

РУСИПОТЕКА

кредитование и секьюритизация

Аналитический Центр

ООО «РУСИПОТЕКА»

ВЫСШАЯ ИПОТЕЧНАЯ ЛИГА

Исследование удобства ипотечных разделов интернет сайтов коммерческих банков. Январь 2019

 **БАНК
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ**

 **УРАЛСИБ**

 **ПримСоцБанк**

 **ВОЗРОЖДЕНИЕ
БАНК**

 **БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ**

 **СвязьБанк**

 **Абсолют Банк**

 **БАНК
ЗЕНИТ**
БАНКОВСКАЯ ГРУППА ЗЕНИТ

 **открытие**

 **ВТБ**

 **Промсвязьбанк**

 **Альфа-Банк**

 **Райффайзен
БАНК**

 **РоссельхозБанк**



 **ТКБ**

 **СБЕРБАНК**

 **ДЕЛЬТАКРЕДИТ**
Ипотечный Банк

 **БАНК
ЦЕНТР-ИНВЕСТ**

 **АБ**
АК БАРС БАНК

 **МЕТАЛЛИНВЕСТБАНК**

 **ГАЗПРОМБАНК**

 **ЮниКредит Банк**

 **СМП БАНК**

 **Запсибкомбанк**

 **МОСКОВСКИЙ
КРЕДИТНЫЙ БАНК**

 **КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
КУБАНЬ КРЕДИТ**
www.kubankredit.ru

 **СОВКОМБАНК**

20 января 2019

У РОССИЙСКИЙ ИПОТЕЧНЫЙ КОНГРЕСС

БУДУЩЕЕ ИПОТЕЧНОЙ ОТРАСЛИ. ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИДЕРСТВА

6 февраля 2019 года, Москва



Компании РУСИПОТЕКА и Cbonds-Congress приглашают посетить
Пятый Российский ипотечный конгресс –
главное тематическое мероприятие года с тремя секциями.

Секция 1. Ипотечное кредитование как обязательный инструмент жилищной политики, банковского бизнеса, строительной отрасли.

Секция 2. Может ли секьюритизация обеспечить конкуренцию и необходимое фондирование?

Секция 3. Как внедрить цифру и не потерять личный контакт?

В ПОИСКАХ БАЛАНСА МЕЖДУ БИЗНЕСОМ, ПОЛИТИКОЙ, ТЕХНОЛОГИЯМИ И КЛИЕНТОМ

Индивидуальный формат каждой секции

Обсуждение острых вопросов ипотечного бизнеса

Акцент на дискуссионную часть

Награждение участников Высшей ипотечной лиги и их партнеров

Яркие, харизматичные, профессиональные спикеры

Дистанционный доступ к мероприятию в онлайн и офлайн форматах

Участие в V Российском ипотечном конгрессе –
это уникальный шанс получить информацию
о текущих трендах ипотечного рынка

ПРИ РЕГИСТРАЦИИ ДО 31 ДЕКАБРЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ СКИДКА



КОНТАКТЫ ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ И ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ

Альберт Ипполитов,
«РУСИПОТЕКА»
+7 916 113-80-01
office@rusipoteka.ru

Екатерина Гриценко,
«Сбондс-Конгресс»
+7 812 336-97-21 добавочный 223
kate@cbonds.info

[Сайт конгресса: www.cbonds-congress.com/events/441/](http://www.cbonds-congress.com/events/441/)

Исследование удобства ипотечных разделов интернет сайтов коммерческих банков

Удобный ипотечный сайт

СОДЕРЖАНИЕ

- I. Введение.
- II. Методика исследования.
- III. Интегральная оценка сайтов коммерческих банков в динамике.
- IV. Подробные результаты проведенного в декабре 2018 года исследования ипотечных разделов сайтов коммерческих банков.



I. Введение

В конце 2018 года проведено пятое исследование ипотечных разделов интернет сайтов коммерческих банков. Предыдущие измерения проводились в мае 2016 года и апреле 2017 года, ноябре 2017 года, январе 2018 года.

Все пять исследований проводились на основе авторской методики РУСИПОТЕКИ.

Постоянство методики обеспечивает сравнимость результатов и позволяет проследить динамику изменений (табл. 1).

Таблица 1. Результаты интегральной оценки удобства ипотечных разделов сайтов

	Декабрь 2018	Январь 2018	Ноябрь 2017	Апрель 2017	Май 2016
1 место	29	30	33	35	38
2 место	31	33	34	36	38
3 место	33	33	35	37	40

При вычислении интегральной оценки используются 24 показателя с возможными значениями от одного до трех баллов (один балл за показатель – наилучшая оценка). Интегральная оценка удобства означает приспособленность сайта для быстрого, самостоятельного знакомства с ипотечным продуктом и предстоящей сделкой.

Из таблицы 1 видно, что общий уровень удобства сайтов победителей улучшился. К сожалению, удобство присуще не всем ипотечным разделам банковских сайтов.

Предположим, что банки не просто заявляют о цифровизации, а готовятся работать с клиентами дистанционно. На самом деле такая готовность является только предположением № 1. Есть, как минимум,

два сомнения. Во-первых, не в полной мере прозрачный сайт позволяет подготовленному персоналу продать кредитный продукт с дополнительными сервисами и не самой низкой ставкой. Во-вторых, большая часть (от 40%) продаж осуществляется партнерами, которые берут на себя разъяснение условий кредитования.

Предположение № 2. Чем крупнее ипотечный проект, тем сайт должен быть удобнее. Удобный сайт позволит сократить затраты на консультирование.

Предположение № 3. Устойчивый рост продаж может обеспечить использование всех каналов продаж, включая собственные продажи банка, поддерживаемые удобным и эффективным сайтом банка.

В прошедшем году в таблицу Высшей ипотечной лиги были включены 29 банков. По факту измерений зафиксирован существенный разброс оценок. У победителя - 29 баллов, а у последнего в рейтинге сайтов - 60 баллов.

Лидеры всех пяти измерений в большинстве своем составляют устойчивую группу (табл. 2). Косвенно это свидетельствует о том, что сайт отражает ментальное отношение кредитора к описанию своей информации, которое сложно поменять.

Таблица 2. Лучшие результаты 2016-2018

Измерение	1 место	2 место	3 место
Май 2016	***, ***		***
Апрель 2017	***	***	***
Ноябрь 2017	***	***	***
Январь 2018	***	***, ***	
Декабрь 2018	***	***	***

Интерес к интернет сайтам вызван нахождением сайта в центре масштабной работы по организации взаимодействия между банком и заемщиком по всем вопросам продажи ипотечного продукта и последующего сервиса.

Комплексную оценку качества дистанционной работы необходимо проводить по всем элементам от скорости рассмотрения кредитной заявки до работоспособности мобильного приложения.

Интернет сайты наиболее применимы к оценке, так как отражают публичную демонстрацию банком своего ипотечного продукта и, что важно, не требуют для измерения быть клиентом банка.

Русипотека на первое место ставит связку удобства сайта и прозрачности информации, как основу обеспечения низких издержек по работе с клиентом. Любые недочеты сайта компенсируются работой другого персонала в контакт-центре или отделении банка, а также сотрудников партнера банка. Как уже отмечалось, упомянутый недочет может быть ментальной особенностью организации работы, а переход к разъяснениям (продаже) осмысленной политикой.

Сайт банка является базой для развития современного ипотечного бизнеса. Наиболее резко возрастут требования к сайтам банкам после внедрения дистанционной идентификации клиентов.

Полученные результаты в очередной раз показывают, что скорость изменения ипотечных разделов интернет сайтов отстает от разговоров о внедрении, так называемой дистанционной ипотеки.

В исследовании рассмотрены банки, входящие в Высшую ипотечную лигу.

Проведенное исследование не оценивает ипотечный бизнес коммерческого банка и его результаты. Ипотечный раздел сайта представляет собой видимую часть информации и сервисов, предлагаемых банком.

В организации продаж ипотечных кредитов можно выделить три основных направления:

- партнерские продажи
- продажи через обслуживание или продажи в отделениях
- дистанционные продажи

При всех этих формах продаж клиенты или партнеры используют информацию сайта банка. Различные формы рекламы служат возникновению или поддержанию интереса к программам банка и/или его партнеров.

Одним из условий успешной конкуренции служит эффективность продаж и обслуживания, которые во многом зависят от затрат. Развитие виртуального бизнеса в глобальной сети и дистанционных каналов взаимодействия приведет к уменьшению значения сети отделений. Это преимущество уже с 2019 года не будет иметь определяющего значения, а в дальнейшем никакого значения. Можно предложить, что уменьшится влияние партнёрской работы. Интеграция различных цифровых ресурсов и бизнес взаимодействия по линии агентской работы будет формировать единое информационное пространство, в котором будет трудно различить принадлежность каналов представления информации и путей подачи кредитных заявок.

Проведенное исследование показывает неравномерность развития ипотечных разделов сайтов коммерческих банков. Возможно, это связано с тем, что именно сейчас банки интенсивно меняют эти разделы и не закончили эту работу.

Стоит отметить положительную динамику у некоторых банков. Общие результаты исследования, проведенного в декабре 2018 года, приведены в таблице 3.

Таблица 3. Рейтинг удобства ипотечных разделов сайтов в декабре 2018 года

№ п/п	Банк	баллы	место
1	***	29	1
2	***	31	2
3	***	33	3
4	***	35	4-5
5	***	35	4-5
6	***	36	6
7	***	37	7
8	***	39	8-11
9	***	39	8-11
10	***	39	8-11
11	***	39	8-11
12	***	40	12-13

№ п/п	Банк	баллы	место
13	***	40	12-13
14	***	41	14-16
15	***	41	14-16
16	***	41	14-16
17	***	43	17
18	***	44	18-19
19	***	44	18-19
20	***	45	20-23
21	***	45	20-23
22	***	45	20-23
23	***	45	20-23
24	***	46	24
25	***	47	25
26	***	48	26-27
27	***	48	26-27
28	***	50	28
29	***	60	29

II. Методология исследования

Удобство в данном исследовании характеризуется:

- скоростью доступа к информации,
- удобством пользования информацией,
- удобством общения через сайт банка,
- полнотой представления информации.

Семь направлений были разделены на 24 параметра, которые можно формально оценить (табл. 4). В данном исследовании сделана попытка определить объективную оценку с минимумом субъективизма. Субъективной фактор все равно остается из-за того что параметры имеют качественное, а не количественное измерение. Результатом исследования стала интегральная оценка удобства сайта.

Все вопросы разбиты на группы исключительно для удобства восприятия. Все вопросы равнозначны без взвешивания по значимости.

По каждому вопросу выставляется оценка. Для соблюдения равномерности вопросов максимальное количество баллов за вопрос всегда 3. Лучшее значение – 1. Худшее – 3. При определении баллов осуществлялся выбор из трех заранее сформулированных вариантов.

Интегральная оценка вычисляется как сумма оценок по всем 24 параметрам. Лучшая оценка может равняться 24 баллам, а худшая 72 баллам.

Таблица 4. Состав интегральной оценки

Группа параметров	Параметр и его порядковый номер	Возможные значения при измерении	Оценка
1. Общий доступ к ипотечным продуктам	1. Переход с главной страницы в ипотечный раздел	Описание значения	1
		Описание значения	2
		Описание значения	3
	2. Организация ипотечного раздела	Описание значения	1
		Описание значения	2
		Описание значения	3
3. Скорость перехода к ставке по конкретному продукту	Описание значения	1,2,3	
2. Продуктовая линейка	4. Полнота продуктовой линейки	Описание значения	1,2,3
3. Описание ипотечного продукта	5. Стиль представления общих условий	Описание значения	1
		Описание значения	2
		Описание значения	3
	6. Представление основных количественных параметров: ставка, первоначальный взнос, срок кредита	Описание значения	1
		Описание значения	2
	Описание значения	3	
7. Расходы по сделке	Описание значения	1	
	Описание значения	2	
3. Описание ипотечного продукта	7. Расходы по сделке	Описание значения	3
	8. Полная стоимость кредита	Описание значения	1
		Описание значения	2
		Описание значения	3
4. Индивидуализация	9. Опционность	Описание значения	1
		Описание значения	2
		Описание значения	3
	10. Подбор условий	Описание значения	1
		Описание значения	2
		Описание значения	3
	11. Лояльность	Описание значения	1
		Описание значения	2
		Описание значения	3

Группа параметров	Параметр и его порядковый номер	Возможные значения при измерении	Оценка	
5. Требования и ограничения	12. Страхование. Общие требования	Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	
	13. Страхование. Опционность	Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	
	14. Страхование. Партнеры	Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	
5. Требования и ограничения	15. Страхование. Разъяснение важности	Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	
	16. Оценка	Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	
	17. Объект недвижимости	Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	
6. Взаимодействие с банком	18. Информация о подаче кредитной заявки	Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	
	19. Онлайн заявка	Описание значения		
		Описание значения		
		Описание значения		
	20. Гашение кредита	Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	
	21. Консультационные сервисы	Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	
	22. Информация по ипотечной сделке	Описание значения	1	
	6. Взаимодействие с банком	22. Информация по ипотечной сделке	Описание значения	2
			Описание значения	3
23. Объекты недвижимости. Особые предложения		Описание значения	1	
		Описание значения	2	
		Описание значения	3	

Группа параметров	Параметр и его порядковый номер	Возможные значения при измерении	Оценка
7. Партнеры	24. Информация о партнерах	Описание значения	1
		Описание значения	2
		Описание значения	3

Примечание.

1. Присоединение к договору коллективного страхования не получило высокой оценки опционности из-за нацеленности, в первую очередь на интересы банка, а не заемщика.

2. Основная продуктовая линейка 2018:

- приобретение жилой новостройки;
- приобретение/строительство нежилой недвижимости (апартаменты, машиноместа и т.д.);
- приобретение городской вторичной недвижимости;
- приобретение/строительство загородной недвижимости;
- залог имеющейся недвижимости;
- рефинансирование.

В отдельные продукты не выделена военная ипотека и различные опции, связанные с материнским капиталом, так как они являются технологией встраивания государственных льгот в технологию проведения стандартных ипотечных сделок.

Определенные фрагменты ипотечной информации отмечены как отсутствующие на сайте. С точки зрения разработчика какая-то информация может на сайте присутствовать, но непрозрачность ее расположения для внешнего пользователя приравнивается к отсутствию.

Для измерения скорости доступа к условиям эксперимент проводится на основе следующих исходных данных и алгоритма поиска (табл. 5).

Таблица 5. Условия измерения

Исходные данные	Алгоритм поиска	Регламент измерения
1. Цель – квартира на вторичном рынке недвижимости в Москве. 2. Срок кредита – 15 лет. 3. Первоначальный взнос – не менее 30 %. 4. Накопления – 3 млн руб. 5. Стоимость квартиры – не более 10 млн руб. 6. Доходы подтверждены справкой 2НДФЛ. 7. Клиент ранее в банке не обслуживался, счета и льгот нет. 8. Планируется комплексное ипотечное страхование, присоединение к коллективному договору.	1. Ввод в поисковой строке Яндекс названия банка в соответствии с таблицей результатов Высшей ипотечной лиги. 2. Переход на сайт банка по предложенной Яндексом ссылке. 3. Поиск базовой ставки по кредиту. 4. Запись значения ставки на лист бумаги.	1. Старт секундомера после нажатия клавиши «ввод» на поисковый запрос в Яндексе. 2. Финиш после выполнения п. 4. Алгоритма.

III. Интегральная оценка сайтов коммерческих банков в динамике

Таблица 6. Интегральная оценка ипотечного раздела коммерческого банка

№	БАНК	Значение интегральной оценки в баллах	Место банка по интегральной оценке	Значение интегральной оценки в баллах	Место банка по интегральной оценке	Значение интегральной оценки в баллах	Место банка по интегральной оценке	Значение интегральной оценки в баллах	Место банка по интегральной оценке	Значение интегральной оценки в баллах	Место банка по интегральной оценке
		Декабрь 2018	Январь 2018	Ноябрь 2017	Апрель 2017	Май 2016					
1	***	35	4-5	36	5	37	5	48	16-17	49	11-14
2	***	37	7	35	4	35	3	40	4-6	40	3
3	***	41	14-16	51	23-24	50	21-22	45	9-12	43	5-6
4	***	45	20-23	47	18-20	47	16	49	18	47	9-10
5	***	33	3	33	2-3	36	4	36	2	38	1-2
6	***	31	2	30	1	33	1	37	3	38	1-2
7	***	43	17	42	13	45	14	45	9-12	49	11-14
8	***	39	8-11	40	7-9	42	9	41	7		
9	***	48	26-27								
10	***	45	20-23	41	10-12	42	11	46	13-14	46	7-8
11	***	46	24	45	15-17	47	17	45	9-12	49	11-14
12	***	60	29								
13	***	41	14-16	40	7-9	41	8	45	9-12	47	9-10
14	***	35	4-5	39	6	40	7	42	8	49	11-14
15	***	39	8-11	43	14	42	10	46	13-14		
16	***	41	14-16	47	18-20	49	19-20	51	19		
17	***	39	8-11	40	7-9	43	12				
18	***	48	26-27	51	23-24	52	23	54	22		
19	***	44	18-19	45	15-17	49	19-20	47	15	46	7-8
20	***	36	6								
21	***	47	25	47	18-20	45	15	48	16-17		
22	***	29	1	33	2-3	34	2	35	1	42	4
23	***	45	20-23	49	21	51	23	52	20		
24	***	45	20-23								
25	***	44	18-19								
26	***	50	28	50	22	48	18				
27	***	40	12-13	41	10-12	44	13				
28	***	39	8-11								
29	***	40	12-13	45	15-17	50	21-22				

ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПРОВОДНИК В ИПОТЕЧНОМ МИРЕ

ИПОТЕЧНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА

- Ежедневная сводка отечественных и международных новостей
- Мнения экспертов в личных блогах
- Дискуссии на актуальные темы
- Экспертные консультации
- Регулярные исследования и обзоры рынка кредитования и недвижимости
- Статистическая информация по ипотечному рынку

ОНЛАЙН-СЕРВИСЫ ДЛЯ ВСЕХ

- Тематическая новостная лента
- Создание личных и корпоративных блогов
- Регулярные исследования рынка

Почему вам необходимо обратиться к ООО «РУСИПОТЕКА»

- ✓ Учитываем стратегические интересы собственников
- ✓ Используем лучшие практики и экспертов
- ✓ Индивидуально подходим к каждому Заказчику
- ✓ Не зависим от каких-либо бизнес-структур
- ✓ Имеем возможность смотреть на проект шире, чем сотрудник с четким функционалом и планом

ПОДДЕРЖКА ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОРОВ

- Разработка стратегии развития ипотечного бизнеса
- Проведение обучающих семинаров для линейных сотрудников и стратегических сессий для топ-менеджеров
- Независимая экспертиза ипотечного бизнеса и рекомендации по повышению эффективности
- Экспертиза и поддержка отдельных частей ипотечного проекта и активностей

ПЕРСОНАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ

- Исследования ипотечного рынка любой сложности
- Мониторинг ипотечных ставок и анализ условий кредитования участников рынка
- Постоянное информационно-аналитическое сопровождение

Компетенции команды ООО «РУСИПОТЕКА»

- ✓ 15 лет на рынке информационных и консалтинговых услуг
- ✓ 15-летний разнообразный опыт работы в ипотечном кредитовании, в том числе запуск с нуля коммерческих ипотечных проектов, региональных и корпоративных социальных ипотечных программ
- ✓ Постоянное нахождение в центре информационного ипотечного поля и участие в его формировании

Проекты ООО «РУСИПОТЕКА»

- ➔ Авторский проект «Информационно-аналитический портал РУСИПОТЕКА.РФ»
- ➔ Авторский проект «Сообщество участников ипотечного рынка ЛюдиИпотеки.рф»
- ➔ Авторский проект «Рейтинг ипотечных банков»
- ➔ Авторский проект «Высшая ипотечная лига»
- ➔ Со-организатор проекта «Энциклопедия российской секьюритизации»
- ➔ Со-организатор проекта «Российский ипотечный конгресс»

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР ООО «РУСИПОТЕКА»

www.rusipoteka.ru
research@rusipoteka.ru

+7 (916) 113-80-01
+7 (916) 632-91-83

IV. Подробные результаты проведенного в декабре 2018 года исследования ипотечных разделов сайтов коммерческих банков

Группа параметров	Параметр и его порядковый номер	Возможные значения при измерении	Вариант оценки																					
			***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***			
1. Общий доступ к ипотечным продуктам	1. Переход с главной страницы в ипотечный раздел	Описание значения	1	1	1	1	1		1	1		1	1	1	1			1		1	1	1		
		Описание значения	2							2						2	2	2		2			2	
		Описание значения	3					3																
	2. Организация ипотечного раздела	Описание значения	1		1		1		1	1		1	1	1	1		1		1	1	1	1	1	
		Описание значения	2	2		2		2							2	2						2	2	2
		Описание значения	3																			3		
	3. Скорость перехода к ставке по конкретному продукту	Описание значения	1, 2, 3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
		Описание значения	1, 2, 3	1	3	1	1	2	3	2	2	1	1	3	3	3	1	2	3	1	3	1	3	2
		Описание значения	1, 2, 3	1	3	1	1	2	3	2	2	1	1	3	3	3	1	2	3	1	3	1	3	2
2. Продуктовая линейка	Описание значения	1, 2, 3	1	3	1	1	2	3	2	2	1	1	3	3	3	1	2	3	1	3	1	3	2	
	Описание значения	1, 2, 3	1	3	1	1	2	3	2	2	1	1	3	3	3	1	2	3	1	3	1	3	2	
	Описание значения	1, 2, 3	1	3	1	1	2	3	2	2	1	1	3	3	3	1	2	3	1	3	1	3	2	
3. Описание ипотечного продукта	Описание значения	1	1	1	1	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1		1	1	1	1		
	Описание значения	2					2	2					2	2				2		2	2	2	2	
	Описание значения	3										3	3					3					3	
3. Описание ипотечного продукта	6. Представление основных количественных параметров: ставка, первоначальный взнос, срок кредита	Описание значения	1	1	1	1		1	1	1			1	1	1	1	1		1		1	1	1	
		Описание значения	2					2	2					2	2				2		2	2	2	2
		Описание значения	3																					3
	7. Расходы по сделке	Описание значения	1						1	1				1	1									2
		Описание значения	2																			2	2	
		Описание значения	3	3	3	3	3	3	3		3	3	3	3			3	3	3	3	3	3	3	3
	8. Полная стоимость кредита	Описание значения	1						1															2
		Описание значения	2	2		2		2	2					2	2			2	2	2			2	2
		Описание значения	3		3		3				3	3	3	3			3			3	3	3	3	3

Уважаемые участники рынка!

Аналитический Центр компании ООО «РУСИПОТЕКА» будет рад услышать ваши отзывы и предложения, а также вопросы по исследовательским и консалтинговым услугам.

По всем вопросам просьба обращаться:

- на электронный адрес research@rusipoteka.ru
- по телефонам +7 (916)113-8001 или +7 (916) 632-9183

Следите за обновлениями информации на сайтах

[Русипотека.рф](#) и [ЛюдиИпотеки.рф](#)

С наилучшими пожеланиями,
Коллектив компании ООО «РУСИПОТЕКА»



Настоящий аналитический обзор предназначен исключительно для информационных целей и не может рассматриваться как предложение или побуждение осуществлять какие-либо операции с ценными бумагами и любыми другими финансовыми инструментами. Авторы данного продукта использовали источники информации, которые следует отнести к надежным, но точность и полнота предоставленной информации не гарантируется. Любые оценки и суждения в данном материале отражают точку зрения авторов на момент выпуска обзора и могут изменяться. Все права на аналитический обзор принадлежат ООО «РУСИПОТЕКА». Копирование, воспроизводство и распространение информации без письменного разрешения ООО «РУСИПОТЕКА» запрещено.