

11 Что помогает региональным банкам конкурировать с федеральными игроками?	12 Строительство жилья: как привлечь клиентов в условиях спада?
--	---

Одна из задач стратегии Центробанка на 2016–2018 годы — повышение интереса граждан к финансовым инструментам, альтернативным депозиту, в том числе операциям на фондовом и валютном рынках. Если на фондовом рынке главная задача — вовлечение большего числа частных инвесторов, то отечественный валютный рынок пока находится в стадии оздоровления. Закон о валютных трейдерах («О „Форекс“») вступил в силу с 1 января текущего года. Многие аналитики, в целом признавая его необходимость, считают некоторые требования нового закона чрезмерно жесткими.

Рынок трейдинга взрослеет

— стратегия —

Хорошо, но мало

На фондовом рынке (рынке ценных бумаг) наиболее известными российскому гражданину инструментами являются акции и облигации, меньшей популярностью пользуются фьючерсы и опционы. Оперируют ценными бумагами в основном профессиональные игроки (банки, ПИФы, страховые и инвестиционные компании и т. п.), деятельность которых регулируется ЦБ. Частные лица крайне редко выходят на фондовый рынок самостоятельно. «Деятельность профессиональных участников фондовой биржи во всем мире регулируется схожим образом. Россия не пошла по особому пути, развитие идет в тренде основных мировых рынков, что позитивно воспринимается инвесторами», — комментирует Георгий Ващенко, начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс».

Тем не менее, по сравнению с западными рынками, интерес рядовых граждан — потенциальных клиентов профессиональных трейдеров к рынку ценных бумаг все еще в зачаточном состоянии. «В структуре сбережений доминируют банковские вклады, несмотря на то что ставки по ним только в последнее время стали компенси-

ровать инфляцию», — отмечает Станислав Вернер, вице-президент IFC Financial Center. — По оценкам Росстата, в мае на ценные бумаги приходилось только 15,6% от валовых накоплений. По данным Московской биржи, в мае активных счетов (по которым регистрировалась хотя бы одна сделка в месяц) в срочной секции (производные финансовые инструменты, ценные бумаги на ценные бумаги), насчитывалось 53 309, в фондовой секции (собственно ценные бумаги, акции на активы) — 96 530. Это капля в море, с учетом численности населения». Игорь Волков, президент финансового холдинга MFХ Group, добавляет, что финансово активное население у нас составляет не более 2% от общего числа, а это крайне мало. «Это связано с низкой финансовой грамотностью и с низкими доходами домохозяйств», — считает Андрей Верников, заместитель генерального директора по инвестиционному анализу ИК «Церих капитал менеджмент». Эксперт поясняет, что большинство частных инвесторов не имеют больших активов. «Наибольший шанс выиграть на бирже — у трейдера, который может на долгое время забыть о заинвестированных в акции деньгах. Например, на пять лет. Только в таком случае можно принимать грамотные решения по покупке и про-

даже акций на бирже. Если деньги нужны через три месяца на обучение, то толку не будет», — резюмирует господин Верников.

О росте популярности биржевых инвестиций в регионах говорит тот факт, что практически все значимые игроки представлены на юге России, а некоторые имеют центральные офисы в южных мегаполисах (Ростове-на-Дону, Краснодаре). Эксперты отмечают возросший интерес к структурным инвестиционным продуктам (СП): в 2015 году объем продаж СП вырос более чем на 20%. Вопреки в арсенал инвестиционных инструментов год назад индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) сегодня предлагают своим клиентам многие банки и инвестиционные компании. Так, за 2015 год было открыто 89 600 ИИС.

Проблемный «Форекс»

Если фьючерсы и опционы могут испугать неискушенного игрока уже своими названиями, то с куплей-продажей валюты все кажется предельно ясным. На валютную биржу граждане выходят как через специалистов, так и самостоятельно. Услугами форекс-дилеров, по оценкам аналитиков, пользуются порядка 460 тыс. россиян. Примерно такое же количество выходит на валютную биржу самостоятельно. Сложность с оценкой мас-

штабов валютного трейдинга состоит в том, что биржа традиционно не раскрывает данные по количеству счетов в валютной секции. «Форекс» одновременно является и наиболее проблемным сегментом трейдинга. Первая проблема — в кажущейся легкости. «Многим начинающим трейдерам при первом выигрыше кажется, что они поймали жар-птицу за хвост и все умеют», — рассказывает Андрей Верников. — Они начинают вести себя самоуверенно на бирже и проигрывают большие деньги. Кстати, опыт нашей компании показывает, что начинающие приходят учиться в учебный центр только после серьезных проигрышей. Изначально «все глядят в Наполеоны» и учиться не хотят».

Вторая проблема лежит в юридической плоскости. Основной объем валютных торгов проходит через большое количество форекс-компаний, деятельность которых до последнего времени практически не регулировалась. «Большинство таких компаний зарегистрировано за пределами России, что сводит к минимуму возможность эффективно защитить интересы клиента в случае возникновения спорных ситуаций», — поясняет Константин Иванов, сооснователь социальной сети для трейдеров Trading-View. — А таких ситуаций возникает множество.

Финансовая оттепель

— тенденции —

По оценкам самих участников рынка, российская банковская система прошла пик кризиса: наблюдается приток капитала в банковскую систему, выросла ликвидность, ЦБ снизил ключевую ставку на 0,5 п. п. На Юге ситуация выглядит даже лучше, чем в целом по стране, за счет развитого АПК.

Банки выучили уроки

В 2016 году банковский рынок наконец начал расти. Отчетность банков за первые четыре месяца 2016 года позволяет сделать вывод о постепенном улучшении ситуации в отрасли. Суммарная прибыль банков за этот период составила 167 млрд руб. против убытка 17 млрд руб. в январе-апреле 2015 года. «Банковская система демонстрирует улучшение ликвидной позиции. В апреле банки сократили объем заимствований у ЦБ РФ с 4,1 трлн руб. до 3,1 трлн руб. (–961 млрд руб.). В том числе задолженность по операциям в рублях сократилась с 2,9 трлн руб. до 2,1 трлн руб. Задолженность по привлечению валютного фондирования снизилась до \$15,8 млрд. Доля средств ЦБ в пассивах снизилась до 3,9%. Тогда как в пик кризиса, в декабре 2014 года, задолженность банков перед ЦБ выросла до 9,3 трлн руб., что сформировало 12% пассивов банков», — приводит статистические данные Дмитрий Монастыршин, главный аналитик группы анализа долговых рынков ПАО «Промсвязьбанк». — Улучшение ликвидной позиции банков обеспечивает приток средств клиентов при медленном росте кредитного портфеля».

Директор Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Игорь Пятигорец подтверждает, что с начала года наметилась четкая тенденция увеличения объема капитала, поступающего в банковскую систему. «Приток средств наблюдается как в корпоративном, так и в розничном сегментах. Рост ресурсной базы позволяет судить о том, что проблемы банковского сектора, связанные с ликвидностью, в основном пройдены. Хотя о полной стабилизации говорить пока рано», — подчеркивает эксперт. В числе не решенных пока проблем Артур Алексеев, заместитель председателя правления банка «Кубань кредит», называет не до конца расчищенные от «плохих» долгов балансы, недорезервированные кредиты и ситуацию с несколькими среднекрупными банками, финансовое здоровье которых по-прежнему вызывает определенные сомнения. При этом все участники рынка согласны с тем, что пик кризиса явно пройден.

Снизив в кризисной ситуации финансовые прибыли, банки извлекли важные уроки для дальнейшей стратегии. «С конца 2014 года сформировались новые правила и принципы работы на рынке, банки определились с подходами к заемщикам, ужесточили требования, почистили и сбалансировали портфели, оптимизировали бизнес-процессы. Сегодня на рынке нет той нервозности, которая была год-полтора назад. И у банков, и у большинства качественных клиентов есть четкое понимание происходящего», — поясняет управляющий филиалом АКБ «Фора-банк» в Ростове-на-Дону,

ПЕРЕЕЗЖАЙ
В АКВАРЕЛЬ!

ДОМ СДАН
КВАРТИРА
С ОТДЕЛКОЙ

ЗА 19 200 РУБЛЕЙ В ИПОТЕКУ
В МЕСЯЦ

ОТДЕЛ ПРОДАЖ ЗАСТРОЙЩИКА
300 80 80

ИПОТЕЧНЫЙ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ УКАЗАН С УЧЕТОМ СЛЕДУЮЩИХ ПАРАМЕТРОВ: СТОИМОСТЬ ОДНОКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ 35,9 КВ.М. 2 243 750 РУБ. СТАВКА ПО КРЕДИТУ 11,5% ГОДОВЫХ ОТ АО «РАЙФФАЙЗЕНБАНК» СРОК КРЕДИТА 20 ЛЕТ, РАЗМЕР ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА 20% +448 750 РУБ., СУММА КРЕДИТА 1 795 000 РУБ. ПОЛНАЯ СТОИМОСТЬ К ВОЗВРАТУ С УЧЕТОМ ВЫПЛАТЫ % ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУ 4 604 160 РУБ. ТРЕБОВАНИЯ К ЗАЕМЩИКУ: ГРАЖДАНСТВО РФ, ВОЗРАСТ ОТ 23 ЛЕТ НА МОМЕНТ ПОДАЧИ ДОКУМЕНТОВ НА КРЕДИТ, ДО 65 ЛЕТ НА МОМЕНТ ОКОНЧАНИЯ ДЕЙСТВИЯ КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА, ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРОВ ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ И СТРАХОВАНИЯ ЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ (ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ), ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПРЕДМЕТА ИПОТЕКИ ПОСЛЕ ОФОРМЛЕНИЯ СВИДЕТЕЛЬСТВА О ПРАВЕ СОБСТВЕННОСТИ, МИН. СТАЖ РАБОТЫ – 6 МЕС., ОБЩИЙ ТРУДОВОЙ СТАЖ – ОТ 1 ГОДА, ДОП. РАСХОДЫ: 2% ОТ СТОИМОСТИ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ ПО ДОГОВОРУ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ ООО «МАГИСТРАТ-ДОН». АДРЕС: Г. РОСТОВ-НА-ДОНУ, УЛ. СОЦИАЛИСТИЧЕСКАЯ, 74, ОФ. 1108; РАСХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИЕЙ ПЕРЕХОДА ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ ПО ДОГОВОРУ КУПЛИ-ПРОДАЖИ; РАСХОДЫ НА УСЛУГИ НОТАРИУСА, РАСХОДЫ ПО ПЕРЕВОДУ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ИЗ БАНКА ПРОДАВЦУ (ЮРИДИЧЕСКОМУ ЛИЦУ) – В СООТВЕТСТВИИ С ТАРИФАМИ БАНКА. ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ ОБ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ БАНКА, И ТАРИФАХ ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ НА WWW.RAIFFAISEN.RU. ГЕН. ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №3292 ОТ 17.02.2015 ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО. ПРАВООБЛАДАТЕЛЬ: ООО «АКВАРЕЛЬ».

Реклама

экономика региона

Коммунальные необязательства

Ужесточение государством санкций в отношении неплательщиков за энергоресурсы пока не привело к желаемым результатам на юге России. Задолженность потребителей за газ и электроэнергию продолжает расти, особенно угрожающими темпами — на Северном Кавказе, который по-прежнему остается наиболее проблемным регионом страны с точки зрения платёжной дисциплины в ЖКХ. Участники рынка считают, что переломить эту ситуацию могло бы более активное вмешательство государства — как в формировании корректных тарифов для потребителей, так и в совершенствовании законодательной базы.

— конъюнктура —

Долги растут

Несмотря на усилия властей и энергокомпаний по налаживанию платёжной дисциплины в сфере ЖКХ, объем накопленных долгов за энергоресурсы в регионах юга России продолжает расти. Так, в Краснодарском крае, по данным региональной администрации, задолженность за поставленные энергоресурсы выросла до 13 млрд руб.: по электроэнергии с начала года прирост составил 180 млн руб., по водоснабжению и водоотведению — 224 млн руб., по теплоснабжению — 530 млн руб. По словам заместителя министра ТЭК и ЖКХ Краснодарского края Вадима Якушева, самый большой долг в регионе накоплен за потребленный газ — 4,5 млрд руб., еще по 3,6 млрд руб. составляют долги за поставки электричества и тепла, и 1,3 млрд руб. приходится на долги за воду и водоотведение.

Еще более серьезная ситуация на Северном Кавказе. По данным ПАО «МРСК Северного Кавказа», за пять месяцев текущего года долг потребителей перед компанией вырос на 809 млн руб., достигнув уровня 17,2 млрд руб. Значительное увеличение дебиторской задолженности фиксируют и газопроводы. Например, в Ингушетии, по данным ООО «Газпром межрегионгаз Пятигорск», всего за три месяца этого года динамика роста газовых долгов составила 10,2%, общий их объем превысил 4,6 млрд руб.

Среди наиболее проблемных категорий неплательщиков — в первую очередь водоканалы, которые пользуются тем, что поставщик ресурсов не может их ограничить. На предприятия водного хозяйства как главный источник долгов за электричество ссылаются в ПАО «Кубань-энерго», приводя в качестве примера компанию «Югводоканал», которая систематически недоплачивает за электроэнергию с прошлого года. Сетевики выиграли у коммунальщиков серию судов, но в целом ситуация не изменилась, даже несмотря на вмешательство органов власти — отключить таких потребителей от электричества фактически невозможно. Представители «Кубань-энерго» поясняют, что нынешний порядок ограничения энергоснабжения не дает никаких механизмов воздействия на должников: введение режима ограничения подразумевается, что потребитель должен сам снизить свое потребление, но в 99% случаев он этого не делает и не несет за это никакой ответственности.

Попыткой федерального центра решить проблему увеличения задолженности за энергоресурсы стало принятие в конце прошлого года федерального закона «Об укреплении платёжной дисциплины потребителей энергоресурсов» (ФЗ-307). В нем прописаны более крупные пени и штрафы за просрочку платежей, как для физических, так и для юридических лиц. Кроме того, вводится механизм финансовых гарантий для ряда предприятий ЖКХ: в случае накопления ими долгов за энергоресурсы расплачиваться по ним придется банку либо субъекту федерации. Ужесточение санкций за неплатежи было внесено и в Кодекс об административных правонарушениях. В частности, предусмотрена дисквалификация руководителей ЖКХ на срок от двух до трех лет.

Власти рассчитывают, что помимо наведения порядка в платёжной дисциплине все это позволит пресечь дальнейшее использование откровенно мошеннических схем, когда предприятие ЖКХ сначала набирает долги за электричество, затем банкротится, его имущество переводится на другое юрлицо, а долг безнадежно повисает на энергокомпаниях.

Каста неотключаемых

Однако представители ресурсоснабжающих организаций констатируют, что вступление в силу 307-ФЗ практически не повлияло на ситуацию с ростом задолженности. «Закон еще не заработал, поскольку не



СЕРГЕЙ ГОЛОВЧЕНКО

Проблема многомиллиардных неплатежей может иметь отложенные последствия в виде невозможности для энергокомпаний выполнять их задачу — обеспечивать бесперебойное снабжение потребителей ресурсами

принят ряд подзаконных актов, которые позволят использовать его на практике», — поясняет руководитель специальных проектов юридической компании Vegas Lex Максим Григорьев. «Можно лишь говорить о том, что сформировалась некоторая судебная практика: в делах о взыскании предусмотренной новым законом повышенной пени суды обычно становятся на сторону поставщика энергоресурсов», — добавляет Максим Григорьев.

По мнению самих поставщиков ресурсов, применение санкций, прописанных в ФЗ-307, упирается в то, что в регионах до сих пор не составлены списки неотключаемых предприятий ЖКХ, а чтобы эти списки появились, необходимо определение соответствующих критериев на федеральном уровне.

Кроме того, далеко не во всех случаях накопление задолженности становится следствием нежелания платить или мошеннических схем. Например, те же водоканалы становятся хроническими неплательщиками отнюдь не от хорошей жизни. Как поясняют в компании «Кубаньэнергосбыт» (ГК «ТНС энерго»), основная причина формирования долгов — недостаточность тарифов: они таковы, что вырочки водоканалов не хватает на оплату электроэнергии. В результате из общей задолженности потребителей перед «Кубаньэнергосбытом» в размере 5,2 млрд руб. около 1,6 млрд приходится на предприятия ЖКХ, а большая половина этой суммы — долги водоканалов. Похожая история возникла и в Ставрополье: накопление долгов краевого водоканала — наиболее проблемное в регионе предприятия ЖКХ — началось с того, что были снижены тарифы для населения. Государству необходимо ввести сбалансированные тарифы, чтобы разрывать цепочку неплатежей, уверены представители ресурсоснабжающих организаций.

Главный вопрос

Проблема многомиллиардных неплатежей может иметь отложенные последствия в виде невозможности для энергокомпаний выполнять их задачу — обеспечивать бесперебойное снабжение потребителей ресурсами. «17 млрд — цифра страшная, особенно для технических департаментов», — комментирует текущий долг перед «МРСК Северного Кавказа» главный инженер компании Борис Мисиров. — У нас ремонтная программа по всем республикам небольшая — 1 млрд руб., но и ее мы не можем начать, потому что из-за неплатежей идут задержки поставок материалов, оборудования. Проблемы нарастают как ком и могут набрать критическую массу».

Выход из ситуации предполагает более активную позицию субъектов федерации, считает генеральный директор Центра коммуникаций ТЭК Ирина Есипова. По ее мнению, чтобы правительство отреагировало на ситуацию с невозможностью подействовать на злостных должников, нужна инициатива снизу — регионам следует постоянно доводить информацию до федерального центра. Одновременно, продолжает госпожа Есипова, поставщикам энергоресурсов необходимо выстроить эффективную коммуникацию на местном уровне с теми же предприятиями ЖКХ — их надо, как минимум, проинформировать о последствиях дальнейшего накопления долгов.

Конкретную методическую рекомендацию для энергокомпаний дает первый заместитель министра ЖКХ Ставропольского края Ольга Силюкова: необходимо регулярно проводить мониторинг ситуации, еженедельно направлять информацию по платежам за поставленные ресурсы главе региона. По ее словам, на Ставрополье такая практика налажена давно и дает свои результаты: уровень оплаты за услуги ЖКХ составляет 96%, на фоне соседних республик

СКФО край не выглядит проблемным регионом.

Большое значение для решения проблемы неплатежей имеет и формирование инфраструктуры для прозрачной оплаты услуг ЖКХ, и здесь основная нагрузка ложится на финансовые институты, обеспечивающие сервисные функции. Например, по данным ставропольского отделения Сбербанка России, в Ставропольском крае уже 73% платежей ЖКХ осуществляется безналично — они проходят либо через удаленные сервисы — различные гаджеты, интернет-банкинг, автоплатежи, — либо через устройства самообслуживания.

В то же время обещание эффективное взаимодействие между поставщиками энергоресурсов, предприятиями ЖКХ и органами власти — задача крайне непростая, особенно в сфере реализации судебных решений по неплательщикам. По словам генерального директора ООО «ГУК-Краснодар» Людмилы Головченко, с 2014 года ее компания передала судебным приставам дел на 131 млн руб., но из них было взыскано только 7 млн. В управлении Федеральной службы судебных приставов по Краснодарскому краю соглашаются, что взыскание задолженности по коммунальным долгам происходит со скрипом. По данным ведомства, количество производств по неплатежам в крае выросло с 30 тыс. в 2013 году до 33 тыс. только за пять месяцев этого года, общая сумма исков в производстве вплотную приблизилась к 1 млрд руб., но взыскать ее сложно, в том числе потому, что со значительной части должников, особенно физлиц, в связи с экономическим кризисом взять фактически нечего.

По мнению Вадима Якушева, для того чтобы в полной мере оценить действие закона, необходимо дожидаться принятия всей предусмотренной для его реализации подзаконной базы. Только тогда станет понятно, достаточно представленных законом мер для изменения ситуации с ростом задолженности в сфере ЖКХ или же рынку понадобятся новые инструменты.

Михаил Кувырко

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

ЗДГАР АРМАГАНЯН, первый заместитель генерального директора ПАО «Кубаньэнерго»:



«Реализация ряда пунктов ФЗ-307, к сожалению, к настоящему моменту не обеспечена. Ситуация с платёжной дисциплиной не меняется, долги потребителей

накапливаются. Одна из основных проблем сейчас — это введение режима ограничения энергоснабжения потребителей, отключение которых может привести к экологическим, экономическим и социальным последствиям. В 2015–2016 годах участились случаи неплатежей таких потребителей энергосбытовыми компаниями.

Только за четыре месяца этого года в адрес «Кубаньэнерго» со стороны сбытовых компаний направлено 5,5 тыс. заявок, из них 278 — по организациям, осуществляющим водоснабжение жителей на всей территории Краснодарского края. Например, дебиторская задолженность «Югводоканала» составляет более 10 расчетных периодов при среднемесечном потреблении порядка 20 млн руб., в силу социальной значимости этого предприятия ограничение потребления электроэнергии для него невозможно. Мы прилагаем все усилия, чтобы решить эту ситуацию, подключаем все возможные ин-

станции, в том числе органы исполнительной власти, но она остается неизменной.

Определенные подвижки могут произойти, если дисквалифицировать хотя бы одного-двух руководителей предприятий-должников. Однако сегодня не определены зоны ответственности и права каждого субъекта-участника рынка в случае ограничения подачи ресурсов, а также тот надзорный орган, который контролирует выполнение самоограничения со стороны руководителей компаний, имеющих задолженность за потребленные энергоресурсы».

ЮРИЙ ЗАЙЦЕВ, генеральный директор ПАО «МРСК Северного Кавказа»:



«ФЗ-307 — закон нужный и долгожданный, мы возлагаем на него большие надежды. Но, к сожалению, в настоящий момент он не работает в полную силу, мы фактически

лишены возможности применения предусмотренных законом санкций. Так, сетевые организации на основании определенных критериев предлагают органам власти определить потребителей электрической энергии, ограничение энергоснабжения которых может привести к экономическим, экологическим или социальным последствиям. Такие потребители обязаны предоста-

вить энергетической компании гарантии по оплате услуг. Проблема заключается в том, что эти критерии пока законодательно не определены. В апреле «МРСК Северного Кавказа» инициировала ряд обращений в правительство о необходимости установления критериев, проблема находится на контроле у премьер-министра Дмитрия Медведева.

Это важно потому, что наши основные должники — как раз социально значимые предприятия, прежде всего водоканалы. Они пользуются тем, что мы не можем ограничивать им подачу электроэнергии, и это системная проблема. Также важно обратить внимание на работу территориальных сетевых организаций (ТСО), которые накапливают долги, банкротятся и оставляют нам миллиардные долги. Из общего долга по передаче электроэнергии 6,6 млрд руб. на ТСО приходится 5,6 млрд руб. обязательств перед МРСК. Как правило, это неэффективные компании с высоким уровнем потерь. В этой связи необходима консолидация активов всех ТСО на базе «МРСК Северного Кавказа» как единого центра электроснабжения.

Для решения этих проблем мы нуждаемся в поддержке глав субъектов, которые своим авторитетом способны повлиять на ситуацию. Там, где главы озабочены темой неплатежей, есть результаты. Например, Чечня за прошлый год увеличила уровень реализации платёжной дисциплины на 11%. Сейчас рассматривается возможность введения в оценку эффективности деятельности глав регионов такого

критерия, как уровень оплаты за ЖКХ. Мы считаем, что это правильный шаг, который действительно поможет улучшить ситуацию в энергетике.

Добавлю, что неплатежи существенно тормозят развитие энергетической инфраструктуры в регионе: мы вынуждены постоянно отвлекать средства из нашего оборота, а ведь это те деньги, которые можно было бы направить на модернизацию, строительство новых подстанций. Например, только на реконструкцию сетей нам требуется порядка 50 млрд руб. В то же время понимаем ситуацию в стране, поэтому призываем все стороны к диалогу».

ЕЛЕНА СИДОРЕНКО, заместитель управляющего Ставропольским отделением ПАО «Сбербанк»:



«Существенный вклад в повышение платёжной дисциплины вносят современные сервисы, которые помогают гражданам своевременно оплачивать услуги ЖКХ в дистанцион-

ном режиме. К примеру, популярность услуги «Автоплатеж ЖКХ» постоянно растет: с начала этого года 120 тыс. жителей Ставропольского края уже подключили эту услугу. Только за четвертый квартал 2015 года объем платежей составил около 105 млн руб.

На данный момент в Ставропольском крае к услуге «Автоплатеж ЖКХ» подключены уже 450 поставщиков коммунальных услуг ЖКХ. Конечно, это не все участники рынка. Чтобы ускорить процесс и минимизировать затраты на заключение договоров, Сбербанк разработал новый модельный сервис. На нашем сайте любое предприятие-поставщик услуг населению может подать заявку на вхождение в общую систему платежей ЖКХ Сбербанка России, предоставить первичный пакет документов и в течение пяти дней заключить договор. Все это делается через сайт, не надо приходить в отделение банка, стоять в очередях, делать анализ экспертизы договора. Вся информация о данном поставщике доступна через сервисы, а значит любой клиент этой организации может оплачивать услуги через сайт».

ВИТАЛИЙ РОЖКОВ, заместитель генерального директора ПАО ГК «ТНС энерго» — управляющий директор ОАО «Кубаньэнергосбыт»:



«Мы принимаем все возможные меры для хотя бы частичного взыскания дебиторской задолженности предприятий ЖКХ, в том числе путем заключения договоров цессии и

принятия в качестве оплаты их дебиторской задолженности. По Новороссийскому

и Крымскому водоканалам мы использовали эту схему и сейчас пытаемся в судебном порядке взыскать долги с их должников. Это проблемная точка, поскольку с данными предприятиями ничего нельзя сделать — ограничению они не подлежат.

307-й закон дает определенные рычаги для воздействия на неплательщиков и возможности для компенсации своих убытков. Но в отношении «неотключаемых» потребителей эти механизмы менее эффективны, чем хотелось бы. Мы уже начали начислять пени, но многие предприятия просто отказываются платить. Эффективность данной меры в отношении «неотключаемых» потребителей очень спорна и приводит только к росту задолженности, поскольку такие потребители не будут оплачивать и пени, так как зачастую у них отсутствуют средства на оплату долгов. Но по тем, до кого мы можем «дотянуться», пени будут выставлены и взысканы.

При этом гарантирующий поставщик оплачивает высокую пению с первого дня просрочки, в то время как потребители платят нам пени по дифференцированной ставке в зависимости от длительности просрочки. В силу этого пеня входящая всегда будет меньше пени исходящей, и мы можем получать убытки, не подпадающие компенсации. Поэтому мы считаем, что государство должно на законодательном уровне выравнивать размер и сроки входящей и исходящей пени».

Беседовал
Михаил Кувырко

экономика региона

Финансовая оттепель

— тенденции —

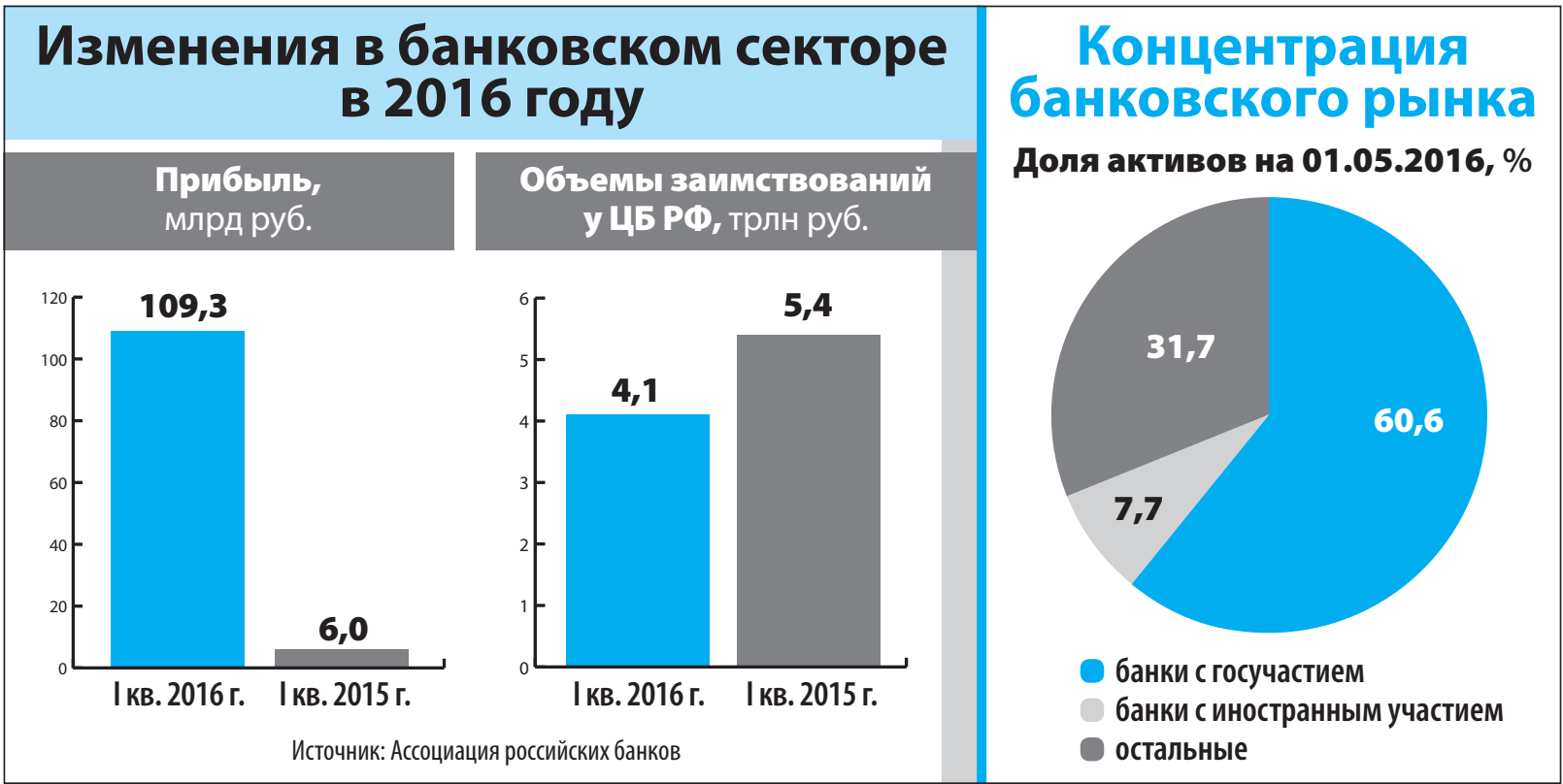
руководитель региональной дирекции по Южному и Северо-Кавказскому округам Сергей Бондаренко. Антон Косогор, управляющий операционным офисом Абсолют-банка в Ростове-на-Дону, добавляет, что важно не только то, что пройден пик кризиса, но и то, что ключевые игроки учатся работать так, чтобы повторение негативных ситуаций в экономике не приводило к значительным потерям. «На мой взгляд, на юге России этому однозначно способствует развитие внутреннего регионального производства, причем с акцентом на производство „конечных“ продуктов, а не полуфабрикатов. Для этого требуется синергия усилий банков и бизнеса», — резюмирует эксперт.

Ставки на понижение ставки

Одним из главных показателей стабилизации рынка стало снижение ключевой ставки на 0,5 п. п. С 14 июня текущего года решением ЦБ ключевая ставка составляет 10,5%.

Предыдущая ключевая ставка Банка России — 11,00% — продержалась более десяти месяцев. По информации пресс-службы ЦБ РФ, совет директоров Центробанка отмечает позитивные процессы стабилизации инфляции, снижения инфляционных ожиданий и инфляционных рисков на фоне признаков приближающегося вхождения экономики в фазу восстановительного роста. Банк России будет рассматривать возможность дальнейшего снижения ключевой ставки скажется на динамике кредитования, но эффект будет отложенным. «Реальный эффект от этого шага мы сможем почувствовать не ранее октября. Точно так же, как эффект от снижения ключевой ставки в третьем квартале прошлого года все мы — и банки, и клиенты — ощутили в первом квартале года текущего», — отмечает Сергей Бондаренко.

При этом улучшение динамики кредитования в корпоративном секторе произошло еще до знакового решения ЦБ. Сегодня финансовые институты весьма избирательно подходят к выбору направлений кредитования и обращают особое внимание на сферу деятельности компании. «Например, стагнирует строительная сфера, и банки, естес-



венно, опасаются финансировать новые отраслевые проекты. Это же относится и к развитию дилерских центров, поскольку автомобильный рынок пока не вышел из кризисно-го пике и, мягко говоря, находится не в лучшей форме. С другой стороны, есть хорошие истории, связанные с производством, в том числе и сельскохозяйственным, с реальным и интересным воплощением идеи импортозамещения. Здесь востребованность кредитных средств высокая, и банки охотно удовлетворяют эту потребность», — комментирует господин Бондаренко. Увеличение спроса на кредитные ресурсы со стороны предприятий, занятых в АПК, в первом полугодии текущего года подтверждает и Игорь Пятигорец. «В сегменте корпоративного кредитования одним из ключевых заемщиков выступают сельхозпредприятия, которые активно берут кредиты на полевые работы. Только ростовский филиал Россельхозбанка с начала года выдал на эти цели 7,5 млрд руб.», — приводит данные эксперт. Антон Косогор подтверждает, что сегодня у компаний, особенно работающих в сфере сельского хозяйства и производства продуктов питания, интерес к кредитам только растет. Учитывая тот факт, что на аграрном Юге таких компаний много, в южном регионе банки смотрят на перспективы

кредитного рынка оптимистично. «Коммерческий потенциал и кредитная активность клиентов на юге России сейчас, впрочем как и всегда, несколько выше среднего уровня по стране. Экономически сложилось, что предприятия Ростовской области и Краснодарского края привлекают больше кредитов, чем размещают депозитов», — рассказывает Михаил Акопьян, управляющий ростовским филиалом Ростострах-банка. Дмитрий Монастыршин прогнозирует, что до конца текущего года ключевая ставка может быть понижена до 9,5% на фоне замедления инфляции до 6–7% и стабилизации нефтяных цен в районе \$50 за баррель, что позволит несколько снизить расходование Резервного фонда на покрытие дефицита бюджета, сдержав излишний рост банковской ликвидности. «Снижение ставок по кредитам и депозитам во втором полугодии 2016 года, по нашим прогнозам, может составить порядка 1 п. п. Снижению ставок будет способствовать устойчивый тренд по замедлению инфляции», — резюмирует эксперт.

ИИС может «подвинуть» депозит

Участники рынка отмечают, что в начале 2016 года банкам удалось переломить ситуацию с дефицитом фондирования. «Ситуация с фондиро-

ванием сейчас не сложнее, чем обычно, а относительно последних пары лет существенно проще», — комментирует Артур Алексеев. — Основной источник по-прежнему депозиты. О смягчении ситуации с фондированием также свидетельствует резкое снижение задолженности сектора перед ЦБ — кредитором последней инстанции в тяжелые времена». Дмитрий Монастыршин согласен, что сокращение объемов рефинансирования банков в ЦБ РФ в течение всего 2015-го и в 2016 году отражает улучшение условий привлечения банками средств от клиентов и на публичном рынке. «Тренд по снижению ставок по депозитам также свидетельствует о том, что для банков улучшились условия привлечения ресурсов. При этом остается актуальной потребность в привлечении долгосрочных ресурсов», — добавляет эксперт.

Дефицит долгосрочных ресурсов — проблема не только банков, но и всей экономики. Если позитивные экономические тренды в течение года будут укрепляться, то бизнес начнет «размораживать» свои инвестиционные программы. Предприятиям потребуются инвестиционные кредиты: на покупку оборудования, новой техники, реконструкцию основных фондов и т. д. А это «длинные» деньги. Имея лишь краткосрочное фондирование, банк не может

позволить себе выдавать кредиты на пять-десять лет.

Долгосрочное фондирование посредством заимствования на рынках капитала по-прежнему остается для российских банков проблематичным. Стратегия финансового блока правительства РФ сегодня состоит в том, чтобы сформировать собственные источники «длинных» денег. И в этом направлении, по оценкам участников рынка, есть позитивные изменения. В части привлечения пассивов банки активно предлагают клиентам возможность структурных инвестиций и различные комбинации страховых и инвестиционных продуктов, несущих определенный риск, но при этом позволяющих получать более высокий доход. Михаил Акопьян отмечает, что растет спрос на инвестиционное страхование жизни (ИСЖ) — страховой полис, который сочетает в себе возможность получить высокий доход от управления капиталом на фондовом рынке, защитить инвестированный капитал от рисков и приобрести при этом страховую защиту жизни. Помимо очевидной привлекательности для клиента, это еще и ресурс «длинных» денег для реализации инфраструктурных проектов.

В будущее с надеждой

Прогнозы участников рынка на период до конца текущего года мож-

но назвать умеренно позитивными. Банки осторожно говорят о тенденции к смягчению кредитной политики и вероятности — пусть и небольшого — снижения процентных ставок. «Пока все макроэкономические факторы указывают на то, что инфляция будет снижаться, соответственно и понижение ключевой ставки кажется крайне вероятным. Правда, ключевое слово в этой ситуации — „пока“. Ничто и никто не гарантирует, что ситуация не изменится», — отмечает Артур Алексеев. «Многое упирается в пресловутую цену на нефть», — поясняет Сергей Бондаренко. — Но уже одно то, что десять месяцев ставка оставалась стабильной и сейчас чуть понизилась, вселяет определенный оптимизм. Мы видим, что экономическая ситуация в стране постепенно выравнивается. И будет улучшаться, даже если ключевая ставка до конца 2016 года больше не будет понижаться».

Дмитрий Монастыршин добавляет, что необеспеченное потребительское кредитование будет ограничено сохранением высоких кредитных рисков. В розничном секторе, по мнению эксперта, драйвером может стать ипотека с господдержкой, в корпоративном — кредитование предприятий-экспортеров.

Наряду с умеренным ростом кредитования Игорь Пятигорец говорит о дальнейшем укреплении тенденции к повышению качества клиентской базы. Кроме того, эксперт прогнозирует рост самофиндирования (минимизация внешних заимствований). Дмитрий Монастыршин считает, что приток средств клиентов (краткосрочное фондирование) в текущем году может на 2,5–3 трлн руб. превысить рост кредитного портфеля. «Избыток ликвидности банки направят на покупку ценных бумаг. Одновременно с этим Банк России будет проводить меры по абсорбированию избыточной ликвидности. Мы ожидаем, что в 2016 году улучшение операционной среды позволит банкам заработать прибыль порядка 500 млрд руб. против прибыли 192 млрд руб. в 2015-м», — прогнозирует эксперт. «Я бы согласился с этим прогнозом, но добавил, что распределится эта прибыль очень неравномерно. Сильные станут еще сильнее, слабые уйдут. А середняки будут активно биться за свое место под солнцем», — резюмирует Михаил Акопьян.

Лариса Никитина

«Региональные банки могут быстрее освоить и локализовать лучшую мировую практику»

— интервью —

Говоря о тенденции к концентрации банковского рынка, эксперты относят к «зоне риска» региональных игроков. О том, как может развиваться в сложной экономической ситуации региональный банк, каковы его сильные стороны, рассказал председатель совета директоров банка «Центр-инвест», доктор экономических наук, профессор Василий Высоков.

— Многие аналитики банковского рынка говорят, что экономическая ситуация сегодня не благоприятствует развитию региональных банков, насколько это верно, с вашей точки зрения?

— Летальный исход региональным банкам предрекают так часто и так давно, что, думаю, даже сами прогнозы относительно судьбы региональных банков. Для успешного развития региональных банков существуют фундаментальные основания. Во-первых, региональные банки это не размер, а эффективность управления региональными рисками. Во-вторых, Юг России в силу диверсифицированной структуры зависит от глобальных рисков меньше, чем российская экономика и крупные банки. Региональные банки меньше теряют на спекулятивных играх, покупке и перепродаже акций, облигаций, производных инструментов, деривативов, валюты с целью получения прибыли за счет курсовой разницы, разницы в ценах, поскольку они, как правило, сосредоточены на кредитовании реального бизнеса. В-третьих, клиенты региональных банков — местные предприниматели, население быстрее адаптируется к кризису, чем крупные компании. Наконец, региональные банки могут быстрее освоить и локализовать лучшую мировую практику. В качестве наглядного примера могу привести банк «Центр-инвест», кото-



рый, используя все эти преимущества, получил международное признание и стал конкурентоспособным на глобальных рынках.

— В число акционеров банка входят зарубежные финансовые группы. Они повлияли на взаимоотношения с акционерами, на взаимопонимание, европейские санкции?

— Санкции европейских политиков, несмотря на шоки и падение курса рубля, имели положительное влияние на Россию: консолидация общества, мобилизация экономики, импортозамещение, особенно продуктов питания. Интересно, что когда мы демонстрируем позитивную динамику Юга России и динамику развития нашего банка за рубежом партнерам, то они все более критически оценивают действия своих политиков. Если банк успешно развивается, реализует утвержденную акционерами стратегию «Глобальная конкурентоспособность в трансформациях», выполняет все регуляторные нормативы по

российским, международным стандартам и экологической и социальной ответственности, выплачивает дивиденды, логично, что акционеры высоко ценят свое участие в капитале банка.

— Кредитование реального сектора производства, особенно МСБ, связано сегодня с большими сложностями и рисками: растет доля просрочки в совокупном кредитном портфеле банков, сроки кредитов невелики, а процентная ставка, наоборот, для многих предпринимателей слишком высокая. Как может региональный банк кредитовать МСБ, чтобы кредиты пользовались спросом у предпринимателей и в то же время были выгодны банку и не связаны с большими рисками?

— Существуют две основные модели, по которым банк строит свое взаимодействие с заемщиками. В наиболее распространенном сегодня спекулятивном банкинге (игре на ценовой разнице) происходит куп-

ля-продажа рисков. Если на рынке риски выросли, то спекулятивный банкир, чтобы сохранить свою маржу, повышает ставки по кредитам, заставляет клиентов идти в более рискованные проекты, а когда дефолты клиентов возвращаются на баланс банка, то он кричит о росте рисков и снова повышает ставки. В противовес спекулятивной модели действует бизнес-модель устойчивого банкинга. Она требует реального управления рисками, совместной работы с клиентом по анализу рисков и конкретным действиям по их снижению. Если риски снижены, то оснований для повышения ставок по кредитам нет. Низкая ставка дает конкурентные преимущества заемщику, стимулирует погасить кредит в срок, в полном объеме, успешно завершить проект и поделиться с банком не только прибылью, но и радостью успеха. А банк не несет дополнительных издержек по проблемным кредитам.

— Один из трендов рынка сегодня — концентрация бизнеса. Крупные федеральные игроки приобретают все больший вес. Что поможет выжить региональному банку и выдержать конкуренцию?

— Консолидация банковского сектора в России, на мой взгляд, сегодня идет по пути «слияния дырок от бубликов и поглощения скелетов в шкафу». Крупные игроки сохраняют худшие черты каждой бизнес-модели объединяемых банков, в расчете на очередные транши «господдержки». Приятно констатировать, что регулятор уже осознает пагубность такого сценария. Еще более приятно констатировать рост ответственности мегарегулятора не только за банки, но и за финансовые рынки в целом. Банковская модель трансформации краткосрочных сбережений в долгосрочные инвестиции исчерпала себя, современные технологии не позволяют банкам использовать «свободные остатки на счетах» клиентов, все вклады в России по законодательству являются вкладами

«до востребования». В этих условиях важна не консолидация, а сегментация участников финансового рынка по срокам и рискам финансируемых проектов, по тарифам, ставкам и доходности инвестиций.

— Какие программы лояльности, с вашей точки зрения, наиболее эффективны в рознице?

— Клиента не надо удерживать, он сам должен выбирать вас каждый раз, потому что вы — лучше всех. Мобильный и успешный региональный банк каждый квартал предлагает рынку новый продукт. Пока конкуренты разбираются, осваивают его, проходит полгода. За это время клиент получает от своего регионального банка как минимум еще два новых предложения, от которых трудно отказаться. Эта программа реально работает: мы держим самую низкую ставку по всем кредитным продуктам, благодаря активной работе со всеми нашими клиентами по снижению их собственных рисков — повышению энергоэффективности, модернизации, использованию лучшей мировой практики в их бизнесе. И самое главное, мы готовы делиться своим опытом не только с российскими, но и зарубежными партнерами.

Чтобы тезисы не выглядели голословными, приведу несколько примеров трансфера технологий банковского бизнеса. Например, бесплатный интернет-портал «Предпринимательский всеобщ» уже переведен на английский, китайский, португальский, немецкий и французский языки. Мы уже формируем сеть своих будущих клиентов. Мы стали первым банком на Юге России, внедрившим карту национальной платежной системы «Мир». Наши технологии по обслуживанию бюджетных учреждений стали основой для тиражирования в других субъектах России.

— Крупные игроки рынка, федеральные банки развиваются за счет роста числа регионов присутствия, они открывают

офисы в регионах, привлекают новых клиентов. Есть ли у регионального банка возможности развивать сеть за пределами собственного региона? Что для этого необходимо?

— Возможности есть. Существуют примеры, когда региональные банки открывают офисы в соседних регионах, иногда идут и дальше. Это происходит именно потому, что не только у федеральных игроков есть возможность предложить клиентам интересные условия. Часто региональные банки могут сформировать уникальные предложения, которых нет в спектре услуг крупных федеральных банков. Например, к нам часто поступают предложения об открытии наших офисов в других регионах для локализации наших новых продуктов и технологий. Естественно, продвигать можно только высокотехнологичные, апробированные банковские продукты. Для банка это — обычный инвестиционный проект, в котором мы сравниваем риски и доходности. Нижний Новгород, город-колыбель малого предпринимательства России, именно поэтому мы выбрали его первым за пределами Юга России. Банк работает в Нижнем Новгороде уже полгода, там открыты четыре офиса для работы с физическими лицами и потенциал крупного города себя оправдывает.

— Насколько интересно и перспективно для регионального банка развивать дистанционные сервисы?

— Другой альтернативы нет. В Индонезии не на каждом острове есть банковский офис, мобильный банкинг активно используют даже в африканских странах. Все дистанционные контакты протоколируются, что уменьшает коррупционные риски. В перспективе все платежи будут безналичными. В банк надо будет приходиться с друзьями и семьями для отдыха, а финансовые консультации будут проходить в рамках коворкингов.

Беседовала Лариса Никитина

экономика региона

Рынок трейдинга взрослеет

— стратегия —

с 9 Прежде всего по причине практически полной безнаказанности и, как следствие, зачастую недобросовестности форекс-брокера». Участие в валютных спекуляциях связано с высокими рисками. При этом все риски ложатся на клиента: проигрывает и теряет деньги в случае неудачной конъюнктуры он, а брокер в любом случае получает свои комиссионные. Станислав Вернер констатирует, что лишь один из 20 открытых на «Форексе» счетов в итоге проходит критическую стадию выживаемости три-шесть месяцев. «Фактически проигранные средства являются честным отъемом средств форекс-дилерами у населения», — отмечает эксперт. — Дабы обезопасить граждан от быстрого разорения и выполнить социальную функцию, ЦБ в недавнем прошлом решил избавиться от сомнительных игроков, которые раньше исчезали со средствами клиентов, а теперь предлагал разрешить доступ к этому рынку только квалифицированным инвесторам». Это должно в конечном итоге привести ситуацию в валютном трейдинге в соответствие с ситуацией на фондовом рынке, где действуют либо профессиональные инвесторы, имеющие соответствующую лицензию (банки, ИК, ПИФы и т. д.), либо финансово грамотные частные инвесторы, умеющие оценивать риски и управлять ими.

Закон «сырой», но он закон

С 1 января 2016 года, со вступлением в силу закона «О „Форекс“», внебиржевой рынок «Форекс» получил официального регулятора в лице ЦБ. «Государственное регулирование рынка, на мой взгляд, упрочит позиции всей индустрии в целом, — уверен Андрей Рыбин, генеральный директор ООО «Телетрейд Групп». — Как мы знаем, большинство форекс-компаний зарегистрированы за рубежом и ведут свою деятельность от лица иностранной компании. Клиент заключает договор не с российской организацией, а с иностранной. При возникновении спорной ситуации он не имеет возможности урегулирования конфликта на территории России, в том числе в судебном порядке». «Новые правовые нормы регулируют такие важные аспекты, как максимальный размер кредитного плеча, которое форекс-дилер может предоставить клиенту; создание компенса-



Наибольший шанс выиграть на бирже — у трейдера, который может на долгое время забыть о заинвестированных в акции деньгах

онного фонда на случай банкротства игроков форекс-рынка; источники валютных котировок; качество и оснащенность используемого форекс-дилером ПО и др.», — поясняет Ольга Мещерякова, генеральный директор УК Regamo. При этом эксперты видят в законе и спорные моменты. «В текущей редакции у него множество недостатков: запрет CFD (контракты на ценную разницу) — однозначный минус (продукт составляет существенную нишу как в российской юрисдикции, так и в мире), отсутствие у юрлиц возможности заключать договоры с дилером о доступе трейдера непосредственно к системе „Форекс“, дополнительные сборы (помимо 2 млн руб.) с участника СРО в случае банкротства, — комментирует положения закона главных финансовых аналитик международной брокерской компании Eqtades Евгений Зомчак. — Не иначе как недоразумением можно назвать запрет на изменение котировок в течение пяти секунд — волатильность является основой „Форекса“. Ограничение на плечо до 50–100 (форекс-плечо — это отношение собственных средств инвестора к сумме кредита брокера, — ВС) считаю моментом все же позитивным: те россияне, кому понадобятся прежние 500–1000, могут обратиться к иностранным провайдерам, а остальных нововведение спасет от недооценки рисков». Констан-

тин Иванов считает важным шагом в развитии рынка то, что клиент получил защиту своих прав и поддержку судебной системы, а дилер — целый ряд дополнительных требований. «В целом закон соответствует современным потребностям рынка и, судя по всему, разработан на основе зарубежного опыта в сфере правового регулирования внебиржевого рынка «Форекс» (американский CFTC и европейский MiFID), — резюмирует эксперт. — Как закон будет трактоваться и применяться на практике, пока не понятно. Наверняка системе предстоит пройти период обкатки, поскольку некоторые нормы закона не проработаны до конца и могут трактоваться двояко. Однако можно с уверенностью сказать, что первый и самый важный шаг уже сделан».

Наименее проработанными в законе участника рынка считают пункт об обязательном членстве в СРО и требования к компаниям для получения лицензии. Основная проблема СРО в том, что как таковой саморегулируемой организации для трейдеров в природе не существует. Лицензирование участников рынка при этом проходит слишком медленно ввиду высоких требований, которые ЦБ предъявляет к лицензированным игрокам. Первыми лицензии получили «Финам-форекс» (зимой), «Телетрейд групп» и «Трастфорекс» (в мае). В начале июня ЦБ отказал в выдаче лицензий профессиональным игрокам с огромным стажем — компаниям «Альпари» и «Форекс-клуб»,

направив им ряд замечаний по техническим нормам деятельности форекс-дилера. Компании надеются внести коррективы в свою деятельность в соответствии с требованиями ЦБ и в третьем квартале все-таки получить лицензии. Однако к настоящему моменту в стране работают всего три лицензированных форекс-дилера. Но и они не смогли стать игроками «в законе», так как не вступили в СРО, который нет. Пока они имеют право заниматься всеми видами своей профильной деятельности, кроме валютного трейдинга.

«Существуют различные СРО, объединяющие не собственно трейдеров, а профессиональных участников различных ниш финансового рынка. Так, на рынке управляющих компаний крупнейшая СРО — Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР), в сегменте форекс-дилеров функции СРО долго выполнял Центр регулирования внебиржевых финансовых инструментов (ЦРФИ), но эта организация пока не получила соответствующую лицензию СРО. Не так давно была создана Ассоциация форекс-дилеров, которая может стать одной из ключевых СРО форекс-рынка», — комментирует Ольга Мещерякова. Евгений Зомчак считает, что дальнейшему продвижению регулирования рынка «Форекс» в правильном направлении требуется «режим тишины». Эксперт рекомендует «отложить дальнейшие поправки и „закрепление гаек“ до получения первых устойчивых результатов (год-два)».

Учиться трейдингу

Параллельно с регулированием рынка ЦБ считает необходимым повышать финансовую грамотность населения, с ним согласны и участники рынка «Форекс». «Успех в трейдинге я связываю не с удачей, а с образованностью и системностью работы. Можно совершить одну удачную сделку случайно, но регулярно зарабатывать случайными и хаотичными движениями на рынке не получится», — уверен Игорь Волков. При этом эксперт отмечает, что рынок «Форекс» стал неплохим источником доходов для инфобизнесменов. «Количество курсов, вебинаров, авторских книг и прочей обучающей литературы, как мне кажется, уже зашкаливает. Но чаще всего подобное обучение — способ заработать для трейдеров, у которых не очень получается зарабатывать на рынке, — считает господин Волков. — Это не значит, что обучения не должно быть; это значит, что нужно выбирать, у кого и чему учиться».

По мнению Руслана Хисматуллина, директора филиала «БКС Премьер» в Ростове-на-Дону, получить форекс-опыт посредством интернета все же можно. «Чтобы попробовать, прочувствовать рынок, лучше всего потренироваться на демосчете. Такой счет позволяет, ничем не рискуя, освоить базовые практические навыки работы на бирже, обнаружить свои ошибки, попробовать выработать собственную стратегию и т. д., — советует эксперт. — В идеале это лучше совместить с теоретическим обучением. Сегодня ведущие брокерские дома предлагают многочисленные бесплатные курсы и вебинары. Для более уверенного старта рекомендую скачать современное мобильное приложение, в котором были бы воедино собраны котировки, аналитика, новости и т. д. И, наконец, стоит получить консультацию профессионального финансового советника». Ольга Мещерякова отмечает, что минимизировать риски можно, следуя сделкам успешных трейдеров. Такой вариант технически может обеспечить любой крупный брокер или онлайн-платформа. В этом случае речь идет о пассивном трейдинге, не предполагающем глубокого погружения самого инвестора в процесс. Игорь Верников замечает, что, начиная торговать по чужой стратегии, трейдер постепенно ее модернизирует под свои нужды, и это есть лучшее обучение.

Позитивные ожидания

Ожидания от законодательных инициатив и повышения финансовой грамотности населения у экспертов позитивные. «Налог 0% с пятилетнего владения бумагами из сектора инновационных технологий, трехлетний налоговый вычет по ИИС, теперь введение закона „О „Форекс““ — все эти постепенные шаги оказываются той самой необходимой маркетинговой приманкой для привлечения граждан и к осознанному финансовым спекуляциям, и к долгосрочному финансированию инвестиционных проектов и капитала компаний», — комментирует Евгений Зомчак. При этом аналитики далеки от того, чтобы прогнозировать быстрый положительный эффект. «Хотелось бы верить, что регулирование рынка позволит привлечь на „Форекс“ тех, кто боялся выходить на него из-за нерешенных вопросов лицензирования и малой прозрачности представленных на рынке компаний. Но думаю, что постепенный рост мы будем наблюдать не в ближайший год (пока только налаживаются процедуры и настраиваются процессы), а через пару лет», — считает Игорь Волков. «Мы понимаем, что условия в России не будут такими привлекательными, как прежде, — согласен Андрей Рыбин. — Но надо начать деятельность в том виде, как предписывает закон. Следующий шаг — собрать статистику по окончании какого-то показательного периода, и уже затем, после проведенного анализа, можно говорить о введении каких-то дополнительных ограничений или, возможно, напротив — послаблений в отношении отрасли». Станислав Вернер полагает, что в дальнейшем было бы уместно ожидать создания системы страхования брокерских счетов, которая бы позволила совершить индустрии качественный скачок в развитии. Аналитики не думают, что жесткие требования окончательно избавят рынок от недобросовестных игроков. Георгий Ващенко полагает, что основные игроки, привыкшие действовать в правовом поле, получают лицензии, перенесут операционный бизнес в российскую юрисдикцию и будут платить налоги. Организации, не заинтересованные в соблюдении закона, не будут регистрировать здесь легальный бизнес и продолжат действовать из офшорной зоны.

Галина Шувалова

Ростовские новостройки балансируют

— рыночная ситуация —

Несмотря на кризис, первичный рынок жилья в Ростове-на-Дону развивается темпами, сопоставимыми с прошлым годом. Девелоперы привлекают клиентов скидками и специальными программами по покупке квартир через ипотеку, а также проводят мероприятия для улучшения своего имиджа. Наиболее востребованным продуктом по-прежнему остается жилье экономичного класса.

Равновесный рынок

В текущем году покупательский спрос на первичном рынке новостроек в донском регионе остается стабильным и сопоставимым с прошлогодними показателями, отмечают опрошенные „Б“ девелоперы и эксперты. Тенденция связана с тем, что спрос на жилье экономичного класса в регионе по-прежнему не до конца удовлетворен. «Это позволяет нам удерживать уровень продаж на приемлемом уровне и даже превращать его: за пять месяцев этого года мы продали квартир на 28% больше, чем за аналогичный период 2015 года», — говорит Валентина Борошко, коммерческий директор «Магистрат-Дон», выступающего генеральным риэлтором объектов ГК «Патриот» в Ростове. Гендиректор «ЮИТ Дон» Андрей Шумев отмечает небольшое повышение спроса в мае текущего года.

По данным консалтинговой компании Macon Realty Group, активность спроса в 2015 году составила 9,6 сделки на 1 тыс. человек, что приближено к среднероссийской величине. На конец апреля 2016 года в остатке объектов первичного рынка жилой недвижимости в городе находится 14 тыс. квартир. При условии сохранения числа сделок на уровне 2015 года этого объема будет достаточно для удовлетворения спроса в течение 1,3 года, что свидетельствует о сбалансированности спроса и предложения, говорится в отчете компании. «На рынке уже наступило равновесие между спро-

сом и предложением, переизбытка не ощущается. Застройщики не ускоряют строительство семимильными шагами, как раньше, видя, что платежеспособный спрос не растет. Благодаря этому цены остаются на уровне прошлого года и не снижаются», — отмечает ведущий специалист Ростовской службы недвижимости Владимир Васильев. За первые четыре месяца 2016 года средневзвешенная стоимость 1 кв. м на ростовском первичном рынке жилья уменьшилась всего на 0,5% по сравнению с аналогичным показателем в предыдущем году, приводит данные Macon Realty Group. Этот показатель составил 54,85 тыс. руб. в апреле текущего года.

Максимальным спросом у ростовчан по-прежнему пользуется жилье эконом-класса — как правило, это однокомнатные и двухкомнатные квартиры площадью 20–55 кв. м. На жилье в этом сегменте приходится свыше половины от общего объема предложения, подсчитывают в Macon Realty Group. «Высокая представленность эконом- и среднего классов связана с тем, что в стадии реализации находятся многие комплексные проекты и крупные жилые комплексы. К такому в эконом-классе можно отнести, например, «Суворовский», «Западные ворота», «Платовский», в среднем — «Манхэттен», «Три сквера», «Mery». Жилые бизнес- и элитного классов в общем занимает около 15%, — отмечают эксперты Macon Realty Group.

В эконом-классе ощущается самая сильная конкуренция между девелоперами за покупателя. «Выигрывает тот, кто смог придумать небольшому метражу самую функциональную планировку, — замечает Валентина Борошко. — Мы, например, расширили свою продуктовую линейку „классическими“ однушками в 33 кв. м для альтернативы студиям на 26 кв. м, а к популярным 55-метровым душам добавили 44-метровые, но с интересными планировками. Думаем, что угадали с форматами и запросами клиентов. По крайней мере, продажи таких квартир идут хорошо». Андрей Шумев отмечает, что в экономич-

ном классе больше всего востребованы квартиры с отделкой.

Кризис скорректировал потребительскую структуру в донском регионе. По словам Владимира Васильева, сейчас практически нет спроса со стороны так называемых инвесторов — людей, приобретающих квартиру для дальнейшей перепродажи, а также тех, кто покупал жилье на будущее, для детей. При этом в структуре спроса доля тех, кто был готов купить жилье и практически сразу туда заселиться, сократилась на треть, отмечает он. «Люди не хотят брать слишком большие кредиты и стараются рассчитывать свои силы», — добавляет директор филиала «БКС Премьер» в Ростове-на-Дону Руслан Хисматуллин.

Все для потребителя

Экономическая ситуация заставляет потребителей быть более требовательными в выборе квартиры в новостройке, а девелоперов — максимально учитывать их потребности и идти на уступки. «Покупатель, даже в экономсегменте, уже давно не хочет просто квадратные метры. То есть он покупает именно метры, смотря на цену покупки и планировку, но хочет при этом некоего комплексного продукта. Под ним обычно понимается не просто хорошая квартира в качественном доме, но и подходящее окружение, хорошая социальная, бытовая и досуговая инфраструктура — одним словом, сложившаяся комфортная атмосфера, обжитой район», — отмечает госпожа Борошко.

В условиях кризиса застройщики стимулируют спрос через проведение специальных акций, скидочных программ. «Они подталкивают к покупке тех, кто в принципе уже решил купить квартиру, но ждет или обвала рынка, которого велик шанс не дожидаться никогда, или просто хорошего предложения», — добавляет Валентина Борошко. По словам Андрея Шумеева, все строительные компании сейчас предоставляют существенные скидки своим клиентам и

беспроцентные рассрочки платежей до окончания строительства.

Важным фактором, влияющим на потребительский спрос, по-прежнему остается репутация застройщика, что в нынешней экономической ситуации еще больше воздействует на выбор покупателя. И для повышения лояльности клиентов девелоперы максимально используют доступные каналы его трансляции: наружную рекламу, радио, телевидение. Все большую роль играет интернет, в частности социальные сети. «Быть в соцсетях нужно для того, чтобы формировать имидж современной компании, ориентированной на активную часть населения, — замечает Руслан Хисматуллин. — Это особенно важно для девелоперов, строящих жилые бизнес-классы, потому что соцсети позволяют получить целевую аудиторию с наименьшими затратами, устроить виртуальную экскурсию по объекту, увидеть, что им уже заинтересовались друзья и т. д». Так, у ГК «Инеко» и «Магистрат-Дон» есть страницы в Facebook и Instagram. Валентина Борошко говорит, что они носят имиджевый характер и не направлены на прямое увеличение продаж, однако свой вклад в повышение узнаваемости бренда вносят: подписчики могут проследить за ходом возведения объектов, узнать об акциях и скидках, выходе в продажу новых корпусов и др.

Эксперты заявляют, что застройщики тщательнее изучают спрос, в том числе и обращаясь к риэлторам, а также проводят специальные мероприятия для потенциальных и уже имеющихся клиентов. «Мы стали активнее сотрудничать с агентствами недвижимости, участвуем в ярмарках недвижимости и массовых городских мероприятиях. Из собственных мероприятий проводим дни открытых дверей, позволяющие клиентам лучше познакомиться с нашими объектами», — рассказывает Андрей Шумев. Для жильцов объектов ГК «Патриот» в Ростове управляющая компания «Патриот-сервис» организует детские и семейные мероприятия, приуроченные к большим праздникам —



Максимальным спросом у ростовчан по-прежнему пользуется жилье эконом-класса — как правило, это однокомнатные и двухкомнатные квартиры площадью 20–55 кв. м

Новому году, Масленице, Дню защиты детей, Дню знаний и т. д.

Падающие доходы и высокая цена

Платежеспособность спроса на квартиры в ростовских новостройках в ближайшие годы не будет иметь возможности для роста, прогнозируют в Macon Realty Group. Причин несколько: снижение реальных доходов населения из-за кризиса с одной стороны и высокий уровень цен на жилую недвижимость с другой, отмечают участники рынка. Реальные доходы населения донского региона за первый квартал текущего года упали на 5% против снижения на 1,8% по всей России, приводит данные аналитик ГК «Финам» Тимур Нигматуллин. При этом стоимость квартир в новых жилых комплексах в ближайшие годы, по прогнозам Macon Realty Group, останется неизменной, ее главным фактором-ограничителем является высокая эластичность спроса по цене. «Застройщики сохраняют объем выхода новых проектов на уровне 2015 года. Отсутствие необходимости дальнейшего сворачивания проектов продиктовано тем, что после сокращения объема вывода на рынок квартир в 2014–2015 годах ситуация на рынке останется сбалансированной в перспективе ближайших лет», — го-

ворится в отчете Macon Realty Group. В то же время из-за сдерживания предложения застройщиками объем введенного жилья в донском регионе уже снизился. По данным Роствостата, этот показатель в донском регионе уже сократился в январе-мае 2016 года почти на 2% по сравнению с аналогичным периодом минувшего года — построено 9,2 тыс. квартир общей площадью 715 тыс. кв. м.

Девелоперы полагают, что в перспективе следующих нескольких лет сохранится тенденция большого объема приобретения жилья посредством ипотеки. Больше половины квартир сейчас покупается с использованием ипотеки, субсидирование ставок поддерживает спрос, отмечает Руслан Хисматуллин. Объем выданных ипотечных кредитов в донском регионе за январь-апрель 2016 года уже превысил аналогичный показатель 2015 года: жителями получено 5,6 тыс. ипотечных кредитов на 8,8 млрд руб., приводит данные пресс-служба правительства Ростовской области. Девелоперы тоже видят перспективу в этом продукте: «Магистрат-Дон» недавно стал партнером АИЖК по программе дистанционной выдачи ипотечных кредитов. Покупателю не надо ходить в банки и ездить по объектам, достаточно прийти в офис застройщика, объясняет Валентина Борошко. О плотном сотрудничестве «ЮИТ Дон» с банками в части ипотечных программ говорит и Андрей Шумев.

Елена Лукашова