

Внимательно прочитайте текст

Скобелев В., Чернышова Е. 2020. Нефинансовые перспективы «Сбера» устремились к Р1 трлн // РБК.

<https://www.rbc.ru/newspaper/2020/12/14/5fd5ff4e9a79474d2531f76e>

Нефинансовые перспективы «Сбера» устремились к Р1 трлн

Инвестбанк UBS базово оценил стоимость нефинансовых активов «Сбера» в перспективе ближайших 12 месяцев в 594 млрд руб., при оптимистичном сценарии этот показатель может достичь 1,1 трлн руб., следует из его аналитического отчета. Ранее эксперты UBS оценивали нефинансовые активы «Сбера» в 133 млрд руб. и не включали их стоимость в прогнозную модель при определении целевой цены акций Сбербанка.

UBS внес коррективы в модель, после того как в конце ноября Сбербанк представил новую стратегию до 2023 года, согласно которой он намерен увеличить выручку от нефинансовых сервисов (электронная коммерция, развлечения, облачные технологии, кибербезопасность и другие) до 5% от общей, а к 2030-му — до 20–30%. Большинство нефинансовых сервисов, по оценке банка, через три года должны стать безубыточными. UBS прогнозирует, что нефинансовая выручка «Сбера» достигнет к 2023 году 570 млрд руб. и принесет около 130 млрд руб. валовой прибыли.

Это первая оценка нефинансовых сервисов экосистемы «Сбера», которая включена в модель оценки стоимости всей компании, сказал РБК собеседник, близкий к Сбербанку. По прогнозам UBS, учет нефинансовых сервисов (при оценке 594 млрд руб.) добавляет к целевой цене акций Сбербанка в перспективе года 8% в базовом сценарии — эксперты определили ее (учитывая влияющие на этот показатель экономические факторы) в 343 руб. за бумагу. В оптимистичном сценарии она может достичь 400 руб. Стоимость всех активов банка в базовом сценарии превысит 7,3 трлн руб., в оптимистичном сценарии она не приводится.

По итогам торгов на Мосбирже в пятницу, 11 декабря, цена обыкновенной акции Сбербанка составила 283,7 руб., а капитализация (с учетом стоимости привилегированных акций) — 6,38 трлн руб. Это самая дорогая торгуемая компания в России.

Представитель Сбербанка заявил РБК, что компания внимательно следит за отчетами инвестиционных банков, которые вышли после презентации стратегии на 2021–2023 годы во время Дня инвестора, но не может их комментировать. «Мы рады, что цели стратегии «Сбера» до 2023 года по развитию как финансовых, так и нефинансовых направлений были позитивно восприняты инвестиционным сообществом. Это также подтверждается динамикой стоимости акций, которые за последние две недели прибавили порядка 13%», — добавил он. РБК направил запрос в UBS.

В конце 2017 года Сбербанк утвердил стратегию, по которой должен был стать универсальной технологической компанией и конкурировать с такими иностранными игроками, как Google и Amazon. В 2019 году топ-менеджмент Сбербанка рассказывал, что за три года банк инвестировал в покупку активов для экосистемы \$1 млрд, или 3% от прибыли за это время. Как пояснял впоследствии глава Сбербанка Герман Греф, цель создания экосистемы — нанести упреждающий удар ИТ-гигантам, которые начали заниматься финансовой деятельностью.

Сейчас в экосистему Сбербанка входят около 50 компаний, среди них — сервис интернет-платежей «Юмани» (экс-«Яндекс.Деньги»), портал недвижимости «Домклик», телекоммуникационный оператор «СберМобайл», развлекательные интернет-сервисы (онлайн-кинотеатр Okko, «СберЗвук»), медицинские сервисы («Сбер Аптека», DocDoc), маркетплейс для покупки автомобилей «СберАвто», проекты в сферах информационной безопасности (Bi.Zone), распознавания речи и лиц (Vision Labs, «Центр речевых технологий»), искусственного интеллекта (Cognitive Pilot), облачных технологий (SberCloud), а также разработчик устройств SberDevices и др.

Часть сервисов Сбербанк развивает в партнерстве с другими технологическими компаниями. Например, в 2019 году банк вместе с Mail.ru Group запустил совместное предприятие «O2O Холдинг», стоимость которого на старте оценивалась в 100 млрд руб. В него вошли сервис доставки еды и продуктов Delivery Club, сервис заказа такси «Ситимобил» и т.д. Позднее компании дополнительно инвестировали в него еще 12 млрд руб. Однако в ноябре 2020 года Financial Times со ссылкой на источники сообщила, что партнеры обсуждают «развод» из-за «управленческих и культурных разногласий». Представитель Mail.ru Group тогда говорил, что выстраивание интернет-холдингом и Сбербанком самостоятельных экосистем «нисколько не противоречит совместному паритетному развитию активов вокруг фудтеха и транспорта».

Крупным партнером «Сбера» в сфере нефинансовых сервисов долгое время был «Яндекс». Но летом 2020 года компании объявили о разделе совместных активов: банк выкупил у «Яндекса» 25% в «Яндекс.Деньги» за 2,4 млрд руб. и продал интернет-компаниям 45% «Яндекс.Маркет» за 42 млрд руб. при общей оценке компании около 87,3 млрд руб.

Старший аналитик по банковскому сектору компании «Атон» Михаил Ганелин согласился с оценкой стоимости нефинансовых активов «Сбера» от UBS, отметив, что на Дне инвестора Сбербанку удалось донести смысл и суть своей стратегии, в результате чего многие пересмотрели прогнозы по стоимости акций Сбербанка. Еще недавно аналитики устанавливали целевую цену акции на уровне 270–300 руб. за штуку, а после мероприятия показатель в среднем вырос на 10–20%, отметил Ганелин. Три года назад (во время представления предыдущей стратегии) аналитики и инвесторы не совсем поняли концепцию развития группы и им не очень нравилось, что Сбербанк покупает различные компании на рынке, поскольку это создавало впечатление «распыления» деятельности банка.

Но на повышение оценки стоимости активов также повлияло то, что финансовые потери банков из-за последствий пандемии оказались не такими существенными, как ожидалось в самом начале распространения вируса (вплоть до половины прибыли), подчеркнул эксперт. «В случае со Сбербанком прибыль упадет не так сильно, в пределах 10–12%», — отметил Ганелин.

По словам сооснователя платформы United Investors Александра Горного, даже оценка 594 млрд руб. — это огромный успех команды Сбербанка, так как сумма «на порядки больше, чем затраты «Сбера» на покупки компаний своей экосистемы». Сбербанк действительно успешно инвестирует в нефинансовые активы, но от них «можно ожидать и большего», так как у банка, «по сути, неограниченный финансовый ресурс и невероятно огромная потенциальная база клиентов сервисов экосистемы», добавляет управляющий партнер венчурного фонда Leta Capital Александр Чачава.

Инвестиционный стратег УК «Арикапитал» Сергей Суверов считает наиболее перспективным среди нефинансовых проектов Сбербанка развитие маркетплейса. В целом, по его словам, идея экосистемы пока выглядит больше как «маркетинговая фишка», в которую, однако, верят ряд инвесторов. «Риски реализации этих проектов довольно велики, у Сбербанка есть финансовые ресурсы, но нет достаточного опыта в нефинансовой сфере, где тон задают небольшие мобильные компании и высокая конкуренция», — предупреждает Суверов.

Управляющий директор рейтингового агентства НКР Станислав Волков считает, что у многих нефинансовых сервисов экосистемы Сбербанка огромный потенциал роста, но неясно, удастся ли его реализовать в ближайшее время. По оценке НКР, доля нефинансовых сервисов в совокупной выручке группы к 2023 году может достичь 8%, поскольку многие сегменты финансового рынка пока далеки от насыщения и в ближайшие годы еще продолжится активный рост доходов от них. «В последующие годы потенциал роста некоторых традиционных для Сбербанка сегментов будет ограничен и доля нефинансовых сервисов начнет расти еще быстрее», — заключает Волков.

Задание 1 (20 баллов)

Предложите варианты проявления синергетического эффекта от создания экосистемы «Сбера» по различным функциям компании (не более двух для каждой).

1. Технологии
2. Маркетинг
3. Обучение
4. Финансы

Задание 2 (20 баллов)

Из материалов кейса известно: в 2019 году топ-менеджмент Сбербанка рассказывал, что за три года банк инвестировал в покупку активов для экосистемы \$1 млрд, или 3% от прибыли за это время. UBS прогнозирует, что нефинансовая выручка «Сбера» достигнет к 2023 году 570 млрд руб. и принесет около 130 млрд руб. валовой прибыли.

Если предположить, что прогноз доходов составлен верно, определите срок наступления безубыточности проекта.

Задание 3 (20 баллов)

Выделите преимущества и недостатки партнерства экосистемы «Сбера» с независимыми компаниями нефинансового сектора.

1. Три преимущества и три недостатка партнерства экосистемы Сбера с независимыми компаниями нефинансового сектора **для Сбера.**
2. Три преимущества и три недостатка партнерства экосистемы Сбера с независимыми компаниями нефинансового сектора **для партнеров.**

Задание 4 (20 баллов)

Предложите варианты развития экосистемы «Сбера» в двух потенциально привлекательных сегментах: геронтосегменте (60+) и сегменте молодежи. Какие компании Вы бы порекомендовали руководству «Сбера» рассмотреть в качестве партнеров? Предложите не менее 3 вариантов развития для каждого сегмента и потенциального партнера для реализации задачи в рамках каждого предложения.

Задание 5 (20 баллов)

«Сегодня невозможно быть успешной компанией на мировом рынке без соблюдения критериев ESG*. Мы намерены развивать социально-экологическую повестку в СберБанке, чтобы создать эффективную систему управления ESG-факторами и стать лидерами в этой области на российском рынке» - Президент, Председатель Правления Сбербанка Герман Греф.

Выделите и обоснуйте, какие из компаний экосистемы Сбера, упомянутые в статье, могут внести наиболее существенный вклад в реализацию повестки ESG и в каких направлениях (не более 4 примеров).

** ESG (Environmental, Social and Corporate Governance) — это долгосрочная бизнес-стратегия, следование принципам которой предполагает, что компании принимают на себя экологическую, социальную и корпоративную ответственность.*