

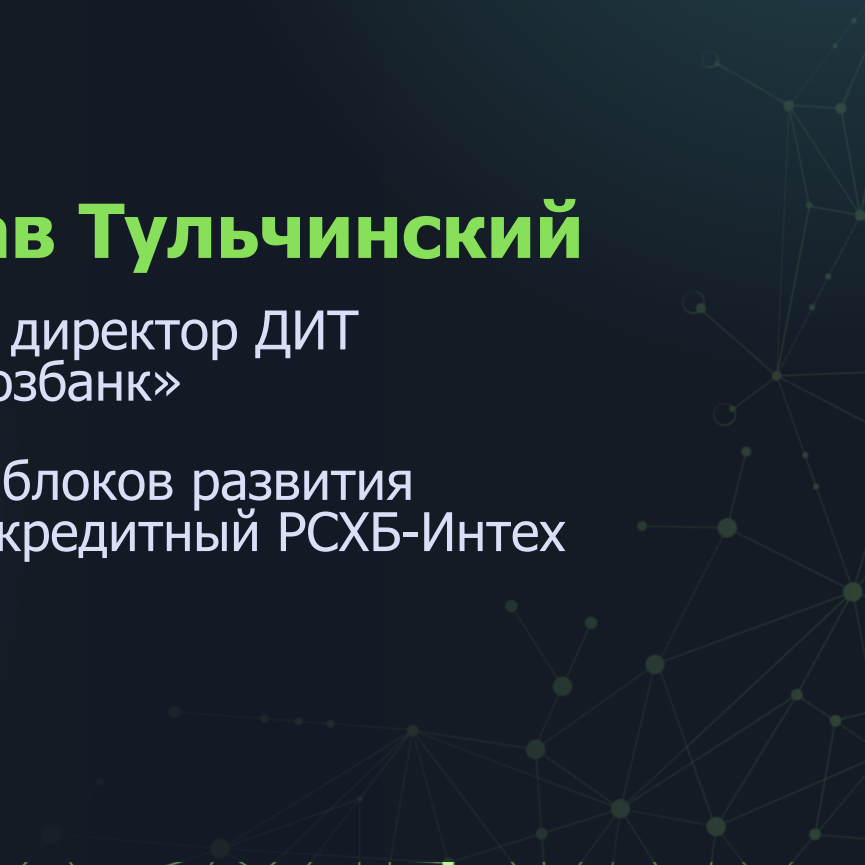
ОСОБЕННОСТИ ЦИФРОВЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В СЕГМЕНТЕ МСБ



Станислав Тульчинский

Управляющий директор ДИТ
АО «Россельхозбанк»

Руководитель блоков развития
внутрибанк и кредитный РСХБ-Интех





Россельхозбанк — одна из крупнейших и наиболее устойчивых финансовых организаций страны. Универсальный розничный банк для граждан и бизнеса. Мы определяем вектор развития национальной экономики, поскольку являемся банком № 1 для агропрома.

МИССИЯ

- Выполняем государственные задачи
- Внедряем передовые цифровые технологии
- Поддерживаем доступность 24/7 по всей России
- для клиентов АПК
- для малого и среднего бизнеса
- для населения регионов страны

№1 на рынке
финансирования АПК

№1 на рынке
финансирования
сезонных работ

№4 среди
инновационн
ых банков
(2022 г.)

№6 по
размеру
активов



> 30 тыс.

сотрудников



> 300 тыс.

корпоративных
клиентов



> 10 млн

розничных
клиентов



> 1 400

офисов



> 3 000

банкоматов



82 субъекта

Российской
Федерации

РЕЙТИНГ

AA+ (RU)
Кредитный рейтинг НКР

AA+ (RU)
Кредитный рейтинг АКРА

A1 (APRB)
Наивысший класс

- Мы **создаём цифровые продукты** для агропредпринимателей и всех, кто связан с сельским хозяйством, интересуется здоровым питанием и жизнью за городом.
- Мы уже разработали **маркетплейс фермерских продуктов**, крупнейший в России b2b-сайт товаров и услуг для сельского хозяйства, сайты для подбора загородного жилья и агротуров.
- **Мобильные приложения** для физлиц, юрлиц и наших сотрудников

КТО ВАШ КЛИЕНТ? ДЛЯ КОГО ЦИФРОВИЗАЦИЯ?

Нельзя говорить о МСБ АПК как о чем-то едином

Это совокупность различных бизнес-моделей с уникальными потребностями в цифровизации

Нет одного большого и прибыльного сегмента

С ЧЕМ ПРИХОДИТСЯ СТОЛКНУТЬСЯ ПРИ ПРОРАБОТКЕ ПРОЕКТА

<u>КАТЕГОРИЯ РИСКА</u>	<u>ДЕТАЛИЗАЦИЯ</u>	<u>МЕРЫ ПО СМЯГЧЕНИЮ ДЛЯ ИНВЕСТПРОЕКТА</u>
Операционный риск	Низкая цифровая грамотность, нехватка IT-специалистов у клиента	1. Интуитивный UI/UX: интерфейс "для бабушки". Максимальная простота 2. Образовательный контент: вебинары, видеоуроки, интеграция справки в продукт 3. Партнерство с агро-вузами: создание пула внедренцев и поддержки 4. Модель "полного цикла" (Managed Service): не просто продажа софта, а оказание услуги "под ключ" с техподдержкой

С ЧЕМ ПРИХОДИТСЯ СТОЛКНУТЬСЯ ПРИ ПРОРАБОТКЕ ПРОЕКТА

<u>КАТЕГОРИЯ РИСКА</u>	<u>ДЕТАЛИЗАЦИЯ</u>	<u>МЕРЫ ПО СМЯГЧЕНИЮ ДЛЯ ИНВЕСТПРОЕКТА</u>
Технологический риск	Разная представленность технологий (связь 4G/3G, интернет)	1. Оффлайн-функциональность: ключевые операции (учет, сканирование) должны работать без сети 2. Low-Tech решения: использование USSD-запросов, SMS-оповещений для регионов с плохим интернетом 3. Адаптивность: продукт должен работать на старом Android и на современном iPhone

С ЧЕМ ПРИХОДИТСЯ СТОЛКНУТЬСЯ ПРИ ПРОРАБОТКЕ ПРОЕКТА

<u>КАТЕГОРИЯ РИСКА</u>	<u>ДЕТАЛИЗАЦИЯ</u>	<u>МЕРЫ ПО СМЯГЧЕНИЮ ДЛЯ ИНВЕСТПРОЕКТА</u>
Кредитный риск	Высокая волатильность доходов в АПК, зависимость от погоды, цен. Низкая кредитоспособность	Гибкие модели монетизации: - Pay-as-you-grow: оплата по мере использования. - Подписка (SaaS): вместо единовременного платежа. - Монетизация через % от увеличения оборота/прибыли клиента Интеграция с госпрограммами: создание решений, которые являются обязательным условием или дают преимущества при получении господдержки/субсидий Страхование сельхозрисков: партнерство со страховыми компаниями для создания пакетных предложений

С ЧЕМ ПРИХОДИТСЯ СТОЛКНУТЬСЯ ПРИ ПРОРАБОТКЕ ПРОЕКТА

<u>КАТЕГОРИЯ РИСКА</u>	<u>ДЕТАЛИЗАЦИЯ</u>	<u>МЕРЫ ПО СМЯГЧЕНИЮ ДЛЯ ИНВЕСТПРОЕКТА</u>
Регуляторный риск	Зависимость от государственных программ кредитования и субсидий	1. "Встраивание" в гос. экосистему: обеспечение совместимости продукта с государственными информационными системами 2. Лоббирование: участие в отраслевых ассоциациях для продвижения своих решений как стандарта для получателей господдержки

С ЧЕМ ПРИХОДИТСЯ СТОЛКНУТЬСЯ ПРИ ПРОРАБОТКЕ ПРОЕКТА

<u>КАТЕГОРИЯ РИСКА</u>	<u>ДЕТАЛИЗАЦИЯ</u>	<u>МЕРЫ ПО СМЯГЧЕНИЮ ДЛЯ ИНВЕСТПРОЕКТА</u>
Рыночный риск	Необходимость постоянного обновления продуктов и быстрого вывода новых	1. Платформенный подход: создание базовой платформы, на которую как "лего" цепляются модули под разные сегменты и культуры 2. Фокус на MVP (Minimum Viable Product): быстрый вывод простой версии, сбор обратной связи и итеративное развитие 3. Краудсорсинг потребностей: вовлечение самих клиентов в процесс разработки через сообщества и программы бета-тестирования

B2B SaaS-
Платформа для
малого и среднего
сегмента

Суть: единая платформа с модулями (Финансы, CRM, Агро-аналитика, Логистика). Клиент платит ежемесячную подписку за нужный ему набор

Преимущество: предсказуемый recurring revenue, высокий LTV при низком churn rate

Пример: аналог 1С для сельского хозяйства, но в облаке и с упором на аналитику

AgriTech Marketplace/ Экосистема

Суть: создание платформы, которая соединяет фермеров (спрос) с поставщиками ресурсов (семена, удобрения, техника), покупателями (ритейлеры, переработчики) и финтех-компаниями (кредиты, страхование).
Монетизация — комиссия с транзакций.

Преимущество: сетевой эффект, создание высоких барьеров для входа конкурентов

Риск: требует значительных инвестиций в маркетинг для привлечения обеих сторон

Data-Driven Service (Услуга на основе данных)

Суть: сбор агрегированных анонимных данных со всех клиентов (урожайность, погода, цены) и продажа аналитических отчетов крупным игрокам (банки, страховые компании, торговые сети, государство)

Преимущество: создание нового, практически "безграничного" источника дохода.

НЕПОЛНЫЙ СПИСОК ТОГО, ЧТО СДЕЛАНО В ИНТЕХ

III РСХБ | ЦИФРА

Я в Агро

Профессии, курсы, стажировки и учебные заведения

Свое родное

Маркетплейс натуральных фермерских продуктов и услуг в сфере агротуризма

Свое село

Платформа поможет построить дом по своему проекту, обустроить территорию, создать ландшафтный дизайн

Все свое

Цифровые сервисы для современного дачника: маркетплейс, статьи и сервис

НЕПОЛНЫЙ СПИСОК ТОГО, ЧТО СДЕЛАНО В ИНТЕХ

III РСХБ | ЦИФРА

Свое фермерство

Цифровая экосистема для предприятий АПК и фермерских хозяйств

Свое за городом

Путешествия, агрегатор сельских туров

Свое жилье

Покупка недвижимости

Свой бизнес

Современный и надёжный интернет-банк для юридических лиц

- Сегмент цифровизации МСБ в АПК является высоко-рисковым, но потенциально высоко-доходным
- Успех зависит не от поиска единого "убийственного" решения, а от создания гибкой, сегментированной платформенной экосистемы, способной адаптироваться к колоссальному разбросу потребностей и компетенций внутри МСБ
- Ключевые точки роста лежат в области "aaS" (as-a-Service) моделей и партнерств с государством для снижения рисков
- Риски велики, но кто сможет решить уравнение "сегментированный спрос + низкая цифровая грамотность + ограниченные финансы", получит доступ к огромному рынку

ЦИФРОВИЗАЦИЯ МСБ — это не про технологии, а про глубокое понимание бизнеса и человеческого фактора

- Нужен не просто софт, а комплексное решение проблем МСБ, с продуманной моделью внедрения и поддержки для цифрово-неграмотных пользователей
- Гибкость и модульность продукта
- Простота пользовательского опыта
- Сильная команда с экспертизой и в IT, и в предметной области
- Проверенная бизнес-модель, учитывающая низкую платежеспособность клиента
- Стратегия работы с государственным сектором и регуляторами

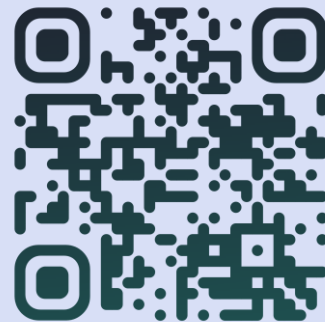


TulchinskiySE@rshb.ru

||| РСХБ



||| РСХБ | ЦИФРА



БЛАГОДАРЮ
ЗА ПРОЯВЛЕННЫЙ ИНТЕРЕС

