженность рассматривается как достаточное обеспечение. Лимит финансирования Клиента устанавливается исходя из оценки финансового состояния Дебитора и складывается из лимитов на каждого Дебитора

Гибкость



- ✓ Лимит может выбираться по мере необходимости и погашаться, когда ликвидность избыточна
- ✓ Вознаграждение взимается только за период использования средств
- ✓ Оперативное увеличение лимитов на действующих Дебиторов по мере роста оборотов и добавление новых Дебиторов
- ✓ Если лимита Дебитора не хватает, можно работать из лимита Поставщика
- ✓ Вознаграждение может платить Поставщик, Дебитор, Поставщик и Дебитор в любых пропорциях, т.е. финансирование м.б. бесплатным

Дополнительные услуги



- ✓ Оценка кредитного качества Дебиторов
- ✓ Страхование рисков неплатежа со стороны Дебиторов
- ✓ Управление дебиторской задолженностью
- ✓ Ежедневный мониторинг Дебиторов

Срочность договора

Бессрочный

Целевое использование

Нет

Факторинг и другие финансовые инструменты

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	ФАКТОРИНГ	ОБОРОТНЫЙ КРЕДИТ	ОВЕРДРАФТ
Доступность	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Без залога ✓ Не требуется поддержание оборота ✓ Финансирование может быть предоставлено как исходя из финансового состояния поставщика, так и исходя из финансового состояния покупателя 	<ul style="list-style-type: none"> • Требуется залог • Требуется поддержание оборота по р/с • Финансовое состояние клиента является определяющим условием для получения кредита 	<ul style="list-style-type: none"> • Требуется залог/Не требуется • Требуется поддержание оборота по р/с • Финансовое состояние клиента является определяющим условием для получения овердрафта
Дополнительные услуги	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Управление дебиторской задолженностью ✓ Страхование рисков не платежа со стороны покупателей ✓ Кредитный менеджмент ✓ Консалтинг 	Не предоставляется	Не предоставляется
Объем финансирования	Оперативно пересматривается при изменении оборотов Не нужно проходить через «0»	Строго ограничен величиной кредитного лимита	Как правило, не превышает 30%-50% от среднемесячных чистых поступлений на счет заемщика
Срочность договора	Бессрочный	Фиксированный срок	Фиксированный срок, как правило не более 60 дней, с ежедневным списанием кредитного остатка
Лимит финансирования	Устанавливается исходя из оценки финансового состояния дебитора, а также равен сумме лимитов всех дебиторов	Устанавливается исходя из оценки финансового состояния клиента	Рассчитывается от среднемесячных чистых поступлений на счет и учитывает финансовое состояние заемщика
Необходимость открытия р/с	Не требуется, кроме продукта конфиденциальный факторинг	Обязательно	Обязательно
Целевое использование	Нет	Да	Да

У нас классический факторинг бывает разный

Открытый



С регрессом

Факторинг с регрессом

вид факторинга, при котором поставщик несет ответственность за неоплату дебиторской задолженности Покупателем продукции или услуг.

Такой есть у всех факторов.



Без регресса

Факторинг без регресса

вид факторинга, при котором ответственность за неоплату дебиторской задолженности Покупателем продукции или услуг принимает на себя фактор

Такой есть у многих факторов, но готовы они на него не всегда.

Закрытый



Конфиденциальный факторинг

вид факторинга, позволяющий поставщику получать финансирование даже если покупатель отказывается от подписания уведомления

Такой есть у некоторых, но в лимите Поставщика, и только мы можем его запустить в лимите Дебитора.



Конфиденциальный безрегресс

вид факторинга, позволяющий поставщику получать финансирование даже если покупатель отказывается от подписания уведомления, при этом снимая с себя риск неплатежа.

Такой, кроме нас, вообще никто не делает!

Поручительство за покупателей

Поручительство за покупателей – вид факторинга, при котором ответственность за неоплату дебиторской задолженности Покупателем продукции или услуг принимает на себя Совкомбанк Факторинг, при этом выплата финансирования осуществляется только в случае неплатежей Покупателя.

- Это наш уникальный продукт, который пока не предлагают другие факторы.
- Продукт представляет собой альтернативу страхованию ДЗ или получению БГ от покупателей.
- Стоимость продукта сопоставима со стоимостью БГ (~4,5% годовых).
- Поручительство за покупателей позволяет снять с себя риски неплатежа, не обременяя покупателя получением БГ.

Особенности работы

- Платежи осуществляются на р\с поставщика до момента возникновения просрочки
- Дебиторы уведомляются 2 раза:
 - 1) Перед началом работы по продукту;
 - 2) После возникновения просрочки
- Информирование Совкомбанк Факторинг об отгрузках и платежах покупателей осуществляется поставщиком в электронном формате

Продукт позволяет

- Покрыть риск неплатежей покупателей, в т.ч. «застраховать» страновой риск
- Выйти на новые рынки и расширить географию продаж
- Предоставить комфортные условия по отсрочке для покупателей
- Снизить затраты на управление дебиторской задолженностью
- Работать с любыми контрагентами начиная с крупных корпораций, заканчивая ИП

Поручительство за покупателей



- **Расширение географии продаж без риска неплатежа**
- **Поручительство выдается на поставки в адрес любых покупателей**

 **Страхование риска неплатежа**

Поручительство VS Страхование и банковская гарантия

ПАРАМЕТРЫ	ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ЗА ПОКУПАТЕЛЕЙ (СОВКОМБАНК ФАКТОРИНГ)	СТРАХОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ
Задачи	Страхование всего/части портфеля дебиторской задолженности	Страхование всего/части портфеля дебиторской задолженности	Получение обеспечения под конкретные контракты
Сроки выплаты возмещения	Макс 120 дней	180-240 дней	В течение 3-х дней
Объем передаваемой дебиторской задолженности	Список, согласованный с поставщиком	В полном объеме	По решению Банка, зачастую не более 80% от суммы контракта
Требования к минимальному обороту на страхование	От 120 млн руб.	Свыше 400 млн руб.	В зависимости от сегмента бизнеса, как правило от 50 млн руб.
Доп. требования		Информирование о просрочке в течение 30 дней	Часто требуется залоговое обеспечение, перевод оборотов в Банк, выдавший гарантию
Комиссия	Начисляется на фактически выданное поручительство. Не облагается НДС и относится на себестоимость	На весь оборот или сумму установленного лимита. Относится на прибыль	Зависит от суммы
В адрес каких покупателей страхуются поставки	Любые покупатели	Возможен отказ в адрес ИП и сегмента МСБ	Крупные компании с низким уровнем риска неплатежа

ТОП-3 мифа (возражения) о факторинге

Много документов и надо брать отдельного человека

Так часто говорят те, кто столкнулся с факторингом 10 и более лет назад. Те времена, когда надо было ящиками отправлять документы у нас давно прошли. Большинство сделок работает совсем без предоставления первичных документов. Реестры поставок выгружаются одной кнопкой из 1С и одной кнопкой загружаются в наш Е-факторинг для финансирования. Если документы и запрашиваются – то очень выборочно и почти всегда – в электронном виде.

Нам не подходит факторинг

Наша продуктовая линейка настолько широкая и гибкая, что мы можем закрыть любую потребность в оборотном финансировании через факторинг. Большинство крупных банков работает только по классическим схемам и только с ТОПовыми дебиторами (как Газпром или Пятерочка). Но мы более гибкие – мы можем посчитать лимит на любого дебитора, причем по публичным данным. Можем даже работать с дебиторами ИП, если они предоставят документы. Можем работать по конфиденциальным схемам или закупочному факторингу.

Дорого

Факторинг предлагает гибкие решения и в некоторых случаях можно организовать даже бесплатное финансирование, переложив комиссию на Поставщиков или Покупателей – что может быть дешевле, чем бесплатно.

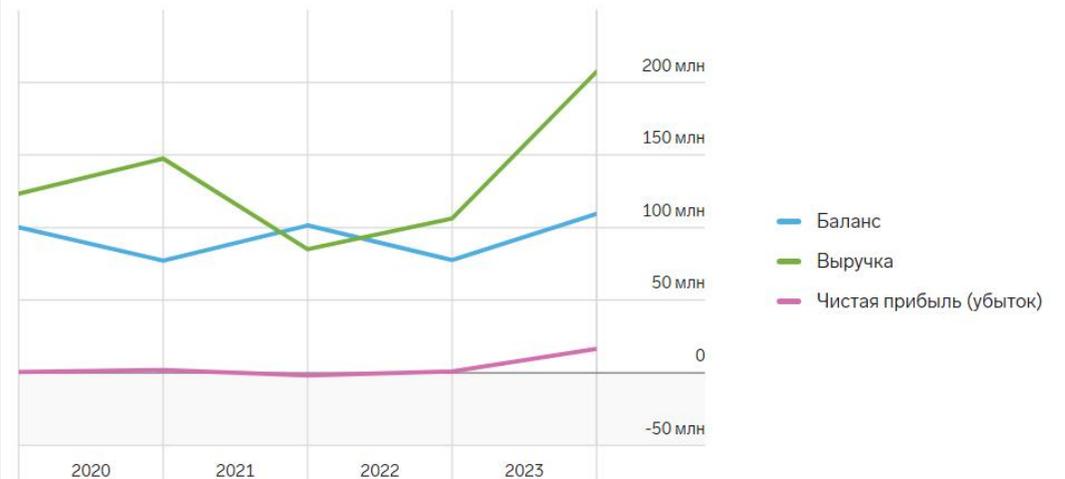
Наши клиенты: рост и масштабирование

Вид деятельности – Ремонт электрического оборудования

Итог: рост выручки в 3 раза, рост прибыли в 4 раза + масштабирование бизнеса – это за год.

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2024 г.	За Январь - Сентябрь 2023 г.
	Выручка	2110	292 487	129 334
	Себестоимость продаж	2120	(190 462)	(99 995)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	102 025	29 339
	Коммерческие расходы	2210	(36 602)	(14 085)
	Управленческие расходы	2220	(30)	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	65 393	15 254
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	317	64
	Проценты к уплате	2330	(15 090)	(3 326)
	Прочие доходы	2340	166 722	44 079
	Прочие расходы	2350	(167 950)	(45 047)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	49 392	11 024
	Налог на прибыль	2410	(9 888)	(2 222)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(10 042)	(2 324)
	отложенный налог на прибыль	2412	147	102
	Прочее	2460	(8)	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	39 496	8 802

Динамика финансов



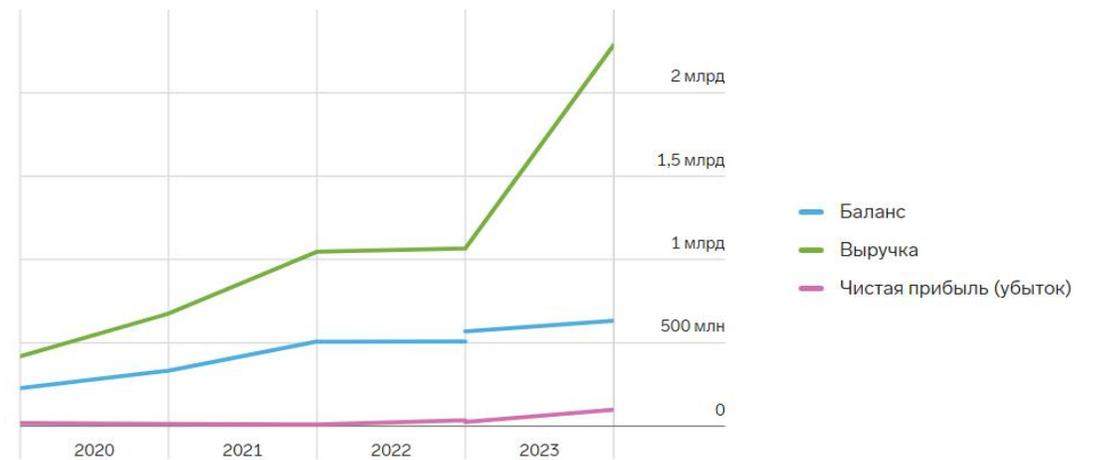
Наши клиенты: рост и масштабирование

Вид деятельности клиента – Монтаж промышленных машин и оборудования

Итог: рост выручки в 2 раза, рост прибыли в 2,3 раза + масштабирование бизнеса – это за год.

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2023 г.	За Январь - Сентябрь 2022 г.
	Выручка	2110	1 246 543	704 985
	Себестоимость продаж	2120	(1 038 056)	(575 061)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	208 487	129 924
	Коммерческие расходы	2210	(37 188)	(22 765)
	Управленческие расходы	2220	(67 175)	(66 035)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	104 124	41 124
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	73	283
	Проценты к уплате	2330	(4 814)	(4 803)
	Прочие доходы	2340	136 965	211 712
	Прочие расходы	2350	(142 407)	(220 025)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	93 941	28 291
	Налог на прибыль	2410	(21 250)	(4 451)
	в том числе:			
	текущий налог на прибыль	2411	(21 250)	(4 451)
	отложенный налог на прибыль	2412	-	-
	Прочее	2460	(498)	(2 443)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	72 193	21 397

Динамика финансов

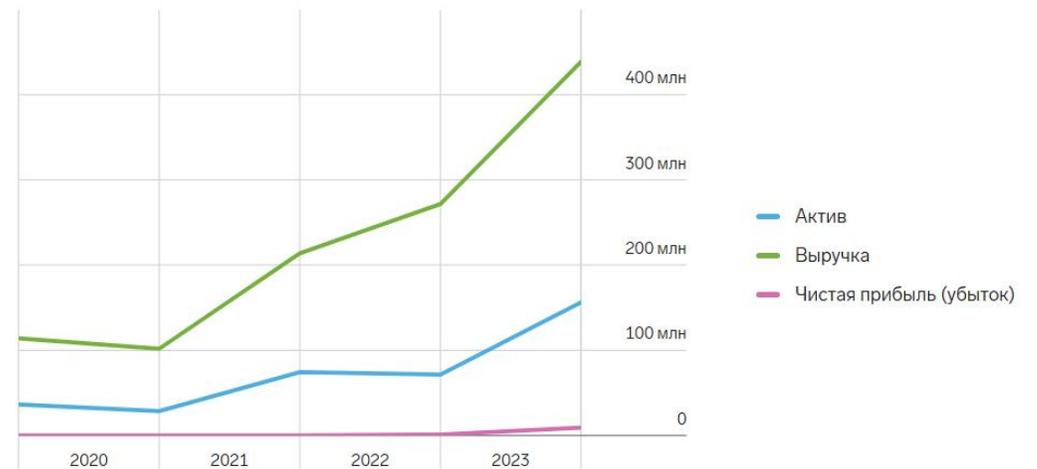


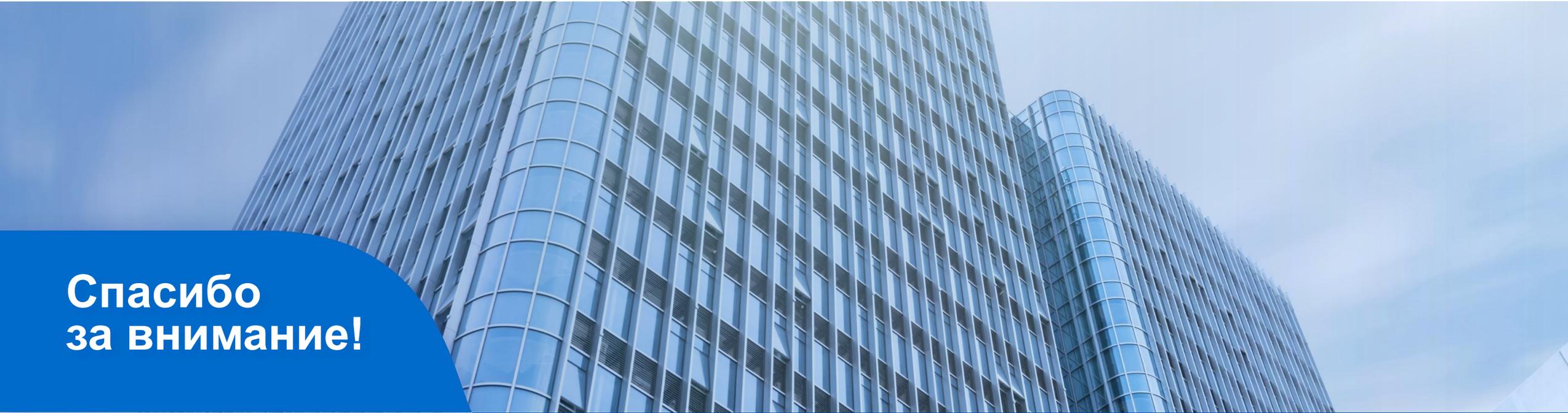
Наши клиенты: рост и масштабирование

Вид деятельности клиента – Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками.
Итого: рост выручки в 2 раза, рост прибыли в 7 раз + масштабирование бизнеса

Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2024 г.	За Январь - Сентябрь 2023 г.
Выручка	2110	446 167	229 199
Расходы по обычной деятельности	2220	(423 007)	(226 269)
Проценты к уплате	2330	(1 869)	(699)
Прочие доходы	2340	216 373	62 107
Прочие расходы	2350	(227 625)	(63 575)
Налоги на прибыль (доходы)	2410	(2 015)	(104)
Чистая прибыль (убыток)	2400	8 024	659

Динамика финансов





**Спасибо
за внимание!**

Иванова Е.Н.

+79170119502

ivanovaen4@sovcombank.ru

Шагиахметов М.А.

+79279063318

shagiakhmetovma@sovcombank.ru