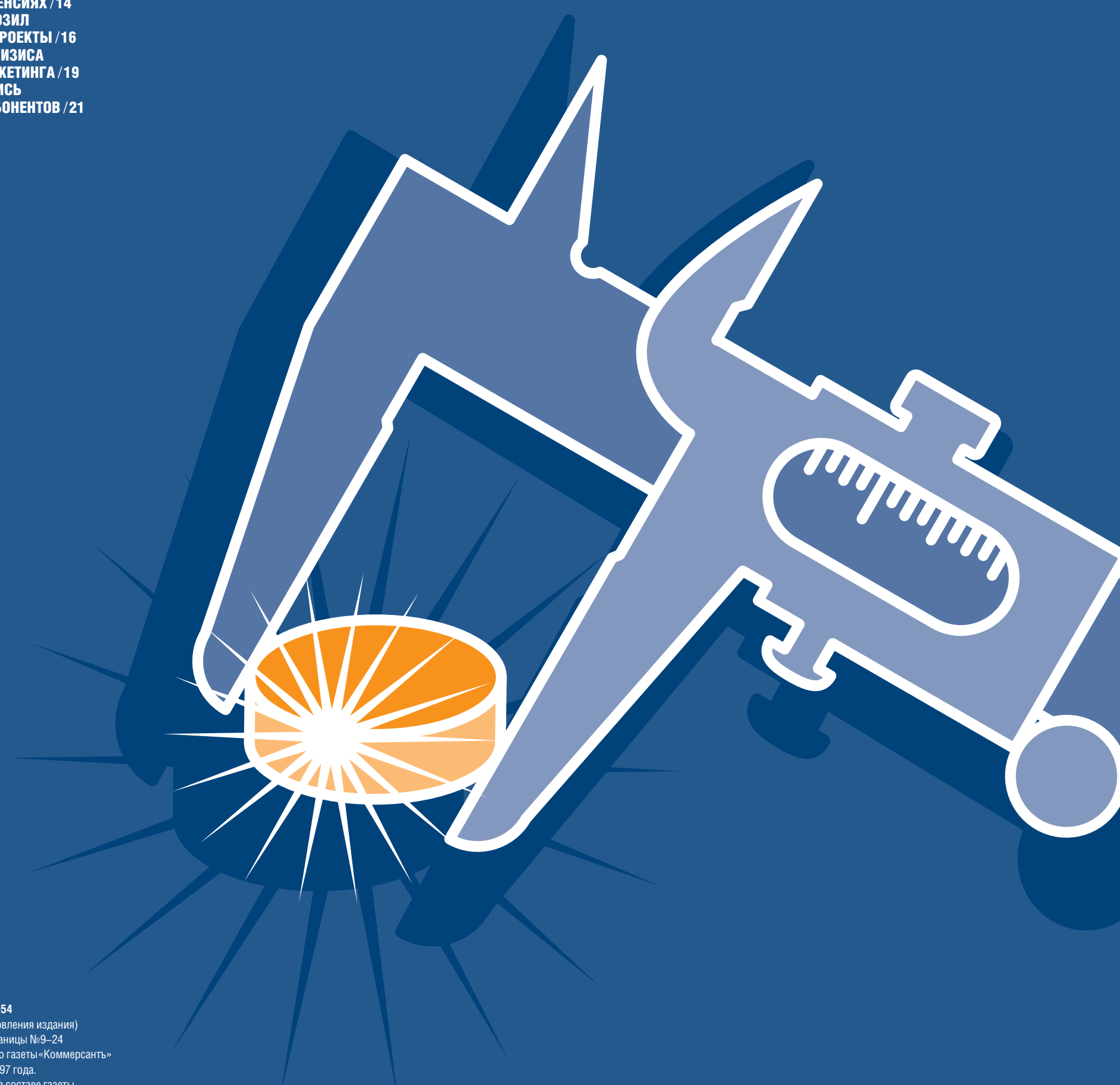


КОМПАНИИ

БАНКИ СМЕНИЛИ ПРИОРИТЕТЫ /11
УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ
ЗАРАБОТАЮТ НА ПЕНСИЯХ /14
КРИЗИС ПРИТОРМОЗИЛ
ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ ПРОЕКТЫ /16
ТРК ВЫЙДУТ ИЗ КРИЗИСА
ПРИ ПОМОЩИ МАРКЕТИНГА /19
СВЯЗИСТЫ ЗАНЯЛИСЬ
ПРИВЛЕЧЕНИЕМ АБОНЕНТОВ /21



Пятница, 27 марта 2009 №54
(№4109 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–24
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE





АНАСТАСИЯ КАЛИНИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОМПАНИИ»

К ВОЛЖСКИМ БЕРЕГАМ

Чем дальше развивается кризис, тем более осторожны аналитики в своих прогнозах. Если в конце прошлого года эксперты утверждали, что пик кризиса придется на весну-2009, то с приходом этой самый весны отметка «дна» плавно переместилась на осень.

Сегодня рынок стремительно дешевеет, причем во всех отраслях. Вполне удачный образ сложившейся ситуации создал во время интервью топ-менеджер одного из федеральных банков: «А вы представьте себе, что мировой океан опустился на 10 метров вниз. Нет сомнений, что это затронет берега всех стран». В частных беседах с директорами волгоградских компаний убеждаюсь: кризис дошел и до «берегов» Волгограда. Во всех отраслях упали продажи. Практически все предприятия пришли к массовым сокращениям сотрудников.

С другой стороны, кризис изменил приоритеты людей, вернув их к первостепенным потребностям. К примеру, люди стали больше думать о собственной безопасности. В итоге в банки потянулась вереница клиентов, желающих открыть мультивалютные вклады, а страховщики стали чаще заключать договоры страхования имущества и жизни. Обострились потребности человека в отдыхе: сфера развлечений практически не пострадала от кризиса. Россияне продолжают ходить в кафе и смотреть кино.

И еще: 19 марта на заседании Правительства России была утверждена программа антикризисных мер на 2009 год. Бюджет-2009 предполагает поддержку банковской системы в размере чуть более 1 трлн рублей, снижение налогов юрлиц в размере 420 млрд рублей, госгарантии компаниям по кредитам в размере 300 млрд рублей, бюджетные кредиты и дотации регионам в размере 300 млрд рублей, вычеты по подоходному налогу в размере 43 млрд рублей и многое другое. Будем надеяться, что не только кризис, но и господдержка дойдет до наших волжских берегов.

ВКЛАДЫ ПРОТИВ КРЕДИТОВ В ЭПОХУ МИРОВОГО КРИЗИСА РОССИЙСКИЙ БАНКОВСКИЙ РЫНОК ПРЕТЕРПЕВАЕТ СЕРЬЕЗНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. В УСЛОВИЯХ УДОРОЖАНИЯ ПРИВЛЕКАЕМЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ БАНКИ ВЫНУЖДЕНЫ УЖЕСТОЧАТЬ УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СВОИХ ПРОДУКТОВ, ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ ДОХОДНОСТЬ, А ТАКЖЕ ЗАМОРАЖИВАТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН. ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, В 2009 ГОДУ БОЛЬШИНСТВО РОССИЙСКИХ БАНКОВ ПРОДОЛЖАТ ИСПЫТЫВАТЬ ДЕФИЦИТ СРЕДНСРОЧНОГО И ДОЛГОСРОЧНОГО ФОНДИРОВАНИЯ И АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСОМ ДЛЯ МНОГИХ БУДЕТ НЕ РАЗВИТИЕ, А СОХРАНЕНИЕ БИЗНЕСА.

ИРИНА ГЕОРГИЕВА

Ситуация в банковском секторе Волгограда мало отличается от обстановки в стране, которая характеризуется дефицитом ликвидности и плохим доступом кредитных организаций к «длинным» кредитным ресурсам. Наиболее надежными выглядят филиалы госбанков, пользующихся государственными источниками финансирования (прежде всего Сбербанк и ВТБ), а также филиалы крупнейших коммерческих банков, получивших право на господдержку и способных привлекать заемное финансирование за рубежом по приемлемым ставкам (к примеру, Газпромбанк, Россельхозбанк, Банк Москвы, Альфа-Банк, Райффайзенбанк, Юникредитбанк, Росбанк). По мнению управляющего Волгоградским филиалом банка «Возрождение» Софьи Жилиной, «более устойчивыми к кризисным явлениям в экономике оказались те банки, которые ориентируются на российские источники фондирования, а также те, которые не делали ставку на привлечение средств с финансовых рынков и не являлись активными участниками рынка ценных бумаг».

В целом, банковская сеть Волгоградской области, по данным ГУ Центрального банка РФ по Волгоградской области на 01.01.2009 года, представлена пятью кредитными организациями и 73 филиалами инорегиональных кредитных организаций (из них 16 филиалов Сбербанка РФ). Средства на счетах организаций, физических лиц — предпринимателей, бюджета и государ-

ственных внебюджетных фондов составляют в российских рублях — 15 912,5 млн рублей, в иностранной валюте — 1 926,6 млн рублей. В банки Волгоградской области вкладчики принесли в российских рублях — 46 398,2 млн рублей, в иностранной валюте — 8 347,7 млн рублей. Депозиты и прочие привлеченные средства юрлиц составили в российских рублях — 7 352,7 млн рублей, в иностранной валюте — 1 966,5 млн рублей.

Кризис в глобальной финансовой системе в той или иной мере затронул всех игроков рынка банковских услуг. Тем не менее управляющий филиалом МДМ-Банка в Волгограде Константин Волосов считает ситуацию в банковской системе сегодня спокойной: «Российские власти предприняли целый комплекс мер, чтобы решить проблему нехватки ликвидности, поддержать системообразующие банки и защитить вклады населения, — комментирует господин Волосов. — ЦБ РФ не допустил, чтобы ситуация на валютном рынке вышла из-под контроля, и достаточно успешно препятствовал и препятствует деятельности валютных спекулянтов. Все это позволяет и в дальнейшем обеспечивать максимально возможную в текущих условиях устойчивость курса национальной валюты в соответствии с задачами Центрального банка и Минфина РФ».

ВКЛАДЫ В ПРИОРИТЕТЕ По словам участников рынка, сегодня в банковском секторе идет процесс

глубоких преобразований. Основная причина — коренное изменение роли и функций банков. Теперь на первое место в иерархии ценностей банкиров выходят вкладчики, за ними следуют кредиторы и инвесторы, потом — акционеры, и лишь за ними — заемщики. «Что касается банков нашего региона, то продуктовая линейка не изменилась, — комментирует председатель Ассоциации коммерческих банков (АКБ) Волгоградской области Роман Беков. — Банки по-прежнему осуществляют операции по вкладам и депозитам, РКО, кредитованию, валютные операции, предоставляют услуги интернет-банкинга, а также предлагают новые интересные продукты клиентам».

Как уже отмечалось, на первое место в условиях кризиса у банков выходит разработка новых видов вкладов и депозитов, прежде всего в рублях. По оценке господина Бекова, на 1 января нынешнего года по сравнению с данными на 1 июля 2008 года общий объем вкладов физических лиц, привлекаемых российскими банками, снизился на 2,35% (по большей части за счет рублевых средств), объемы вкладов в валюту, напротив, увеличились практически вдвое. Объем депозитов юридических лиц увеличился на 14% — в основном за счет валютных депозитов.

Основным конкурентным инструментом на банковском рынке сегодня является размер процентной ставки. Российские банки массово повышали ставки по



ГЕНАДИЙ ТУРГЕВ

В БОРЬБЕ ЗА ВКЛАДЧИКА БАНКИ ИДУТ НА САМЫЕ РАЗНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ХОДЫ

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

рублевым вкладам в январе в связи с резким ростом доли средств в иностранной валюте в общем объеме вкладов. В марте вновь случилось повышение: Рос-энергобанк начал привлекать вклады физлиц в рублях сроком до одного года под 19,6% годовых. Екатеринбургский Банк24.ру готов платить по аналогичному вкладу все 20,5%. 20% годовых предлагает клиентам по пятилетнему рублевому вкладу Московский кредитный банк (МКБ). Столь высоких уровней ставки по вкладам — как коротким, так и длинным — еще не достигали. Предыдущий максимум — в 18% по годовому вкладу — был установлен в начале февраля. Ставки по длинным вкладам достигли уровня в 19% также в феврале. Агентство по страхованию вкладов считает такую политику банков рискованной и уже сообщило о своем беспокойстве в Банк России.

В Волгоградской области средние ставки по вкладам возросли, по оценке Романа Бекова, до 12,8% в рублях, 8,8% в долларах США и 8,9% в евро. Управляющий филиалом ОАО «ТрансКредитБанк» в Волгограде Александр Чеметов отмечает, что с октября 2008 года банк повысил доходность срочных депозитов частных лиц на 3% годовых в российских рублях и на 0,5% годовых в иностранной валюте. Банк «Возрождение» в феврале этого года увеличил процентные ставки по рублевым вкладам для розничных клиентов в среднем на 1–2%, Подняли ставки по всем депозитным программам и в МДМ-Банке. С 20 февраля ставки снова выросли. Теперь по некоторым видам вкладов клиенты могут получить прибыль вплоть до 14% в рублях, до 7,5% в долларах США и до 7% в евро.

Как отмечают эксперты, ситуация на финансовых рынках не только простимулировала рост процентных ставок по вкладам. Теперь банкиры с еще большей готовностью предлагают клиентам такие особые условия размещения денежных средств, как снятие средств со счета, бонусы, спецпредложения, подарки. Стоит отметить, что девальвация рубля перекоила валютную структуру банковских вкладов. Как отмечает аналитик ИК «Финам» Юлия Голышева, доля вкладов в иностранной валюте активно росла на протяжении последнего полугодия и достигает в настоящее время 30–35%. Сегодня банки по традиции предлагают валютные и рублевые депозиты, при этом особо продвигая мультивалютные вклады, позволяющие диверсифицировать вложения в разных валютах на одном счете.

«ДОБРОВОЛЬНОЕ» РАЗВИТИЕ



В Волгоградской области рынок страхования развивается по тем же законам, что и банковская отрасль. Часть игроков ушла с рынка, главным образом по причине закрытия головных офисов (к примеру, «Генеральный страховой альянс», «Северо-западная страховая компания»), некоторые компании неофициально заявляют о сложном финансовом положении и возможном банкротстве. Оставшиеся игроки пытаются существовать в сложившихся условиях.

При этом многие эксперты считают, что подобные процессы вполне естественны, происходит отбор игроков: случайные — проигрывают в конкурентной борьбе, сильные — находят выход из ситуации. «Перспективы рынка страхования заключаются в укрупнении бизнеса во всех отношениях, — полагает директор волгоградского филиала ОАО „РОСНО“ Андрей Бочкарев. — Стало больше страховых продуктов, при этом остались самые востребованные и необходимые. Страховщики стали профессиональнее предоставлять услуги. Намечаются крупные слияния компаний. В этом польза от кризиса».

С мнением эксперта соглашается и директор филиала «ОРАНТА-Волгоград» ООО «СК „ОРАНТА“» Галина Попкова: «Страховщики начинают диверсифицировать свои портфели, постепенно отказываются от дешевого, нерентабельного сегмента. К примеру, на «вазовские» модели многие компании вводят серьезные, но адекватные в соответствии с риском, тарифы по КАСКО. Ни для ко-

го не секрет, что именно эти автомобили являются самыми аварийными и угоняемыми».

В кризисный период для страховых компаний актуальными становятся добровольные виды страхования. «В ближайшее время должно получить развитие страхование имущества. В тяжелые времена люди предпочитают заботиться о своей собственности, — поясняет госпожа Попкова. — Ведь, как известно, ипотечное страхование покрывает только тотальный ущерб, без отделки квартиры и находящегося в нем имущества».

«Актуально также страхование жизни — рисковое (например, на случай потери кормильца) и накопительное, — рассказывает Андрей Бочкарев. — Доходность последнего вида небольшая — порядка 3% годовых. Однако декларируются длительные сроки, в среднем 20–30 лет. Полисы страхования жизни могут быть валютными и мультивалютными. Преимущество для клиента заключается в том, что он точно знает, какую сумму он получит по истечении срока страховки».

Сложная ситуация сегодня как в Волгограде, так и в целом по стране, складывается, по мнению экспертов, с так называемым банковским страхованием. Это естественно в условиях «заморожки» банками большинства кредитных продуктов как для физических, так и для юридических лиц. В этой связи страховщики возвращаются к традиционному агентскому страхованию. Как призна-



ВРЕМЯ ВОЗВРАЩАТЬ ДОЛГИ

В условиях кризиса банки стали резко сокращать количество операций кредитования, особенно ипотеки и автокредитования, выдачи кредитов через пластиковые карты, межбанковского кредитования, опасаясь резкого роста кредитных рисков. Динамика выдачи кредитов физическим лицам, по оценке Романа Бекова, в целом по России (данные на 01.01.2009 года по сравнению с

данными на 01.07.2008 года) сократилась на 44,6%. Особенно снизились объемы выдачи ипотечных кредитов — на 50,8%.

Как отмечают аналитики, в то время как выдача кредитов физическим лицам в целом по России сократилась, уровень просроченных кредитов юридических лиц увеличился на 4,9%, физических лиц — на 18%. По Волгоградской области показатель уровня просро-

ченных кредитов увеличился в среднем на 2,9%. Во многих банках идут на уступки клиентам, попавшим в условиях кризиса в так называемую категорию «проблемных», осуществляя отсрочку выплат по кредитам или списание штрафной пени, пролонгируя кредиты и предоставляя альтернативные варианты погашения кредитов. Есть банки, фиксирующие курс продажи доллара для своих заемщиков, которые взяли кредиты в долларах.

«Уровень просрочки по выданным кредитам как населению, так и предприятиям имеет четкую тенденцию к увеличению, — пояснил генеральный директор ФБ „Август“ Карэн Туманянц. — Официально он составляет около 4–5%, но реально — выше. Соответственно убытки, в том числе за счет создаваемых резервов под проблемные кредиты будут расти. Декабрь и январь банки смогли закрыть с плюсом благодаря доходам от валютных операций и переоценки валютных активов. Однако в феврале-марте курс стабилизировался, поэтому общая прибыль будет сокращаться. Перспективы не радужны. Для выполнения нормативов ЦБ банкам придется искать дополнительный капитал. Нужно говорить не о возможности роста, а хотя бы о стабилизации ситуации. Она напрямую связана со снижением масштабов „плохих долгов“ на банковских балансах».

Тем не менее банки продолжают выдавать краткосрочные и среднесрочные кредиты в рублях. «Из-за изменения рыночной конъюнктуры нам пришлось отказаться от нескольких продуктов из-за значительно возросших рисков, — комментирует Софья Жилина. — Это ипотечные программы, связанные с предоставлением кредитов на покупку жилья в новостройках и выдаваемых на индивидуальное строительство. Однако, хотя ипотека и не войдет в 2009 году в список банковских топ-продаж, она останется в линейке наших розничных продуктов».

В Волгоградском отделении № 8621 Сбербанка России прогнозируют дальнейшее наращивание ссудной задолженности. «Начиная с января 2009 года мы предоставляем возможность конвертировать ипотечные кредиты, выданные в иностранной валюте, в рубли, — отметил Андрей Черкашин, заместитель управляющего Волгоградским отделением №8621 Сбербанка России. — Однако клиентов, желающих провести данную операцию, в настоящее время нет». «ТрансКредитБанк», несмотря на неста-

ютяся на условиях анонимности сами страховщики, в сложившейся ситуации выиграют те компании, у которых изначально был сильный агентский корпус.

Эксперты оценивают перспективы развития рынка страхования Волгоградской области в кризисной ситуации по-разному: от пессимистических прогнозов о массовых банкротствах до вполне оптимистических, предсказывающих незначительный, но стабильный рост объема страховой премии.

По пессимистическому прогнозу, который дает Федеральная служба страхового надзора, в 2009 году стоит ожидать падение сборов премий на 25% и даже 50%. Причиной этого, по мнению аналитиков РА «Эксперт», являются многочисленные систематические ошибки, которые приведут если не к абсолютному краху рынка, то к его стагнации. Это, например, одностороннее развитие большинства компаний, когда основная часть страховой премии приходится на «принудительные» виды страхования, обязательные при заключении договоров ипотеки, автокредитования, а добровольные виды остаются в зачаточном состоянии. Другая ошибка — резкое, в большинстве случаев необоснованное снижение тарифов, в результате чего страховые выплаты осуществлялись за счет привлечения демпинговыми ценами, а реальных ресурсов у многих компаний просто не было.

Полина Крамских

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ЗА ДЕКАБРЬ 2008 г. (% ГОДОВЫХ)			
СРОКИ	В РОССИЙСКИХ РУБЛЯХ	В ДОЛЛАРАХ США	В ЕВРО
ПО ВСЕМ СРОКАМ	9,3	6,1	5,7
ДО 30 ДНЕЙ	0,5	0,1	0,1
ОТ 31 ДО 90 ДНЕЙ	6,5	4,5	4,1
ОТ 91 ДО 180 ДНЕЙ	8,1	6,4	5,9
ОТ 181 ДО 1 ГОДА	9,3	7,1	6,4
ОТ 1 ГОДА ДО 3 ЛЕТ	11,0	7,6	7,0
СВЫШЕ 3 ЛЕТ	4,1	1,7	2,3

ПО ДАННЫМ ГУ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗА ДЕКАБРЬ 2008 г. (% ГОДОВЫХ)			
СРОКИ	В РОССИЙСКИХ РУБЛЯХ	В ДОЛЛАРАХ США	В ЕВРО
ПО ВСЕМ СРОКАМ	3,5	2,7	3,2
ДО 30 ДНЕЙ	3,3	0,2	1,4
ОТ 31 ДО 90 ДНЕЙ	10,1	4,9	4,4
ОТ 91 ДО 180 ДНЕЙ	12,1	2,7	5,4
ОТ 181 ДО 1 ГОДА	7,3	6,1	8,3
ОТ 1 ГОДА ДО 3 ЛЕТ	9,2	5,0	-
СВЫШЕ 3 ЛЕТ	-	-	-

ПО ДАННЫМ ГУ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

бильность на финансовом рынке, продолжает кредитовать население в рамках реализуемых совместно с ОАО «РЖД» и предприятиями — клиентами банка — социальных программ корпоративного кредитования. Кредиты предоставляются банком на нецелевые нужды, до получения зарплат по банковским картам, а также на приобретение жилой недвижимости на первичном и вторичном рынках.

Нестабильное финансовое состояние существующих заемщиков подтолкнуло банки к ужесточению условий выдачи кредитов и повышению процентной ставки по вновь выдаваемым кредитам. По оценке ИК «Финам», в Волгоградской области сегодня потребление кредитными организациями предоставляется по ставкам 25–35% в рублях и 20–24% в валюте, по автокредитованию ставки составляют в среднем 15–20%. Кредитование юрлиц производится в пределах ставки 25% и выше. «В целом, спрос на услуги по кредитованию в условиях дороговизны кредитных ресурсов представляется низким», — подчеркнула Юлия Голышева.

В ситуации падения цен на недвижимость особенно ужесточились условия предоставления ипотечных кредитов, если до кризиса залог предусматривал 75% стоимости недвижимого имущества, то сейчас 40–50%. «Банк „Возрождение“», наряду с подавляющим большинством участников рынка, сегодня вынужден еще более консервативно подходить к оценке рисков заемщиков, — пояснила Софья Жилина. — Мы снижаем объемы в предоставляемых заемных средствах (в среднем на 10–15% в каждом случае), а так-

же сокращаем сроки кредитования в среднем до шести месяцев. Эти меры направлены на снижение риска невозвратов и предотвращение дефолта заемщика. Приоритет при выдаче кредитов в ближайшем будущем будет отдан существующим клиентам с положительной кредитной историей в банке».

Требования ужесточились не только к тем, кто хочет взять ипотеку, но и к юридическим лицам, желающим взять кредит на развитие бизнеса. «Мы сейчас полностью изменили весь подход к оценке рисков по кредитованию, поскольку старые традиционные методы не работают, — рассказал управляющий филиалом МДМ-Банка в Волгограде Константин Волосов. — Банк тщательно оценивает кредитное качество потенциального заемщика. Это значит, что компания, работающая в любой отрасли, может рассчитывать на наши кредиты при условии, что мы четко видим перспективы ее развития». МДМ-Банк, решая вопрос о выдаче кредита, отдает предпочтение тем фирмам, которые имеют реальную стратегию, нацеленную на увеличение их рыночной доли даже в условиях кризиса. «В целом, в нынешней ситуации, когда большинство участников рынка заморозили или сокращают кредитование, мы идем по пути осторожного увеличения кредитного портфеля, — отметил господин Волосов. — Очень важным моментом на сегодняшний день является тот факт, что представители бизнеса начинают принимать конкретные решения: добиваться реструктуризации прежних долгов, проводить слияние бизнеса или менять его профиль. Рынок постепенно оживляется, что вселяет оптимизм всем игрокам».

В банке «Возрождение» отмечают, что если раньше стандартной была практика кредитования юридических лиц на год, то теперь займы выдаются полугодовыми траншами. Кроме того, банк ужесточил требования к залогам: дисконт по всем залогам установлен на уровне 40%. Сейчас банк принимает в залог оборудование, автотранспорт, недвижимость.

НУЖЕН ИМПУЛЬС Председатель ассоциации коммерческих банков Волгоградской области Роман Беков уверен: рост банковского сектора Волгоградской области зависит в первую очередь от уровня развития экономики страны, действий предпринимаемых Правительством России и Центробанком: «Прибыль российского банковского сектора лишь незначительно снизилась — на 4,7%. Прибыль банков Волгоградской области изменялась пропорционально прибыли банковского сектора России в целом. Доля прибыльных банков в России с июля по октябрь 2008 года снизилась на 1,4%».

Новый импульс развития банковской системы, по мнению аналитиков, возможен при наличии роста реальной экономики, новых возможностей для малого и среднего бизнеса, возобновления прежних объемов кредитования реального сектора и создания новых рабочих мест. По прогнозам ИК «Финам», в 2009 году большинство российских банков продолжат испытывать дефицит среднесрочного и долгосрочного фондирования и актуальным вопросом для многих будет не развитие, а сохранение бизнеса. За исключением, пожалуй, Сбербанка и ВТБ, обладающих крупной до-

лей рынка в РФ и имеющих статус «проводника ликвидности», а также репутацию наиболее надежных российских банков.

Что касается перспектив развития банковской системы Волгоградской области, то Карэн Туманянц считает, что труднее всего придется местным банкам: «Скорее всего, как самостоятельные структуры они существовать перестанут. Соответственно банковская сеть региона будет состоять исключительно из филиалов и дочерних структур иногородних банков. Новых банков и филиалов в ближайшие годы в регионе не появятся». Роман Беков уверен, что сегодня перед региональными банками в первую очередь стоит задача сохранения своей пассивной базы. «Проблемы с доступом к ресурсам сегодня возникают даже у крупных кредитных организаций, однако, региональные банки за историю своего существования сумели доказать свою „живучесть“, пережив катаклизмы 1998 года и других годов, — считает он. — В настоящее время кредитные организации проходят проверку на прочность».

Межбанковский рынок, по мнению господина Бекова, восстановит прежние объемы только после восстановления экономического роста, когда окончательно проявятся основные потери от кризиса и банки смогут просчитать риски на контрагентов. Пока же основной объем операций будет осуществляться между коммерческими банками и Банком России через механизм прямого РЕПО и беззалоговые аукционы, а роль Центрального банка как кредитора банковской системы будет и дальше только возрастать. ■

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ЗА ДЕКАБРЬ 2008 г. (% ГОДОВЫХ)			
СРОКИ	В РОССИЙСКИХ РУБЛЯХ	В ДОЛЛАРАХ США	В ЕВРО
ПО ВСЕМ СРОКАМ	18,0	15,0	-
ДО 30 ДНЕЙ	16,0	-	-
ОТ 31 ДО 90 ДНЕЙ	17,7	-	-
ОТ 91 ДО 180 ДНЕЙ	19,1	-	-
ОТ 181 ДО 1 ГОДА	19,6	-	-
ОТ 1 ГОДА ДО 3 ЛЕТ	18,7	-	-
СВЫШЕ 3 ЛЕТ	17,8	15,0	-

ПО ДАННЫМ ГУ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ ДЛЯ НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗА ДЕКАБРЬ 2008 г. (% ГОДОВЫХ)			
СРОКИ	В РОССИЙСКИХ РУБЛЯХ	В ДОЛЛАРАХ США	В ЕВРО
ПО ВСЕМ СРОКАМ	19,2	14,7	14,6
ДО 30 ДНЕЙ	19,2	-	-
ОТ 31 ДО 90 ДНЕЙ	20,4	15,0	18,0
ОТ 91 ДО 180 ДНЕЙ	19,4	-	12,6
ОТ 181 ДО 1 ГОДА	18,7	14,0	-
ОТ 1 ГОДА ДО 3 ЛЕТ	18,3	13,0	-
СВЫШЕ 3 ЛЕТ	16,9	-	-

ПО ДАННЫМ ГУ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ ПО ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

СОЦПАКЕТ: ЗАПЛАТИТЬ, ЧТОБЫ СЭКОНОМИТЬ

СТРАХОВАНИЕ КАК СПОСОБ ОПТИМИЗАЦИИ БЮДЖЕТА НА ПЕРСОНАЛ

Сокращение расходов на персонал — первое, с чего начали повышать собственную эффективность российские компании. Кадровый голод и конкуренция компаний, о которых говорили работодатели последние годы, сменили проблема повышения производительности труда и более выгодная работодателям немонетарная мотивация, в роли которой традиционно выступает медицинское страхование. О том, как с помощью страхования может быть решен вопрос сокращения издержек, рассказывает управляющий директором Дивизии «Юг» Группы Ренессанс страхования Константин Городецкий.

— Не боитесь ли вы, что в рамках оптимизации бюджетов компании начнут отказываться от страхования персонала?

— Нет. В период кризиса медицинское страхование становится не обременением бюджета, а наоборот, возможностью сократить издержки. Из-за кризиса люди не будут меньше болеть. Напротив, стресс только спровоцирует более серьезные, чем просто простуда, заболевания. Между тем общеизвестно, что день отсутствия работника по болезни обходится работодателю вдвое дороже, чем день его полноценного труда. В условиях сокращения штатов эта проблема становится еще более актуальной. Наш опыт показывает, что с помощью современных страховых программ заболеваемость можно снизить на 40–50%, а количество дней нетрудоспособности — на 30%. Экономленные средства с лихвой окупят стоимость страхования.

— Но для многих компаний это по-прежнему дорого. Какие существуют способы оптимизации затрат на страхование?

— Сегодня роль соцпакета изменилась, и теперь он формируется исходя не из принципа конкурентоспособности на рынке труда, а из



реальных целей работодателя. В первую очередь речь идет о сохранении мотивации и производительности труда сотрудников на фоне снижения бюджетов. Медицинское страхование предполагает четыре основные составляющие: поликлиническое обслуживание, скорая помощь, госпитализация и стоматология. Работодатель может существенно сэкономить, выбрав наиболее актуальные опции или сократить количество поликлинических услуг. Например, для сокращения затрат на ДМС на 20–50% Группа Ренессанс страхования предлагает изменить перечень клиник, отказавшись от дорогих, исключить излишние по нынешним временам услуги: редкие и дорогие

анализы, диагностические мероприятия, сузить круг специалистов. К еще более существенной экономии может привести замена медицинского страхования страхованием от несчастного случая, при котором в случае травм или заболеваний сотрудник получает денежную компенсацию. Даже при нулевом бюджете работодатель может оставить страхование в соцпакете, предложив сотрудникам самостоятельно оплатить полис по нашим корпоративным тарифам с существенной скидкой.

— Сколько в среднем стоит полис ДМС и какие услуги клиент может получить за свои деньги?

— Цена полиса зависит от включенных в него опций, которые будет оплачивать страховая компания (амбулаторно-поликлиническое, стоматологическое, стационарное обслуживание, услуги скорой медицинской помощи, а так-

же помощь на дому и консультативные услуги в ведущих медицинских центрах), и от выбора лечебных учреждений. Самый «бюджетный вариант» (\$100–200) включает в себя только поликлинические услуги. Впрочем, не стоит забывать, что современные программы ДМС не ограничиваются лишь прикреплением к поликлинике, но и подразумевают профилактику заболеваний. Для этого по корпоративным программам мы используем технологию health management — управление здоровьем персонала. Она подразумевает, что страховая компания ведет статистику заболеваемости, анализирует состояние здоровья всех сотрудников, а не только обратившихся за помощью, устанавливает причины проблем со здоровьем и предлагает компании комплекс мер по оптимизации программы и профилактике.

— Насколько часто клиент может пользоваться услугами полиса?

— Клиент может неограниченное число раз обращаться за медицинским обслуживанием в течение срока действия полиса и в пределах страховой суммы, которая нередко достигает нескольких сот тысяч рублей.

— Как кризис отразился на развитии рынка ДМС?

— Недавно мы провели совместное с компанией HeadHunter исследование, по результатам которого 85% работодателей страхуют своих сотрудников. Однако рынок труда изменился всего за пару месяцев: от рынка соискателя мы пришли к рынку работодателя, конкуренция компенсаций сошла на нет. Теперь работодатели думают не о том, как привлечь сотрудников, а о том, как сделать более эффективной работу тех, кто остался после сокращений. Страхование как инструмент кадровой политики не потерял свою актуальность, и оттока клиентов мы не видим. Кроме того, с нового года вдвое увеличена налоговая льгота — до 6% от фонда оплаты труда, что будет способствовать привлечению новых клиентов. Динамика роста рынка несколько замедлится и составит порядка 5–7%.

РЕКЛАМА

В АТМОСФЕРЕ ВЗАИМНОГО НЕДОВЕРИЯ

2008 ГОД СТАЛ ТЯЖЕЛЕЙШИМ ИСПЫТАНИЕМ ДЛЯ РЫНКА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ. НЕ ОБЕЩАЕТ ЛЕГКИХ ДЕНЕГ УПРАВЛЯЮЩИМ КОМПАНИЯМ И 2009 ГОД. В ТАКИХ УСЛОВИЯХ ОНИ ОРИЕНТИРУЮТСЯ НА РЕЗЕРВЫ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ И ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ ЧАСТНЫХ ЛИЦ, А ТАКЖЕ НА СРЕДСТВА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ.

ДМИТРИЙ ЛАДЫГИН

ПОТЕРЯННЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ События прошлой осени, по образному выражению содиректора управления «Персональные инвестиции и финансы» компании «Тройка Диалог» Андрея Звездочкина, можно сравнить «с внезапно пронесшимся по средней полосе России тропическим ураганом». И его разрушительные последствия в некоторых случаях превосходят последствия дефолта 1998 года. Десять лет назад потери клиентов УК были гораздо существеннее, чем сегодня, рынок гособлигаций перестал существовать, а индекс РТС от своего пика в августе 1997 года потерял к осени 1998 года 93%. Но тогда число клиентов управляющих компаний едва превышало два-три десятка тысяч. Сейчас снижение стоимости активов (индексы потеряли от пиков 70–75%) и дефолты по корпоративным облигациям коснулись сотен тысяч пайщиков паевых фондов и частных инвесторов. К тому же, как выразился президент «Ренессанс управление инвестициями» Кирилл Левин, «недоверие клиентов к фондовому рынку умножается на недоверие к индустрии доверительного управления, к профессиональным участникам этого рынка».

Во время дефолта приостановили деятельность шести фондов, чьи активы были вложены в гособлигации. В условиях нынешнего кризиса никто их управляющих не приостанавливал деятельность ПИФов. Однако, по данным Национальной лиги управляющих, компании приняли решение о досрочном прекращении существования 129 паевых фондов. Это соизмеримо с числом ПИФов (144), досрочно ликвидированных за предыдущие семь лет. Причем в отношении 60% фондов (78 фондов) решение о ликвидации было принято в четвертом квартале прошлого года. Пятнадцать управляющих компаний приняли решения о закрытии всех действующих фондов. В 2005 и 2006 годах по три компании принимали решения о ликвидации своих фондов, и всего лишь одна сделала это в 2007 году.

В численном выражении потери управляющих не выглядят катастрофичными. По оценке деятельности 260 управляющих компаний (без учета УК, которые закрыли информацию по фондам), объем средств в ДУ составил 1,44 трлн рублей. Это на 14% меньше активов в управлении на начало 2008 года и лишь на 17% меньше, чем на 30 сентября 2008 года. Однако потери по сегментам рынка существенно отличаются от средних значений. Больше всех снизились чистые активы рыночных (открытых и интервальных) паевых фондов как за счет обвального падения котировок фи-

нансовых инструментов, так и за счет массового вывода средств. За прошлый год активы открытых и интервальных ПИФов сократились на 66%, до 60 млрд рублей. Причем отток средств из этих фондов за год, по данным InvestFunds.ru, составил почти 24 млрд рублей. В то же время чистые активы закрытых фондов сократились за год всего на 8%. Это вызвано как особенностью оценки активов, входящих в подобные фонды (в том числе объектов недвижимости, нерыночных компаний), так и созданием новых закрытых фондов в прошлом году. Стоимость активов в индивидуальном ДУ за год снизились на 20%, а за квартал — на 26%, до 164 млрд рублей. Активы институциональных инвесторов снизились за квартал на 11% и на 7% с начала года, до 439 млрд рублей. Эти средства наиболее консервативных инвесторов (пенсионных фондов и страховых компаний), как правило, вкладывались и в наиболее консервативные инструменты — облигации. Пенсионные накопления граждан, переданные в УК как напрямую из ПФР, так и через НПФ, по сравнению с началом года выросли на 8%. Вместе с тем по сравнению с началом четвертого квартала (из-за падения фондового рынка) они сократились почти на 11%, до 43 млрд рублей. Выросли в управлении за год (с 9,3 до 52 млрд рублей) и по сути бюджетные средства — средства АСВ, военной ипотеки, фонда реформирования ЖКХ. Причем и за последний квартал 2008 года объем этих средств увеличился на 7%.

В результате активы увеличили компании, управляющие преимущественно средствами пенсионных фондов и закрытыми паевыми фондами (см. таблицу). Вместе с тем УК, специализирующиеся в основном на рыночных ПИФах и средствах индивидуальных инвесторов, потеряли активы в управлении (см. таблицу). Впрочем, у большинства этих компаний доля средств паевых фондов остается довольно высокой (9–30%). А ПИФы являются именно тем активом, который позволяет в настоящее время выживать управляющим компаниям. И как поясняет гендиректор УК ТРИНФИ-КО Роман Соколов, «те компании, у которых остались в управлении крупные ПИФы, чувствуют себя более уверенно, так как их вознаграждение больше привязано к стоимости чистых активов».

При управлении резервами пенсионных фондов, по признанию управляющих, вознаграждение определялось в основном от доходности инвестиций. Но многие НПФ понесли потери на фондовом рынке. По словам Романа Соколова, «НПФ не могут разносить убытки по

счетам, а управляющие не могут в момент компенсировать эти убытки». Поэтому сейчас компании предлагают продлить договоры по управлению резервами и накоплениями НПФ на два-три года, чтобы получить возможность покрыть убытки прошлого года за счет получаемого дохода и сохранить активы в управлении. Аналогичная ситуация сложилась и с пенсионными накоплениями: за прошлый год из-за снижения их стоимости ни одна управляющая компания не получила вознаграждения. И теперь им придется работать в течение года бесплатно, так как вознаграждение выплачивается только по итогам года.

ПРОВЕРЕННЫЕ КЛИЕНТЫ К настоящему времени большинство управляющих уже выработали стратегию работы в условиях кризиса. Они признают, что сейчас привлечь новых инвесторов на рынок доверительного управления чрезвычайно трудно. А в случае розничных клиентов (в тех объемах, которые были до кризиса) — фактически невозможно. Рекламных кампаний ни у одной из опрошенных компаний не планируется. Как поясняет гендиректор УК Банка Москвы Елена Касьянова, опросы существующих и потенциальных клиентов показали, что люди готовы нести средства на фондовый рынок из-за очень привлекательных цен. «Однако внешний негативный информационный фон о том, что кризис еще не локализован, сдерживает поток инвестиций», — подчеркивает эксперт. По словам руководителя департамента коллективных инвестиций ФК «Уралсиб» Александры Водозовой, «привлечение новых клиентов всегда стоит дорого, тем более что в нынешних условиях банки не заинтересованы в продаже инвестиционных продуктов». В «Ренессансе» вообще считают, что в ближайшие несколько лет сегмент розничных ПИФов будет находиться в кризисе. По мнению Кирилла Левина, «тысяча человек будет уходить из фондов более медленно, чем несколько крупных инвесторов из доверительного управления. Но и приходиться в эти фонды та же тысяча человек будет очень долго».

Фактически сейчас управляющие делают ставку на тех инвесторов, которые объективно нуждаются в фондовом рынке: институциональных инвесторов (НПФ и страховщиков) и физических лиц (в части пенсионных накоплений). Пенсионные и страховые резервы фонды и компании обязаны размещать на фондовом рынке по закону. Что касается средств обязательного пенсионного страхования, по словам Александры Во-

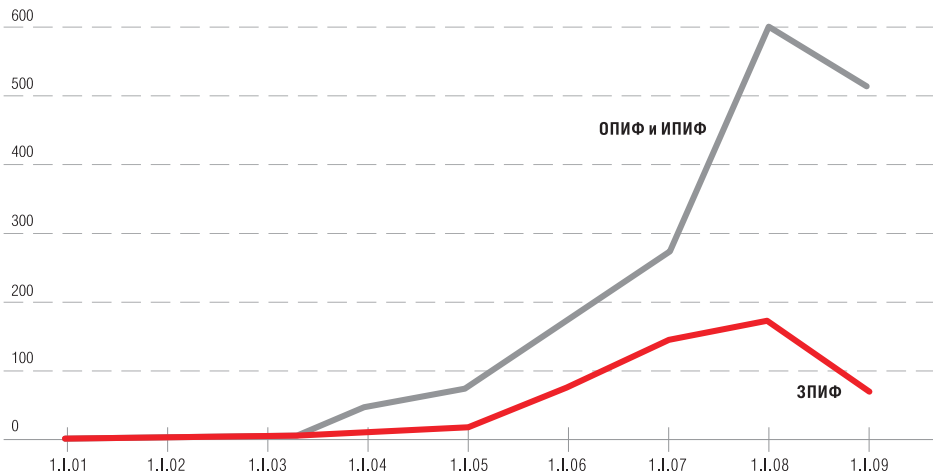
дозовой, «эти средства виртуальные, их невозможно обналить», и поэтому инвесторам легче относительно них принимать решение.

Однако последние инициативы Федеральной службы по финансовым рынкам могут сократить возможности УК по привлечению резервов НПФ. Новая редакция правил по инвестированию пенсионных резервов (еще не вступившая в силу) предусматривает самостоятельное инвестирование НПФ до 80% пенсионных резервов как на банковские депозиты, так и в облигации. По действующей редакции правил допускается размещение в гособлигации до 50%, на депозитах — до 20% резервов. Аналогичные условия предусматриваются и для пенсионных накоплений (см. «Коммерсантъ» от 20 февраля 2009 года). В отличие от НПФ, управляющие не уверены в целесообразности таких изменений. По словам заместителя гендиректора по стратегическому развитию УК «Лидер» Юрия Сизова, «управляющие могут показать лучшую доходность, работая с более широким инструментарием, нежели простое размещение средств на депозитах». По мнению управляющих, пенсионные фонды рискуют «просидеть» период подъема фондового рынка в банковских депозитах. Кроме того, по мнению гендиректора УК «Портфельные инвестиции» Глеба Грунина, принятие самим пенсионным фондом рисков инвестирования, в отсутствие должного опыта, грозит новыми потерями. «В этом случае отвечать за них придется руководителям пенсионных фондов, а не „внешним“ управляющим компаниям», — отмечает он.

ВОЛШЕБНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В условиях кризиса управляющие ориентируют клиентов на консервативные инструменты, но не собираются ограничиваться банковскими депозитами. По словам исполнительного вице-президента Газпромбанка Анатолия Милюкова, впервые за восемь лет ставки по долговым инструментам превышают инфляцию. «В результате инвестиции в долговые инструменты становятся более интересными по сравнению с банковскими депозитами», — отмечает эксперт. Как добавляет Кирилл Левин, «нередко ставка по депозитам в банках в два раза меньше доходности облигаций этих же самых банков».

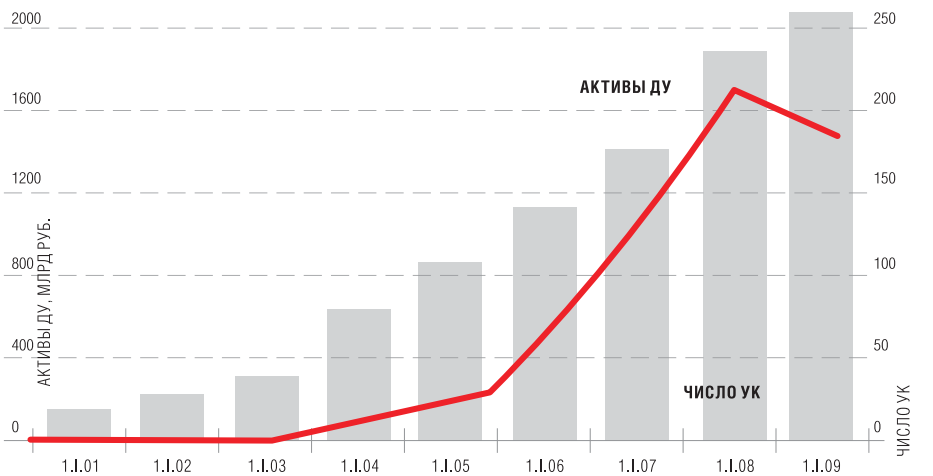
Кроме долговых инструментов управляющие делают упор на стратегии защиты капитала. Начальник аналитического управления УК «Ингосстрах-Инвестиции» Евгений Шаго поясняет, что в этом случае «управляющая компания обеспечивает возвратность основной

ДИНАМИКА РЫНКА КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, МЛРД РУБ.



ПО ДАННЫМ ЖУРНАЛА «ДЕНЬГИ»

ДИНАМИКА РЫНКА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ



ПО ДАННЫМ ЖУРНАЛА «ДЕНЬГИ»

суммы средств инвестора, покупая либо надежные инструменты с фиксированной доходностью, либо используя производные инструменты». Часть средств может быть вложена в более рискованные инструменты: акции или опционы на фондовые индексы. В результате дополнительный доход может оказаться весьма существенным.

Совмещать интересы институциональных инвесторов и возможности финансовых инструментов позволяют и закрытые фонды. К уже существующим фондам недвижимости, прямых и венчурных инвестиций добавились товарные фонды, хедж-фонды, кредитные фонды. Причем последние два вида фондов, также как и фонды прямых инвестиций, возможно создавать только для квалифицированных инвесторов. Это пред-

полагает меньшую ликвидность для паев фондов (запрещены к обращению на бирже), но большую гибкость в их управлении — использование кредитных ресурсов, активов пайщиков, частичная оплата паев. Как отмечает гендиректор УК «РВМ Капитал» Вадим Корсаков, «привлекательность работы с квалифицированными инвесторами состоит в том, что они обладают не только достаточным объемом собственных средств, чтобы приобретать паи фондов, но и понимают ситуацию на рынках капитала, осознают риски инвестиций».

В УК «Лидер» как альтернативу всем прочим инструментам рассматривают инвестиции в инфраструктурные проекты, реализуемые на основе государственно-частного партнерства. По словам Юрия Сизова, длинные пенсионные средства как нельзя лучше под-

ходят для инвестирования в подобные программы. По его мнению, «спрос на инфраструктуру легко прогнозируется и способен обеспечить гарантированную прибыль в долгосрочной перспективе». Кроме того, инфраструктурные проекты подкреплены госгарантиями. В частности, проект по строительству нового выхода с МКАД на трассу М1 Москва—Минск, как ожидают в «Лидере», даст доходность на уровне инфляции плюс 3–5% годовых. Сторонние инвесторы смогут участвовать в таких проектах через приобретение инфраструктурных облигаций.

С уходом ряда компаний с рынка доверительного управления в прошлом году процесс его преобразования не завершился. К тому же, по мнению Анатолия Милокова, «количество конкурентов на рынке дове-

рительного управления сокращается гораздо быстрее, чем количество клиентов и их активов». Глеб Грунин отмечает, что пенсионные фонды, недовольные результатами одних управляющих компаний по результатам 2008 года, будут распределять свои активы, как в виде денег, так и в виде ценных бумаг, среди других УК. В «Тройке Диалог» готовы рассмотреть возможность управления паевыми фондами других управляющих компаний, «для которых этот процесс стал экономически не оправданным», поясняет Андрей Звездочкин. Рассматривают приобретения паевых фондов других компаний «Альфа-капитал» и «Уралсиб». Таким образом, концентрация рынка доверительного управления в руках крупных управляющих компаний будет продолжаться. ■

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ



Рынок доверительного управления (ДУ) в Волгоградской области эксперты называют развивающимся. Игроков ДУ в регионе представлено не так много. Прежде всего это филиалы известных федеральных компаний. Кроме того, сегодня в регионе работает один местный паевой инвестиционный фонд «Август-Оптимум» под управлением ЗАО «Финансовый брокер „Август“» и два негосударственных пенсионных фонда «Империя» и «Волгоград АСКО Фонд». Местные страховые компании практически не размещают свои средства в ценные бумаги. В текущем году аналитики прогнозируют возможности потерь среди компаний, предоставляющих услуги на рынке ценных бумаг в регионе. По данным ВГ, три из них планируют отказаться от лицензии (ЗАО ИК «Поволжье», ОАО «Волгоградская фондовая корпорация» и ООО «Волгоградское доверительное общество»), три сохраняют лицензию, но фактической деятельностью на этом рынке не занимаются (ЗАО ИК «НОКСС», ООО «Финансовая компания Glass», ООО «Финансовая компания «ВолгоградРегион-Инвест»). Однако, как отмечают аналитики, тенденция сокращения местных игроков на рынке была заметна и раньше, поэтому финан-

совый кризис стал не причиной, а скорее подстегнул прежний вялотекущий процесс.

«В предыдущие годы развитие рынка доверительного управления в регионах в целом и Волгограде в частности отставало от столиц в силу более низкого уровня доходов населения, меньшего количества и объема местных институциональных инвесторов, меньшего уровня финансовой грамотности и активности», — комментирует генеральный директор ФБ «Август» Карэн Туманянц. — Однако в кризисный период эти отрицательные характеристики местного рынка способствовали большей его стабильности. Клиенты, которые все-таки пришли в хорошие годы к управляющим компаниям, оказались лучше подготовлены и морально, и материально к рыночным невзгодам». По мнению эксперта, именно поэтому панического расторожения договоров и срочного изъятия средств по любым ценам не наблюдалось во время кризиса. Возможно, меньшее количество клиентов позволило сотрудникам управляющих компаний более качественно и доходчиво работать с каждым индивидуально, изначально объясняя риски, сопряженные с инвестированием в ценные бумаги. «Притока

новых клиентов с четвертого квартала прошлого года не наблюдается, но многие из прежних доносили средства, желая воспользоваться моментом значительного удешевления стоимости российских акций и облигаций», — подчеркнул господин Туманянц.

«На мой взгляд, кризис имеет не только отрицательную, но и положительную сторону: в четвертом квартале 2008 года наблюдался рекордный приток клиентов на фондовый рынок, первый квартал этого года, по предварительным данным, также показал положительную динамику по притоку активов на фондовый рынок, и даже наоборот, приток активов клиентов увеличился по сравнению с первым кварталом прошлого года», — считает директор дополнительного офиса «Волгоградский» ООО «Компания БКС» Евгений Логинов. — Рост фондового рынка будет первым индикатором выхода из кризиса, и, на мой взгляд, тот приток средств, который наблюдался в последние четыре года может только увеличиться, так как потенциал российского фондового рынка сейчас очень внушителен по сравнению с недвижимостью и валютой и сопоставим по рискам».

Полина Крамских

Несмотря на кризис, банки продолжают предлагать своим клиентам новые продукты для розничных и корпоративных клиентов и повышают уровень клиентского сервиса. Держателям карт банка «Возрождение» доступны многие удобные и современные сервисы. К примеру, с недавнего времени владельцы пластиковых карт этого банка открывают вклады сами, не отходя от банкомата. После нажатия нескольких клавиш сумма на карте (полностью или частично) мгновенно зачисляется на личный депозитный счет, а через месяц или три (по выбору клиента) возвращается ему на карту с процентами.

ПРОСТЫЕ РЕШЕНИЯ СЛОЖНЫХ ПРОБЛЕМ
ИННОВАЦИОННЫЕ УСЛУГИ БАНКА «ВОЗРОЖДЕНИЯ» ЭКОНОМЯТ КЛИЕНТАМ ВРЕМЯ И НАРАЩИВАЮТ КАПИТАЛ

Услуга называется вклад «Банкоматный» и доступна в Волгограде и других российских городах всего лишь с первой декады февраля, но подобный блиц-вклад успели открыть уже более 400 волгоградцев. Открыть новый вклад можно круглосуточно в любом банкомате банка «Возрождение» без подписания бумажного договора (сделка будет проводиться на основании договора присоединения — оферты).

«Наши технологии позволяют найти простые решения каждодневных проблем. Открывая депозиты самостоятельно, клиенты экономят время и получают эффект от использования временно свободных денежных средств», — говорит управляющий Волгоградским филиалом банка «Возрождение» (ОАО) Софья Жилина. Банк предлагает всем держателям пластиковых карт, которых в Волгоградской области уже больше 190 тысяч человек, открыть вклад и получать по нему проценты, то есть зарабатывать, не прикладывая к этому никаких дополнительных усилий. Эту услугу банка Софья Жилина опробовала и сама, оставшись довольна простотой операции и экономическим эффектом.

Держателям карт банка «Возрождение» доступны многие удобные и современные сервисы, в том числе услуга «Ваш счет 7x24», подключение к которой позволяет получать информацию о движении средств на карточном счете в виде SMS-сообщений. Есть в банке «Возрождение» и еще одна недавняя инновация, которая называется «Сервис периодических платежей». Единожды заключив с банком договор и предоставив ему информацию о получателях ежемесячных платежей (это могут быть, например, платежи за квартиру, за интернет и телевидение, за школу и детский сад), волгоградцы избавляются от необходимости посе-



щать различные пункты приема денег, заполнять квитанции и, главное, держать в голове информацию о сроках и суммах перечислений.

Банк быстро реагирует на новые экономические реалии и тенденции рынка и предлагает розничным клиентам то, в чем они действительно нуждаются сегодня. В ответ на возросший интерес к мультивалютным операциям в «Возрождении» предлагают вклад «Мультивалютный», который позволяет хранить сбережения одновременно в нескольких валютах — это рубли, доллары и евро. Пополнение вклада можно осуществлять либо в одной валюте, либо во всех сразу. Условия вклада «Мультивалютный» позволяют вкладчику конвертировать средства, размещенные на этом депозите, из одной валюты в другую по внутреннему курсу банка на день конвертации на основании заявления вкладчика. Этот курс более привлекателен, чем курсы в пунктах обмена валют. Банк не управляет мультивалютными вкладами — это прерогатива вкладчика. Он сам решает, в какой пропорции формировать валютную корзину, как и когда ее менять.

Владельцев кредитных карт банк в прошлом году порадовал введением так называемого грейс-периода: за

пользование деньгами сверх остатка на картсчете в течение одного месяца деньги с клиентов не берут.

Однако рынок диктует и другие, менее приятные изменения. «Процентные ставки повысились по всем видам кредитов. Это объективная тенденция: западный рынок дешевых денег сошел на нет, деньги на внутреннем рынке стали более дорогими. Растущие риски банки тоже вынуждены закладывать в стоимость кредитов», — комментирует Софья Жилина. — Но при этом мы отмечаем, что и сами волгоградцы стали более осторожно относиться к заемным деньгам, адекватно просчитывать свои возможности и будущие выплаты. Нас это радует. Мы в банке никогда не гнались за увеличением объема розничного кредитного портфеля, на общем фоне были достаточно консервативны. Но время подтвердило правильность выбранной нами стратегии — качество кредитного портфеля у нас стабильно высокое».

На конец 2008 года объем кредитного портфеля Волгоградского филиала банка «Возрождение» составил 6,33 млрд рублей, за год увеличившись на 0,8 млрд рублей. Подавляющая доля портфеля приходится на корпоративные кредиты. Только за первый месяц года крупным и средним компаниям региона выдано более 200 млн рублей заемных средств.

«Несмотря на сложную ситуацию на рынке, мы продолжаем кредитовать юридических лиц. Конечно, в первую очередь занимаемся клиентами, имеющими кредитную историю в нашем банке, еще более тщательно оцениваем риски, отдаем предпочтение отраслям реального сектора экономики с быстрой оборачиваемостью вложенных средств. Диверсификация клиентов, диверсификация банковских продуктов была и остается гарантом нашей стабильности и во времена бурного

роста рынка, и в нынешние сложные времена», — объясняет Софья Жилина.

В Волгоградском филиале банка отмечают, что негативные тенденции прошлой осени и в реальном секторе экономики пошли на убыль. Подавляющее большинство клиентов банка «Возрождение» пытается справляться с внутренними трудностями и выходит на стабильные объемы работы и кредитования. Банк тоже старается идти в ногу со временем и реагировать на изменение ситуации.

В условиях экономической нестабильности на первый план выходит повышение эффективности работы с клиентами и увеличение объема продаж некредитных банковских продуктов и, как следствие, увеличение непроцентных доходов банка. Дополнительный импульс получают такие направления бизнеса как расчетно-кассовое обслуживание, услуги по инкассации и пересчету денежных средств, расчетные продукты на основе банковских карт. Спрос на все эти услуги сохраняется в любые времена — и в кризисные, и в стабильные, т.к. они необходимы для обеспечения нормальной жизнедеятельности предприятий.

«В рамках работы по увеличению непроцентных доходов мы продолжаем активно развивать услуги в сфере расчетно-кассового обслуживания корпоративных клиентов. Кроме того, в целях прироста непроцентных доходов мы продолжим развивать расчетные услуги для населения, в том числе обеспечение расчетов с крупнейшими системными получателями, среди которых операторы связи, предприятия ЖКХ и др.» — говорит Софья Жилина.

«В 2009 году мы по-прежнему нацелены на работу с финансово-устойчивыми компаниями среднего и малого бизнеса — эти клиентские сегменты

для нас исторически являются ключевыми. Наши клиенты — это предприятия реального сектора экономики, динамично развивающиеся организации различных отраслей. Обслуживание корпоративных клиентов всегда было и остается среди наших приоритетов и обеспечивает до 70% дохода банка», — говорит она.

Банк «Возрождение» предлагает корпоративным клиентам новые интересные сервисы. В конце прошлого года была запущена новая услуга в сфере инкассации и пересчета денежной выручки для крупных торговых сетей. Услуга основана на использовании передовых технологий и современной техники для пересчета и учитывает специфику работы с большими магазинами формата гипер- и супермаркет.

Кроме того, в течение 2008 года банк работал над расширением ассортимента ряда продуктов, связанных с операциями международного фондирования импортных контрактов клиентов. В результате сегодня банк располагает широким ассортиментом актуальных продуктов торгового финансирования.

Недавно совместно с ООО «Таможенная платежная система» банк запустил новый проект — таможенную карту. Это пластиковая карта, использующаяся в специализированной межбанковской системе электронных расчетов по таможенным платежам.

Софья Жилина резюмирует: «Мы ведем спокойную каждодневную работу. Особенности нынешнего этапа работы диктуют необходимость более тщательного мониторинга текущей ситуации, повышают долю неопределенности в работе и сужают периоды планирования. Но это ни в коей мере не касается взаимоотношений с партнерами и клиентами. Отношения, которые мы строим, всегда долгосрочные».

На правах рекламы

«КЛАССОВАЯ» БОРЬБА

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВОЛГОГРАДА ВПЛОТЬ ДО 2007 ГОДА РАЗВИВАЛСЯ В ЗАМЕДЛЕННОМ ТЕМПЕ. В ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА ДЕВЕЛОПЕРЫ НАЧАЛИ РЕАЛИЗАЦИЮ ЦЕЛОГО РЯДА КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ БЫЛИ УДОВЛЕТВОРИТЬ ПЕРВИЧНУЮ ПОТРЕБНОСТЬ В КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ И ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЯХ. ОДНАКО КРИЗИС, ПО МНЕНИЮ АНАЛИТИКОВ, ПОВЛИЯЛ НА ТЕМПЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ДАННЫХ ПРОЕКТОВ, ЧТО ПРИВЕДЕТ К ПРИОСТАНОВКЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА СРОК ОТ ШЕСТИ МЕСЯЦЕВ ДО ТРЕХ ЛЕТ.

ЕЛЕНА ДЕМИЧЕВА. КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

«ДОКРИЗИСНЫЙ» STATUS QUO Наиболее развитой частью рынка коммерческой недвижимости в Волгограде было строительство торговых площадей. На сегодняшний день в городе насчитывается 17 современных торгово-развлекательных центров, общая площадь (GBA) которых составляет 494,6 тыс. кв. м (торговая площадь (GLA) — 331,7 тыс. кв. м). При этом по-прежнему в областном центре преобладают торговые помещения довольно низкого качества: встроенные или пристроенные магазины, малоформатные торговые центры, некапитальные здания — небольшие павильоны. В Волгограде нет ни одного торгового центра, общая площадь которого превышала бы 100 тыс. кв. м.

По данным MACON Realty Group, в пересчете на каждую тысячу постоянного населения Волгограда, объем качественных торговых площадей составляет 326 кв. м на 1 тыс. человек. Это один из самых низких показателей среди других городов-миллионников. Например, разница между уровнем обеспеченности населения торговыми площадями в Волгограде и Краснодаре составляет 370 кв. м на 1 тыс. человек.

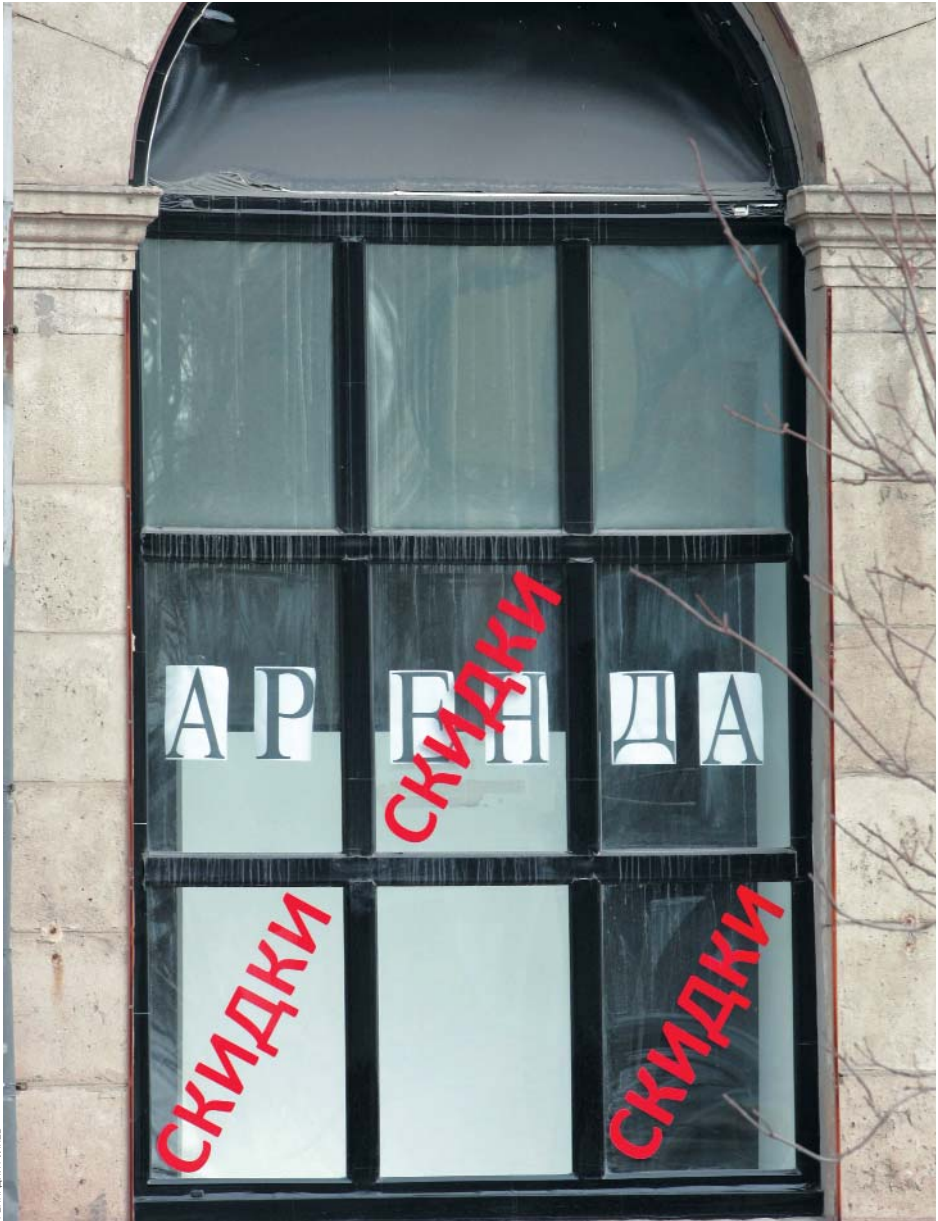
Впрочем, по мнению аналитиков, именно этот сектор рынка был до кризиса наиболее близок к насыщению, что связано со спецификой социально-экономического развития города, в частности, со сравнительно низкой покупательной способностью жителей.

Несколько хуже ситуация обстоит с обеспеченностью офисными площадями. Сегодня предложение качественных офисов в общем объеме рынка занимает около 16%. В декабре 2008 года их суммарный объем составил около 380 тыс. кв. м, в том числе офисных помещений класса «В» — 59,3 тыс. кв. м. По этому показателю Волгоград отстает от Ростова-на-Дону более чем в 2,3 раза, а от Краснодарского рынка почти в три раза. Предложение готовых офисных площадей класса «А» в Волгограде на сегодня отсутствует.

Наиболее сложное положение сейчас наблюдается со складской недвижимостью. На сегодняшний день большинство действующих складов относится еще к советской постройке. Как правило, это подвальные помещения и первые этажи жилых зданий либо свободные территории промышленных предприятий на территории города. Острая нехватка складских помещений негативно сказывается на арендных ставках и заставляет торговые предприятия искать склады в пригородах Волгограда.

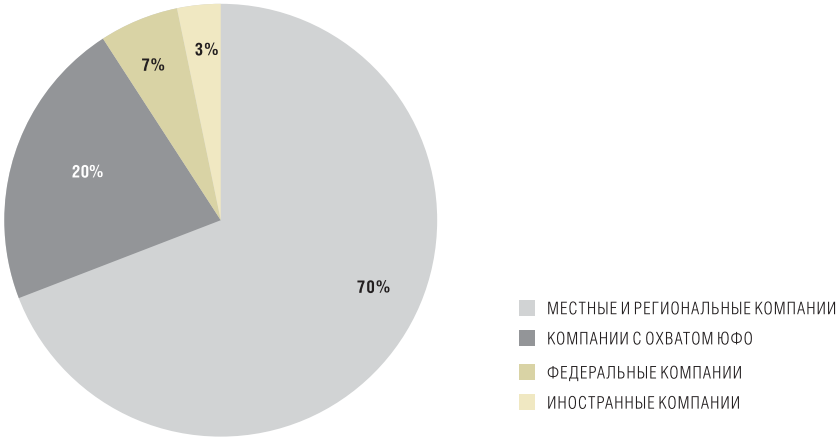
Специалисты отмечают, что сейчас на волгоградском рынке преобладают местные девелоперы. Самые крупные из них — «Росойл», «Diamant Development Group», «Стинкор-строй», «КВАРТСТРОЙ-ВГ», «Техно-маркет», «Пересвет Групп», «Нотра-Волгоград». Хотя в последние два-три года интерес к инвестициям в строительство крупных объектов на территории региона проявили

МЕСТНЫЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ПО БОЛЬШЕЙ ЧАСТИ ОСВАИВАЮТ ПЛОЩАДИ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО НЕ ОСОБЕННО КРУПНЫХ ОБЪЕКТОВ — ПЛОЩАДЬЮ В ПРЕДЕЛАХ 5–10 ТЫС. КВ. М



ДЕВЕЛОПЕРЫ ВЫНУЖДЕНЫ ИДТИ НА УСТУПКИ

СТРУКТУРА СПРОСА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ ПРИНАДЛЕЖНОСТИ АРЕНДАТОРОВ, %



ИСТОЧНИК: MACON REALTY GROUP

федеральные и международные девелоперы: «Манхетен Девелопмент», «DVI GROUP», «LEON Building», «Евразия Логистик».

Преобладание региональных компаний на рынке строительной недвижимости специалисты объясняют целым рядом причин. Например, важную роль играет тот фактор, что местные девелоперы по большей части осваивают площади под строительство не особенно крупных объектов — площадью в пределах 5–10 тыс. кв. м. В свою очередь федеральные и международные компании интересуют более масштабные проекты, начиная от 20 тыс. кв. м. Соответственно сложностей с получением и оформлением участков под строительство у крупных девелоперов больше.

«ДЕВЕЛОПЕРСКИЙ» ДИКТАТ В докризисный период эксперты констатировали довольно динамичный рост рынка коммерческой недвижимости. По данным УК «Финанс Менеджмент», ежегодный рост объемов инвестиций в этот сектор составлял порядка 20–25%. По состоянию на середину прошлого года приток финансовых средств в отрасль составлял порядка 70 млрд рублей в год. Это существенно ниже показателей соседей по Южному федеральному округу. В Ростовской области в строительство торгово-развлекательных и деловых центров, складских терминалов было инвестировано 110 млрд рублей, а в Краснодарском крае — не менее 160 млрд рублей.

Учитывая дефицит качественных торговых, офисных и складских помещений, девелоперы и владельцы крупных торговых и офисных центров диктовали свои условия для арендаторов и покупателей. Арендные ставки в течение нескольких последних лет неуклонно росли. То же самое происходило и со стоимостью одного квадратного метра. Так, по информации MACON Realty Group, уровень арендных ставок в качественных торговых центрах с 2006 года до конца третьего квартала 2008 года рос в среднем на 20–30% в год. Ежемесячный прирост уровня арендных ставок составлял 1–2,5%.

Что касается ситуации с продажей торговых помещений, то в крупных торговых центрах площади выставляются на продажу крайне редко, поэтому объективную оценку динамики цен на них в качественных торговых центрах провести сложно. А в различных малоформатных торговых помещениях цена 1 кв. м варьируется от 19,7 тыс. рублей до 182,6 тыс. рублей за 1 кв. м. Средний уровень цены продажи в декабре 2008 года равен 79,6 тыс. рублей за 1 кв. м. Рост цен, по сравнению со вторым кварталом 2008 года, составил 26%.

Средняя арендная ставка на качественные офисные помещения класса «В» в начале декабря составляла 1 013 рублей за 1 кв. м в месяц, в классе «А» — 1286 рублей за кв. м. В зданиях класса «С» помещения арендуются по ставке 450–600 рублей за кв. м в месяц. Согласно



Банк «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» оказывает полный комплекс услуг по ведению счетов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. В зависимости от тарифного плана, к которому присоединился клиент, это проведение платежей, кассовые операции, расчеты с помощью аккредитивов, валютный контроль, банковские гарантии, инкассация, овердрафт, начисление процентов на остатки. Более 2300 предпринимателей и предприятий уже являются клиентами банка «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» по РКО, и их число растет с каждым днем.

«ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» — УДОБНЫЙ БАНК ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Клиенты ценят качество услуг банка, которые соответствуют самым высоким стандартам оперативности, своевременности, высокой степени надежности и безопасности. В банке внедрена и успешно работает такая привлекательная услуга, как начисление процентов на остаток средств на расчетном счете. Предприятия, даже не являясь клиентами банка, могут воспользоваться краткосрочным кредитом в форме овердрафта. Это кредит на пополнение оборотных средств, необходимый при возникновении кассовых разрывов в платежной дисциплине организаций. Сумма овердрафта рассчитывается исходя из оборотов организации по расчетным счетам и составляет до 30% от месячной выручки предприятия.

Банк «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» внимательно относится к потребностям клиентов, так как банку важно быть надежным партнером. Для повышения эффективности расчетных операций банк предлагает воспользоваться системами дистанционного обслуживания расчетных счетов. Автоматизированная система управления счетом и проведения электронных платежей «Клиент-Банк» позволяет управлять счетом, не выходя из офиса. Благодаря системе «Интернет-Клиент»,

можно управлять счетом из любой точки мира, установив ее, например, на ноутбук.

Еще одна услуга — это моментальное проведение платежей внутри банков финансовой группы «Лайф», в которую банк «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» входит с 2004 года. Кроме того, в группу входят «Пробизнесбанк» г. Москва, «ВУЗ-банк» г. Екатеринбург, «Ивановский областной банк» г. Иваново. В период финансового кризиса группой «Лайф» были приобретены «Газэнергобанк» г. Калуга и крупнейший банк в Екатеринбурге «Банк24.ру». Таким образом, финансовая группа представлена уже в 55 регионах России.

Понимая, что все предприниматели очень занятые люди, банк «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» удлинил операционный день: теперь платежи можно проводить с 9.00 до 17.30, а внести наличные — до 19.00 в Центральном офисе банка и в городе Волжский, по адресу ул. Энгельса, 27. Таким образом, руководители могут вечером по дороге домой оплатить те платежи, до которых не дошли руки в течение насыщенного трудового дня.

— Абонентская плата за обслуживание расчетного счета для предприятия составляет от 400 руб. в месяц, а использование удаленного доступа к управлению счетом предоставляется бесплатно,

— рассказывает заместитель управляющего Волгоградским филиалом ЗАО АКБ «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» Екатерина Елисеева. — Для открытия расчетного счета вам понадобится всего 30 минут, а за счет внедрения принципа «одного окна» мы максимально упростили саму процедуру: заверение документов на открытие счета происходит непосредственно в офисе банка. Вам достаточно просто прийти в банк с оригиналами правоустанавливающих документов и желанием открыть расчетный счет. Наши менеджеры сделают копии документов и заверят их на месте, в том числе и карточку с образцами подписей и оттиска печати. Пакет необходимых документов стандартен, но и в этом вопросе мы идем навстречу клиентам: выписку из единого государственного реестра банк заказывает самостоятельно в течение 20 минут. Кроме того, у каждого нашего клиента есть персональный менеджер, который призван координировать его действия по всем вопросам.

Востребованность этой услуги демонстрируют показатели роста: если в 2007 году в Волгоградском филиале банка «ЭКСПРЕСС-ВОЛГА» за месяц открывалось около 40 счетов, то после внедрения этого нововведения количество увеличилось более чем в два раза.

РАСЧЕТНЫЕ СЧЕТА открываем

Подключение к
ИНТЕРНЕТ-БАНКУ
бесплатно

за **1** час

ОПЕРАЦИОННЫЙ ДЕНЬ ДО 19.00 !

Лайф  Бизнес



ЭКСПРЕСС-ВОЛГА БАНК

90-22-39

но данным аналитиков MACON Realty Group, за 11 месяцев текущего года арендные ставки выросли на 15,5%, В 2007 году темп прироста арендных ставок по сравнению с 2006 годом резко возрос и составил 59,5%. Причиной такого роста стало появление более качественных бизнес-центров общей площадью 26,6 тыс. кв. м.

По сравнению с 2007 годом продажа офисов в декабре 2008 года осуществлялась по ценам на 19,5% выше. Сегодня в бизнес-центрах класса «В» средняя стоимость 1 кв. м составляет 71 954 рублей. В Краснодаре стоимость 1 кв. м выше на 32% и составляет около 95 000 рублей. Для сравнения, в Ростове-на-Дону квадратный метр в классе «В» стоит в среднем 65 758 тыс. рублей, то есть ниже на 9%.

«До кризиса рынок коммерческой недвижимости можно было назвать рынком продавца. Девелоперы диктовали свои условия практически во всех сегментах, так как спрос на качественную коммерческую недвижимость значительно превышал предложение, объектов должного уровня было явно недостаточно. Сейчас рынок стал изменяться в пользу покупателя и арендатора. Они теперь могут если не диктовать свои условия, то по крайней мере получить определенные преференции», — комментирует генеральный директор компании Realty Group Александр Сафонов.

Мнение эксперта подтверждают и участники рынка: «Если говорить о ставках аренды на коммерческую недвижимость, то в настоящее время девелоперы идут на встречу арендаторам и формируют временные антикризисные цены с учетом предоставления льготных условий. Особенно изменения условий коснулись тех объектов, которые до кризиса не пользовались большим спросом. В среднем ставки аренды по рынку опустились на 10–30%», — соглашается генеральный директор Diamant Development Group Татьяна Медведева.

РЫНОК ЗАТАИЛСЯ По мнению аналитиков, сейчас рынок коммерческой недвижимости, как впрочем



и другие сектора экономики, находится в состоянии ожидания. Девелоперы избирают осторожную тактику развития. Конечно, те проекты, которые находятся в стадии завершения, в большинстве своем планируются к сдаче в эксплуатацию. Самые крупные из них — бизнес-центр класса «В+» в Ворошиловском районе от компании «КВАРТСТРОЙ-ВГ» — 6240,66 кв. м офисных площадей; комплекс «Волгоград-Сити» в Центральном районе от ООО «ИнвестСтрой» — 25000 кв. м, офисный центр Premier-building в районе моста через Волгу, бизнес-центр «Европа» от компании «Риэлти-групп» на ул. Ткачева — 4500 кв. м, бизнес-центр на ул. Канунникова от компании «БИС» с общей площадью офисных помещений 10800 кв. м, Diamant Development Group ведет работу по нескольким проектам: это проект реконструкции фабрики «Виктория» рядом с ТЦ «Царицынский Пассаж» и строительство ТРЦ «Диамент Гранд» в Красноармейском районе, практически завершены (сдача в эксплуатацию плани-

руется в апреле) торгово-деловой центр «Диамент Царицынский» и ТЦ «Диамент Семь Ветров».

Эксперты сходятся во мнении, что несмотря на существенные затраты, застройщикам выгоднее иметь в активе законченные здания, нежели содержать «замороженные» долгострои. Тем более что, несмотря на снижение спроса, интерес к качественным помещениям коммерческого назначения остается: «Дефицит качественных офисов на волгоградском рынке является стимулирующим фактором к покупке коммерческих площадей в строящихся офисных центрах, причем именно сейчас, когда условия приобретения весьма привлекательны. Например, в компании «КВАРТСТРОЙ» на сегодняшний день стоимость квадратного метра в строящемся бизнес-центре на ул. Баррикадная составляет 35 тыс. рублей, что на 30% ниже той, что имела место осенью 2008 года. Это связано со значительным снижением цен на основные составляющие монолитной конструкции — арматуру и бетон, что, в

свою очередь, отразилось на себестоимости строительства. Поэтому вполне обосновано и справедливо по отношению к конечному потребителю в таких условиях произвести коррекцию цены на наш конечный продукт», — отмечает руководитель ООО «КВАРТСТРОЙ-ВГ» Сергей Казанцев.

Проекты же, которые были начаты до кризиса, но еще не достигли стадии строительства, временно приостановлены: «Проекты на начальной стадии проработки сейчас ждут своего часа, большинство из них заморожены. В первую очередь это связано с недоступностью кредитов и кабальными для собственников и управляющих компаний условиями. Те процентные ставки, которые озвучивают банки, просто не приемлемы для девелоперов», — подчеркивает Татьяна Медведева.

Довольно единодушно эксперты и в своих прогнозах на будущее: «Паника на рынке и сброс цен на аренду и продажу площадей коммерческого назначения приостановятся. Ориентировочно около полугода цены будут держаться на одном уровне. Потом, особенно в дефицитных сегментах, стоимость площадей опять поползет вверх», — полагает Александр Сафонов. С этой позицией соглашается и Сергей Казанцев: «Кризис — явление временное. Стабилизация ситуации на рынке поднимет ценовую планку на исходные материалы на соответствующий уровень, что станет стимулом и к росту цен на недвижимость в новостройках. Когда же спрос активизируется, то предложение будет ограничено, что также послужит стимулом к росту цен».

По мнению аналитиков MACON Realty Group, процесс насыщения рынка коммерческой недвижимости в результате кризиса будет существенно отложен (в зависимости от направления на срок от шести месяцев до трех лет). При этом, если бы развитие рынка шло своим чередом, то предложением превысило бы спрос уже довольно скоро. ■

ПОДВОДЯТ СРОКИ

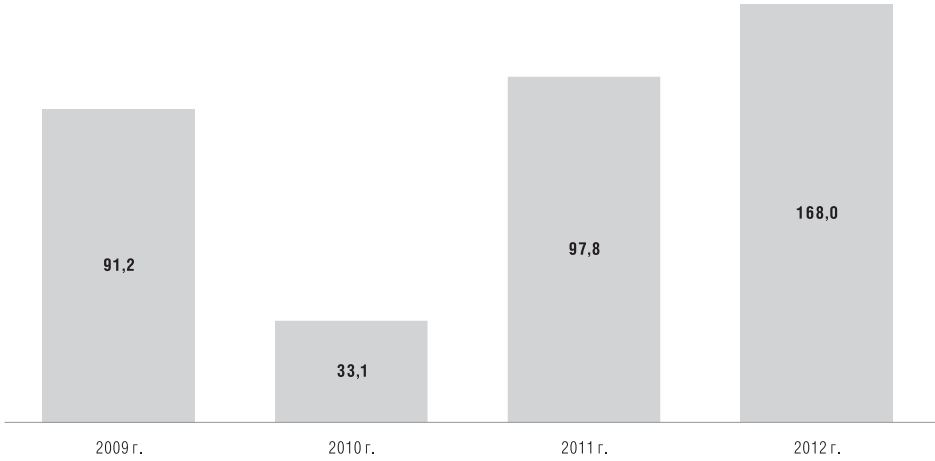


С 1 января 2009 года в России перестали выдавать строительные лицензии. Допускать компании к разным видам работ теперь должны саморегулируемые организации (СРО). Для того чтобы создать СРО, необходимо зарегистрировать некоммерческое партнерство, которое выступит с соответствующей инициативой. При этом в числе учредителей должно быть не менее 100 компаний. В итоге СРО будет выдавать допуски на определенные виды работ, и если какая-то компания, являющаяся членом СРО, не выполнит обязательства контракта или сделает свою работу некачественно, то отвечать за нее будут все члены СРО через компенсационный фонд, созданный специально для этих случаев. Эти организации будут представлять собой сугубо профессиональные сообщества, которые станут нести как юридическую, так и материальную ответственность за каждого участника. Контроль над качеством работ будет осуществляться на основе взаимной ответственности членов СРО перед потребителями и профессиональным сообществом. Таким образом, членство организации в СРО должно стать гарантом доверия для заказчиков работ. При возникновении ущерба, нанесенного деятельностью организации, являющейся членом СРО, ответственность также возлагается на саму СРО. По оценкам Российского союза строителей, строительных СРО по всей стране должно быть около 50. А потенциальный объем рынка

страхования ответственности в рамках СРО заместитель генерального директора САО «Гефест» Александр Шахов оценивает в 1–2 млрд рублей. Дело в том, что у членов СРО есть выбор: либо внести в компенсационный фонд 1 млн рублей, либо 300 тыс. рублей и заключить договор со страховой компанией. «Необходимость страхования не вызывает сомнения у большинства руководителей будущих СРО. Именно вариант с использованием в первую очередь системы страхования, а уже во вторую — компенсационного фонда и будет реализован на практике в 90% СРО», — говорит Александр Шахов. Однако, несмотря на такие радужные прогнозы, до их реализации пока далеко. «Работа по созданию СРО идет предсказуемыми темпами, несмотря на то что, как мы и предсказывали, ограничение как минимум в 100 членов усложняет этот процесс. Многие чиновники считают, что собрать столько участников несложно, так как они исходят из количества выданных лицензий. На самом деле из-за большого числа фирм-пустышек этот процесс не так прост», — говорит генеральный директор Российского союза строителей Михаил Викторов. Тем не менее, по его словам, уже 82 строительные ассоциации зарегистрировали около 60 некоммерческих партнерств для создания СРО, 15 из них уже подают документы, а две СРО уже включены в государ-

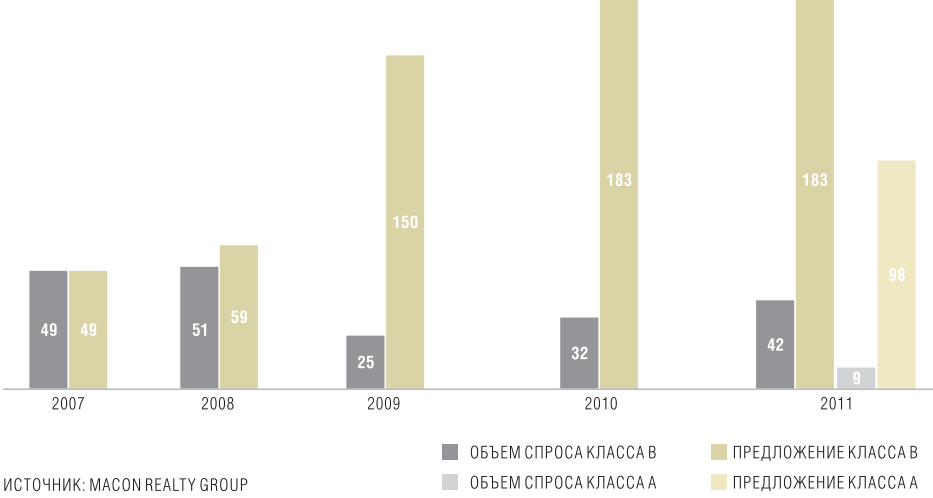
ственный реестр — это структуры, созданные Спецстроем России. В числе тех, кто уже собрал пакет документов, есть и крупные игроки рынка. Учредители одной петербургской СРО, по словам Михаила Викторова, занимают около трех четвертей жилого рынка, а занимается их организацией строительно-промышленный комплекс северо-запада. «Кроме того, СРО создает Воронежский союз строителей. Аналогичная работа ведется в Ханты-Мансийске. В Москве уже создано порядка четырех-пяти коммерческих партнерств для формирования компенсационного фонда, одно из них создается на базе Ассоциации инвесторов Москвы», — рассказывает Михаил Викторов. По словам аналитиков, многие строительные компании, уже действующие на рынке, получили лицензии, которые будут действовать еще несколько лет. В итоге в обязательном вступлении в СРО нуждаются новые игроки, которых в условиях кризиса единицы. По словам Александра Шахова, САО «Гефест» уже удалось заключить 15 договоров страхования ответственности членов будущих СРО в Северо-Западном, Южном и Сибирском федеральных округах РФ. Суммы страховой ответственности САО «Гефест» по данным договорам составляют от 10 млн до 40 млн рублей. Таким образом, темпы активности в этом направлении тоже не столь велики, как ожидалось. **Алексей Лоссан**

ПРОГНОЗ ВВОДА КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, 2009–2012 гг., тыс кв. м



ИСТОЧНИК: MACON REALTY GROUP

СООТНОШЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СПРОСА В 2007–2011 гг., тыс. кв. м



ИСТОЧНИК: MACON REALTY GROUP

БЕЗ ТОЧКИ ОПОРЫ

В 2008 ГОДУ НА ТЕРРИТОРИИ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ РЕГИОНА — ВОЛГОГРАДА И ВОЛЖСКОГО — ОТКРЫЛСЯ ЦЕЛЫЙ РЯД КРУПНЫХ ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ. ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, В 2009 ГОДУ РОСТ ЭТОГО РЫНКА ЗАМЕДЛИТСЯ, КРУПНЫХ ТРК В ОБЛАСТИ ВРЯД ЛИ СТАНЕТ БОЛЬШЕ, ОДНАКО УЖЕ РАБОТАЮЩИЕ ПРИ ПРАВИЛЬНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ И ГРАМОТНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКЕ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ СМОГУТ СОХРАНИТЬ ДОСТАТОЧНО ВЫСОКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. ЕЛЕНА ДЕМИЧЕВА, КСЕНИЯ АХМЕТЖАНОВА

Несмотря на довольно интенсивное развитие рынка в последние годы, некоторые эксперты полагают, что до насыщенности ему далеко. И связано это в первую очередь с географическими особенностями Волгограда. «В силу того, что наш город имеет очень большую протяженность и некоторые районы достаточно сильно удалены от центра, далеко не все потребители находятся в „зоне шаговой доступности“ к услугам торгово-развлекательных комплексов», — комментирует руководитель департамента потребительского рынка администрации Волгограда Дмитрий Семененко. — Необходимость в развитии сети ТРК испытывает в первую очередь южная часть областного центра».

По данным департамента потребительского рынка администрации Волгограда, в областном центре насчитывается 17 крупных торговых и торгово-развлекательных центров. Только в течение 2008 года в городе открылись сразу несколько крупных ТРК: «Европа Сити Молл», «Ворошиловский торговый центр» и «Зеленое кольцо». Кроме того, в Центральном районе Волгограда начал работать торгово-деловой центр «Диамант на Комсомольской». Еще одно громкое открытие произошло в городе Волжском — там появился крупный ТРК «ВолгаМолл» (проект компании «Випойл»).

АНТИКРИЗИСНЫЕ СТРАТЕГИИ Торгово-развлекательные комплексы и их якорные арендаторы заявляют, что при грамотно выстроенной стратегии развития и четко разработанной маркетинговой политике они не потеряют своего потребителя и постараются сохранить рентабельность своей работы.

«Сложившаяся на финансовых рынках ситуация повлияла на все отрасли экономики, в том числе и на ритейл в целом. В основном нестабильность экономики сказалась на покупательской активности, что сразу заставило отреагировать всех участников рынка. В этот период были пересмотрены маркетинговые планы и ценовая политика на сдаваемые в аренду площади», — отмечает исполнительный директор ООО «Випойл-Гиперцентр» Владимир Кацко (ТРК «ВолгаМолл»).

Тем не менее представители вновь открывшихся торгово-развлекательных комплексов единодушно отмечают, что функционирование ТРК, даже с учетом кризиса, находится в рамках ранее спрогнозированных показателей: «В течение трех месяцев со дня открытия мы имели планируемый уровень посещаемости для вновь открывшегося объекта», — отмечает Ирина Смолина, директор по маркетингу управляющей компании «Плаза» («Европа Сити Молл»). С госпожой



ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ СТАНОВЯТСЯ ОСНОВНЫМ СРЕДСТВОМ ВЫЖИВАНИЯ НЕ ТОЛЬКО ОТДЕЛЬНЫХ РИТЕЙЛЕРОВ, НО И ТРК В ЦЕЛОМ

Смолиной соглашается исполнительный директор «Ворошиловского торгового центра» Олег Давыдов: «Первые месяцы работы идут в предусмотренных в бизнес-плане рамках, за исключением незначительных нюансов, связанных с несвоевременным открытием некоторых магазинов. Вместе с тем этот факт не оказал существенного влияния на уровень основных показателей работы ТРК».

По мнению экспертов, наиболее уязвимыми в период кризиса остаются ритейлеры, которые занимаются реализацией товаров VIP-класса, гипермаркеты и магазины, ориентированные на широкий круг клиентов, существенно не пострадают: «Естественно, что по-

купательская способность потребителей в кризис снижается», — подчеркивает Дмитрий Семененко. — И в первую очередь это скажется на доходах дорогих магазинов. Люди будут экономить на одежде, дорогой электронике и бытовой технике, предметах роскоши. А вот гипермаркеты с большой долей вероятности не потеряют своего клиента».

Эту позицию поддерживают и сами представители ритейлеров. По данным аналитиков X5 Retail Group (бренды «Карусель», «Перекресток», «Пятерочка»), прогнозируемый уровень выручки в 2009 году составит порядка 25% (в 2008 году этот показатель составлял 40%), а рост объема продаж — 15-17% (в 2008 году — 20%).

Для привлечения клиентов торгово-развлекательные комплексы используют традиционные маркетинговые стратегии, в том числе запуск программ лояльности (карты постоянных клиентов, скидки, розыгрыши призов, возможность приобрести несколько товаров по цене одного). При этом некоторые ритейлеры открыто говорят о сокращении расходов на маркетинговое продвижение товаров, другие наоборот подчеркивают важность маркетинговой составляющей в общей стратегии развития ТРК: «В отличие от других участников рынка, сокративших бюджеты в этой статье расходов, у нас такой возможности нет», — отмечает Владимир Кацко. — Если расходы и не увеличены, то не сокращены точно. Однако пересмотр маркетингового плана привел к тому, что стало необходимо перераспределение сил и бюджетов в сторону исключения из них массового сопровождения и выбора пути точечного подхода».

Основным механизмом преодоления кризиса для сектора ритейла станет снижение издержек: «Мы пересмотрели инвестиционную стратегию, сократили капитальные затраты (на 2009 год сокращение до 14 млрд рублей), еще больше контролируем расходы, совершенствуем логистику, чтобы в наименьшей степени зависеть от поставщиков и обеспечивать бесперебойные поставки товаров на полки. Стараемся сдерживать рост цен, чтобы основные продукты были доступны населению», — комментируют в X5 Retail Group.

Крупные ритейлеры отметили также тот факт, что планируют диверсифицировать линейку реализуемых товаров, переориентироваться на более доступную по цене продукцию местных производителей и увеличить выпуск продуктов под собственным брендом. Эти мероприятия позволяют расширить ассортимент товаров низшего и среднего сегмента, наиболее востребованных широким кругом потребителей.

Одна из важнейших антикризисных мер, по мнению участников рынка ТРК, это более гибкий подход к выстраиванию отношений между владельцами торговых и торгово-развлекательных комплексов и арендаторами: «В связи со снижением покупательского спроса населения у многих арендаторов уменьшается объем продаж. В данной ситуации многие из них поднимают вопрос о снижении арендных ставок. Мы понимаем, что они попали в сложное положение, и будем пытаться сообща исправить данную ситуацию. Результатом такой гибкой политики является тот факт, что в ТРК „Европа Сити Молл“ заполнено 96% торговых площадей», — отмечает Ирина Смолина.

Кредиты для малого и среднего бизнеса



**Не вешайте нос!
Поднимайте бизнес!**

г. Волгоград, ул. Мира, 18
(8442) 55 02 54
www.psbank.ru

Промсвязьбанк

Подробную информацию об условиях предоставления, пользования и погашения кредита, размере неустойки, требованиях к Заемщикам и прочих условиях кредитования Вы можете узнать в Контакт-Центре по телефонам 8 800 555 20 20 (круглосуточно, звонок для регионов России бесплатный), (495) 787-33-34 и на сайте Банка www.psbank.ru. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251, бессрочная. Реклама



ГЕНАДИЙ ГУРЬЕВ



ТОРГОВЫЕ ЗАЛЫ ПУСТЕЮТ, В ТО ВРЕМЯ КАК НА РАЗВЛЕЧЕНИЯ СПРОС ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЕЛИК

Мысль эксперта продолжает и Олег Давыдов, который подчеркивает, что в условиях кризиса одним из важнейших принципов работы «Ворошиловского торгового центра» станет сохранение договорных отношений с арендаторами.

ВРЕМЯ НА ОТДЫХ Практически во всех открывшихся ТРК отведено значительное место для развлекательного сектора. В большинстве случаев — это традиционное сочетание кинотеатра, боулинга, фудкорта и детского игрового центра.

При определении якорных арендаторов сектора развлечений ТРК отдали предпочтение крупным федеральным игрокам этого рынка. Так, в ТРК «Волга-Молл» открылся второй в регионе кинотеатр сети «Кинопарк» и первый боулинг «Болливуд», в «Европа Сити Молл» — самый большой в Южном федеральном округе развлекательный комплекс «Самолет» и кинотеатр «Синема Парк», в «Ворошиловском торговом центре» уже работают центр семейного отдыха с катком, фудкортом и кафе-бильярдной High Way и детский парк развлечений Crazy Park, а открытие первого в области кинотеатра «Пять Звезд» произошло 19 марта текущего года. В ТРК «Зеленое кольцо» также в ближайшее время начнет работу развлекательная часть комплекса: боулинг на 16 дорожек, фудкорт на 60 посадочных мест и детский игровой центр «Диамант-лэнд».

Независимые аналитики в своих прогнозах зачастую отмечают факт снижения интереса потребителей к развлекательному сектору. Однако, по свиде-

тельству участников рынка, на практике негативные тенденции в развитии этого сектора пока еще не проявляются. «Любопытно, но сейчас сети кинотеатров и развлекательных центров находятся на подъеме. Люди, измученные новостями о кризисе, стали развлекаться. Сегодня развлекательные центры и мультиплексы генерируют очень хорошие потоки», — комментирует Ирина Смолина.

Более того, руководство ТРК связывает повышение числа посетителей именно с развитием развлекательной составляющей: «Можно сказать однозначно, что в современных условиях открывать комплексы, ориентированные только на ритейл, нужно с большой осторожностью. Это необходимо определить еще на стадии концептуальных решений, применительно к конкретной площадке», — фиксирует тенденцию Олег Давыдов. По мнению господина Давыдова, открытие кинотеатра «Пять Звезд» привлечет новых клиентов в «Ворошиловский торговый центр», в результате чего «посещаемость развлекательной зоны достигнет запланированных показателей, да и сам комплекс обретет недостающую завершенность, предусмотренную концепцией».

«ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ» ПЕРСПЕКТИВЫ Прогнозы дальнейшего развития рынка ТРК в Волгоградской области разноречивы. Многие эксперты отмечают непредсказуемость развития кризиса и подчеркивают, что вопрос выживания того или иного игрока зависит от эффективности его краткосрочных стратегий работы и от того, насколько

они будут действенными: «Если в начале 2008 года можно было сказать, что рынок динамично развивается, то на начало 2009-го отмечу, что рынок замер в ожидании. Прогнозировать дальнейшую ситуацию сложно или практически невозможно, так как дальнейшая реакция на экономическую нестабильность не будет плавной. И это единственное, что можно сказать утвердительно», — комментирует Владимир Кацко.

Тем не менее большинство аналитиков сходятся во мнении, что, несмотря на трудные времена, обвала не случится и торгово-развлекательный сектор сможет пережить кризис без критических потерь. «Безусловно, развитие этой части потребительского рынка замедлится», — полагает Дмитрий Семенов. — Однако многое зависит от того, насколько верной будет стратегия развития у того или иного участника. А такая смена, вне всякого сомнения, произойдет. Перед девелоперами и арендаторами будет стоять вопрос оптимизации работы. От того, насколько верный ответ будет на него найден, зависит дальнейшая судьба всего ТРК. Вероятно, кризис станет своеобразным фильтром, который позволит остаться на рынке игрокам, избравшим верную стратегию. В общем и целом, можно сказать, что реализация крупных дорогостоящих проектов будет приостановлена, а наиболее актуальными в период кризиса станут магазины так называемой «пошаговой доступности» с низкими ценами, широким ассортиментом и высоким качеством услуг».

С мнением эксперта соглашаются и другие аналитики, отмечая, что наибольшие трудности в развитии будут испытывать ритейлеры, которые занимаются ре-

ализацией товаров высшей ценовой категории. Так, по данным ASTERA St. Petersburg, проводившего специализированное маркетинговое исследование, из репрезентативной выборки в 120 сетей, 72% заявили о том, что не планируют развитие на ближайший год, при этом некоторые точки уже закрываются. Большинство опрошенных операторов отложили развитие до 2-го квартала 2009 года и настраиваются на длительную паузу в работе. Ряд крупных ритейлеров ждут освобождения топовых мест в стрит-ритейле и рассматривают не столько возможность развития сети, сколько варианты передислокации действующих магазинов. Отложенный спрос в этом сегменте, по результатам исследования, составил 20%. И лишь 8% операторов выразили заинтересованность в текущем развитии. Таким образом, по мнению экспертов, «точкой опоры» для ТРК станут в первую очередь ритейлеры, ориентированные на «средний» сегмент и сегмент «средний плюс». Среди них готовность развиваться высказали 48% из 100 опрошенных агентством торговых сетей.

Несмотря на осторожные прогнозы экспертов и заявления девелоперов о заморозке значимых проектов, некоторые из них по-прежнему говорят о начале и дальнейшей реализации масштабныхстроек ТРК. Это преимущественно крупные федеральные компании, которые обладают достаточным объемом собственных ресурсов и имеют возможность получать кредиты в банках. Так, DVI Group заявляет об открытии в Волгограде ТРК «Слава» общей площадью более 100 тыс. кв. метров. По данным компании, инвестиции в проект составят 2,5 млрд рублей. ■

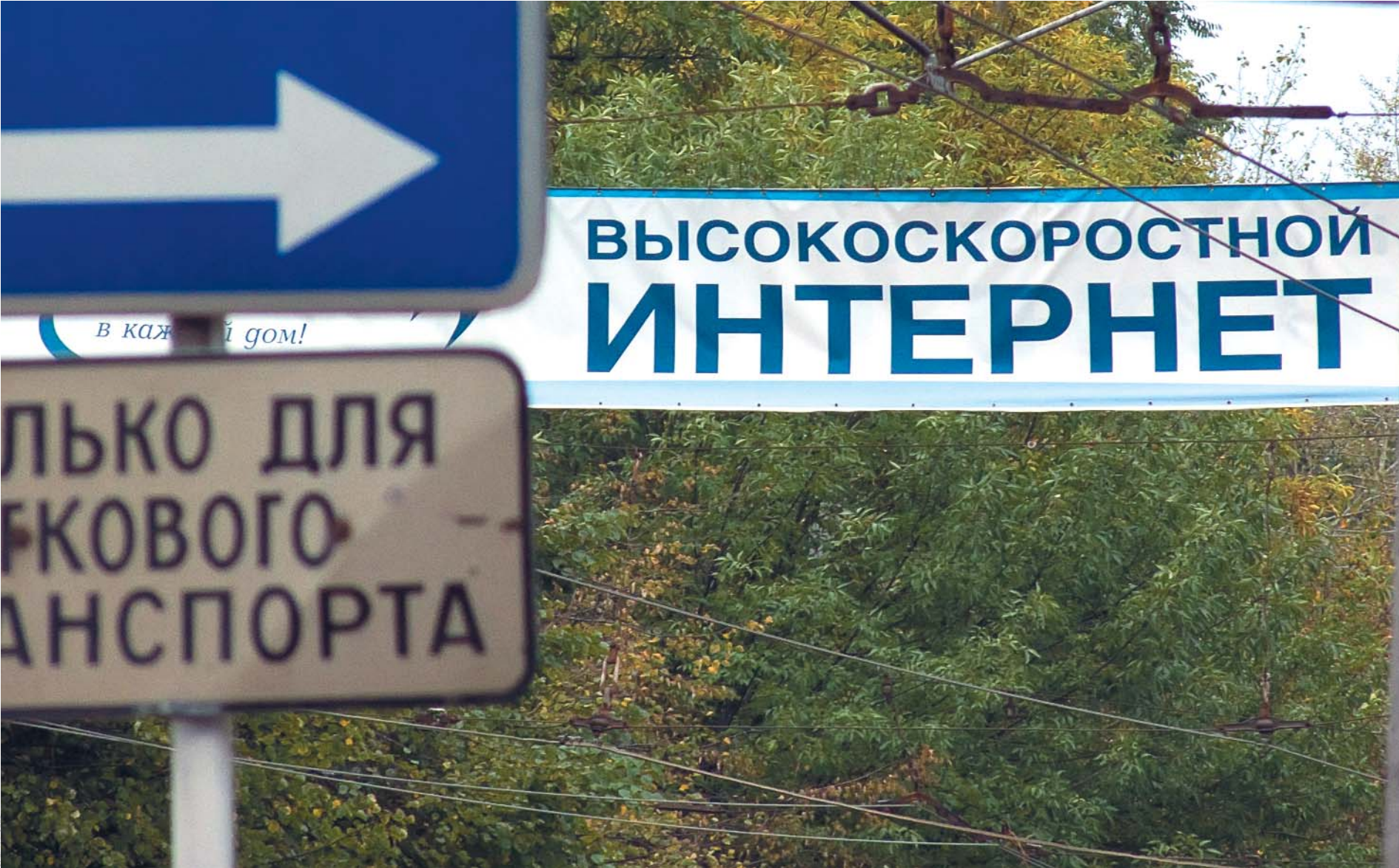
ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, «ТОЧКОЙ ОПОРЫ» ДЛЯ ТРК СТАНУТ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ РИТЕЙЛЕРЫ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА «СРЕДНИЙ» СЕГМЕНТ И СЕГМЕНТ «СРЕДНИЙ ПЛЮС»



ЭКСТРЕННОЕ ТОРМОЖЕНИЕ

ВОЛГОГРАДСКИЙ РЫНОК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ДОСТУПА В ИНТЕРНЕТ ПЕРЕЖИВАЕТ СПАД ТЕМПОВ РОСТА. ОСНОВНЫЕ ОПЕРАТОРЫ УЖЕ ЗАЯВИЛИ О ЗАМОРОЗКЕ РЯДА СВОИХ ИНВЕСТПРОЕКТОВ И ЗАНЯЛИСЬ АКТИВНЫМ ПРИВЛЕЧЕНИЕМ НОВЫХ АБОНЕНТОВ. ЯВНЫХ ПРОВАЛОВ НА РЫНКЕ ПОКА НЕТ, А ШИРОКОПОЛОСНЫЙ ДОСТУП В СЕТЬ И ТЕХНОЛОГИЯ 3G НАЗЫВАЮТСЯ ЭКСПЕРТАМИ КАК НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИЕСЯ В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ.

АЛЕКСАНДР ВОРОТИЛОВ



В ГОНКЕ ЗА АБОНЕНТОМ ИНТЕРНЕТ-ОПЕРАТОРЫ ДЕЛАЮТ СТАВКУ НА СКОРОСТЬ СОЕДИНЕНИЯ

НА ШИРОКУЮ НОГУ В прошлом году волгоградский рынок широкополосного доступа в интернет (ШПД) переживал период экстенсивного роста. За это время большинство участников рынка завершили строительство сетей в городе и наиболее активно привлекали абонентов во втором полугодии. Наиболее активно компании осваивали рынок предоставления доступа в интернет на базе решения «оптоволокно до дома» (Fiber-to-the-Home — FTTH). По мнению наблюдателей, в прошлом году не изменилась расстановка сил основных игроков рынка ШПД для домовладений. Аналитики J'son & Partners Consulting утверждают, что

в регионе сохранились стабильные позиции крупнейших участников рынка «ЭР-Телеком» и ЮТК. «За 2008 год их доли рынка практически не изменились и составили 43% и 30% соответственно, доля «Мультисервисных Кабельных Сетей» составила около 10%», — добавил Григорий Бецов. «За прошлый год в Волгограде количество подключений в сегменте FTTH выросло на 64% и составило 130 тыс. абонентов. Таким образом к «быстрому» интернету в городе подключено уже около 13,5% семей», — пояснил корреспонденту BG консультант по широкополосному доступу J'son & Partners Consulting Григорий Бецов.

Позитивно оценивают прошедший год и сами участники рынка, говоря об интенсивном росте числа абонентов. «Число подключений к интернету в Волгограде, реализуемых через сеть „Связной“ (подключений к провайдеру „Дом.ру“ — BG), выросло на 174% в 2008 году по сравнению с 2007 годом. Мы расцениваем рынок Волгограда как очень перспективный», — отметила руководитель отдела по связям с общественностью группы компаний «Связной» Елена Ноготкова.

ЧАСТНАЯ СХВАТКА Оценивая насыщенность FTTH, большинство экспертов сошлись во мнении,

что плотность волгоградского рынка существенно возросла, обострив конкуренцию в этом сегменте. Наиболее ярким событием 2008 года, по единогласному мнению экспертов, стала покупка «Билайном» компаний «Корбина Телеком» и «Голден Телеком», у которых уже были свои абоненты ШПД. Объединив две компании под единым брэндом «Билайн», новый игрок рассчитывает до конца 2010 года подключить не менее 35–40 тыс. квартир (всего в Волгограде 400 тыс. домохозяйств). Представители оператора с оптимизмом оценивают свои перспективы, между тем замечая, что волгоградский рынок по

АНАЛИТИКИ J'SON & PARTNERS CONSULTING УТВЕРЖДАЮТ, ЧТО В РЕГИОНЕ СОХРАНИЛИСЬ СТАБИЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ КРУПНЕЙШИХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА «ЭР-ТЕЛЕКОМ» И ЮТК

предоставлению проводного доступа в интернет перенасыщен.

«Сейчас можно наблюдать картину, когда одному дому свои услуги предлагают несколько провайдеров. При этом важно, что ни один оператор не присутствует глобально во всех районах города, то есть у каждого есть свой ареал обитания. Наша компания претендует на покрытие всех районов Волгограда и Волжского», — поделился планами с корреспондентом ВГ директор волгоградского филиала ОАО «ВымпелКом» (торговая марка «Билайн») Дмитрий Григоров.

Кроме того, господин Григоров заявил, что у компании есть конкурентное преимущество, благодаря которому они поборются за значительные доли рынка. «Очень важный аспект — это общий уровень недовольства населения качеством предлагаемых услуг по проводному доступу в интернет и сервисом. Провайдеров много — идеального качества и обслуживания не дает никто. В том числе население недовольно неудобством оплаты услуг — зачастую существует привязка к месту платежа. Эту нишу мы также предполагаем закрыть: платить за проводной интернет „Билайн“ будет так же удобно, как и за услуги сотовой связи», — добавил Дмитрий Григоров.

Настроения представителей «Билайн» также разделяют некоторые участники рынка, отмечая, что качество предоставления услуг ФТТН в Волгограде на низком уровне, что может существенно повлиять на расстановку сил. «Клиенты могут месяцами стоять в очередях. Бывают случаи, когда в абонентском отделе говорят, что нужно подождать еще месяц, так как нет времени послать монтажную бригаду», — подтвердил генеральный директор ЗАО НПП «Унико» Игорь Камынин.

Тем временем остальные участники рынка сдержанно оценивают перспективы новых приобретений «Билайна». «Заявленный в ноябре прошлого года старт продаж „домашнего интернета“ от „Корбины“ не повлек оттока абонентской базы у уже работающих операторов. Безусловно, «Билайн» сильный оператор и сильный брэнд, и свою долю он рано или поздно займет, однако существенного перераспределения внутри рынка ШПД не произойдет, основной прирост обеспечат новые абоненты», — дал свою оценку коммерческий директор ЗАО «Компания „ЭР-Телеком“» в Волгограде Сергей Жевак.

Однако аналитики все-таки отметили условие, при котором возможно незначительное перераспределение сил. «Вряд ли ситуация резко изменится. Однако возможен отток абонентов к „Билайну“ при заявлении им тарифных предложений ниже среднерыночных», — предположил Григорий Бецков. — Сейчас доля „Корбины“ на рынке домашнего ШПД в регионе составляет менее 3%».

ТРЕТЬЕ ПОКОЛЕНИЕ Запуск сотовых сетей с высокоскоростным доступом в Интернет, по мнению большинства опрошенных корреспондентом ВГ аналитиков, стал еще одним ярким и давно ожидаемым событием на волгоградском рынке предоставления доступа в интернет. В настоящее время подобные услуги в регионе предоставляют только два оператора: «Скай Линк» и «ВымпелКом». «Скай Линк» с предложением на базе технологии 3G вышел на рынок Волгограда в 2007 году. Интегрированный оператор «ВымпелКом» начал предоставлять услугу по технологии 3G в декабре прошлого года.

«Мобильный доступ — это один из основных факторов развития интернета в мире и основная услуга 3G-операторов в ближайшие годы. Самым распространенным устройством доступа останется на ближайшее время ноутбук плюс модем. По темпам роста мобильный интернет будет существенно опережать



голосовой рынок, но по объему сможет сравняться с ним не раньше 2011 года. Поэтому мы работаем как на рынке мобильной передачи данных, так и на голосовом рынке и намерены сохранять паритет голоса и передаче данных в структуре доходов компании. Прирост нашей абонентской базы в первом квартале 2009 составил 24%», — подчеркнул коммерческий директор «Скай Линк — Волгоград» Александр Вагин.

«В конце 2008 года количество пользователей мобильного интернета в Волгограде выросло до 340 тыс. Годовой прирост абонентов в прошлом году составил 205 тыс. (158%). В 2007 году прирост абонентской базы составил 40 тыс.», — рассказала руководитель направления сотовой связи J'son and Partners Consulting Елена Полящикова. По ее данным, доходы от мобильного интернета в Волгоградской области составили \$3,5 млн, что на 37% выше аналогичного показателя за 2007 год.

С аналитиками соглашаются и основные игроки рынка мобильного интернета, говоря о высоких темпах роста этого сегмента. «При этом увеличение темпов роста прямо пропорционально росту скоростей доступа в интернет и росту услуг связи. Между тем услуги на базе сотовых сетей 3G в Волгограде оказывает только наша компания. Другие игроки „большой тройки“ пока 3G не запустили, но планируют», — оценил рыночную ситуацию Дмитрий Григоров.

Его поддержал Александр Вагин, заявив, что несмотря на кризис, в 2009 году менеджмент «Скай Линк» ожидает сохранения высоких темпов роста абонентской базы и финансовых показателей в регионе.

«Сегодня спрос на мобильный интернет не только не упал, но продолжает расти высокими темпами

Мобильный интернет будет оставаться самой перспективной из услуг третьего поколения в ближайшие несколько лет. По предварительной информации, в первом квартале 2009 года рост интернет-трафика в регионе составил порядка 18%. Показатель MBOU (среднее количество мегабайт трафика передачи данных на одного абонента в месяц. — ВГ) в феврале 2009 года составил 455 Мб (в феврале 2008 года MBOU составлял 270 Мб). По нашим прогнозам, рост трафика составит не менее 60% в год», — добавил господин Вагин.

По прогнозам менеджеров «Скай Линк» в 2009 году, даже в условиях существующей экономической ситуации, рынок вырастет не менее чем на 50% и динамика подключений в первые месяцы года соответствует этому прогнозу.

Ими же называются основные причины положительной динамики: рост рынка услуг 3G за счет выхода «большой тройки», повышения информированности и популярности мобильного доступа в интернет у населения; удобство и простота использования устройств, позволяющих пользоваться мобильным интернетом; отсутствие альтернативных способов получения услуги интернет в отдельных районах города; выгодные условия, антикризисные предложения по стоимости услуг и оборудования.

Эксперты рынка, отмечают что в ближайшее время не стоит ожидать особой конкурентной борьбы в сегменте широкополосного мобильного доступа. «Скай Линк» существует на рынке достаточно давно, при этом они не только не смогли стать монополистами, но и не смогли занять даже весомую долю. И сейчас свою долю рынка будут терять», — объяснил корреспонденту ВГ на условиях анонимности топ-менеджер

ШИРОКОПОЛОСНЫЙ ДОСТУП В ИНТЕРНЕТ НА БАЗЕ ТЕХНОЛОГИИ FTTN (ДОЛИ РЫНКА):		
№	ГОРОД	
1	«ЭР-ТЕЛЕКОМ»	43%
2	ЮТК	30%
3	МКС	10%
4	ОСТАЛЬНЫЕ	17%

крупного волгоградского провайдера. — Неизвестно также, как повлияет кризис на запуск 3G остальными операторами. На ввод в эксплуатацию сети с хорошим покрытием нужны большие затраты. Кроме того, по условиям лицензии все должны перейти на 3G к определенному числу. Но это может быть и чисто символический запуск в эксплуатацию пусть даже одной базовой станции с поддержкой 3G».

КРИЗИСНЫЕ МЕРЫ Безусловно, кризис отразится на доходах операторов, предоставляющих услуги ШПД. «В 2009 году вместе со снижением темпов прироста абонентской базы, мы ожидаем и снижение ARPU (средняя выручка на одного пользователя. — ВГ). По нашим прогнозам, совокупная абонентская база услуг ШПД в следующем году вырастет лишь на 15%. ARPU в частном секторе снизится на 8–10%, в корпоративном на 20%. Это в первую очередь связано со снижением уровня доходов абонентов и их перераспределением. Снижение ARPU на корпоративном рынке обусловлено в первую очередь тем, что корпоративные клиенты сокращают затраты, а в условиях дефицита новых абонентов операторы предлагают своим клиентам антикризисные тарифные планы и тем самым снижают ARPU», — сделал прогноз Сергей Жевак.

Основная тенденция рынка предоставления доступа в интернет — снижение маркетинговых затрат операторами на привлечение пользователей, что неизбежно приведет к снижению темпов роста рынка. По мнению экспертов, более активно привлекать абонентов смогут лишь те операторы, которые временно освобождены от инвестирования в инфраструктуру. Более того, по мнению аналитиков, на частном рынке для удержания абонентской базы операторы продолжают увеличение заявляемой скорости доступа за существующую абонентскую плату.

Глобально оценивая тенденции волгоградского рынка доступа в интернет, специалисты в один голос утверждают, что на нем уже происходят коренные перемены. «Кризис изменил структуру финансовых взаимоотношений между участниками рынка доступа в интернет. С января 2009 года большинство магистральных операторов перешли на предоплатные схемы работы, отменив постоплатные. И если крупные игроки, покупающие основной или резервный каналы, могут договариваться о сроках и условиях оплаты, то небольшим провайдерам в данной ситуации придется сложно. Наиболее вероятный исход — уход небольших провайдеров с рынка, их поглощение более крупными игроками», — подчеркнул Сергей Жевак.

С ним согласился Дмитрий Григоров, заметив, что рынок останется за глобальными операторами, которые смогут дать потребителю не только доступ в интернет, но и одновременно качество, сервис и удобство. «При этом выживать мелким провайдерам будет достаточно тяжело, не имея такого запаса прочности, как у больших игроков. У них может быть два пути: либо попробовать более выгоднее продать себя крупным игрокам, что в условиях кризиса достаточно сложно сделать, либо найти нишу на рынке — предложить потребителю уникальные услуги», — резюмировал господин Григоров. ■

ЮТК ПЕРЕСМОТРЯТ РЕЙТИНГИ

Standard & Poor's поставило рейтинги ОАО «Южная телекоммуникационная компания» в иностранной и национальной валюте на пересмотр. Прогноз — «негативный». На данный момент рейтинг ЮТК по международной шкале — «В», по национальной — «ruA». Как говорится в сообщении агентства, рейтинг помещен в список CreditWatch в связи с рисками рефинансирования долговых обязательств с наступающими сроками погашения. «Помещение рейтинга в список CreditWatch свидетельствует о том, что

мы можем понизить рейтинг на одну или несколько ступеней, если компания окажется неспособной рефинансировать часть или все долговые обязательства с наступающими сроками погашения», — отметил кредитный аналитик Standard & Poor's Александр Грязнов.

Во второй половине 2009 года ЮТК должна будет погасить долговые обязательства в размере свыше 11 млрд рублей (около \$300 млн). По информации, полученной S&P от компании, ЮТК в на-

стоящее время не имеет достаточных денежных средств и невыбренных подтвержденных кредитных линий для полного погашения этих обязательств, отмечается в пресс-релизе. По данным Standard & Poor's, для того, чтобы обеспечить их рефинансирование, ЮТК обратится за поддержкой к государственным банкам. Однако, насколько известно аналитикам агентства, к настоящему моменту подтверждения на получение средств для рефинансирования не получено.

www.kommersant.ru

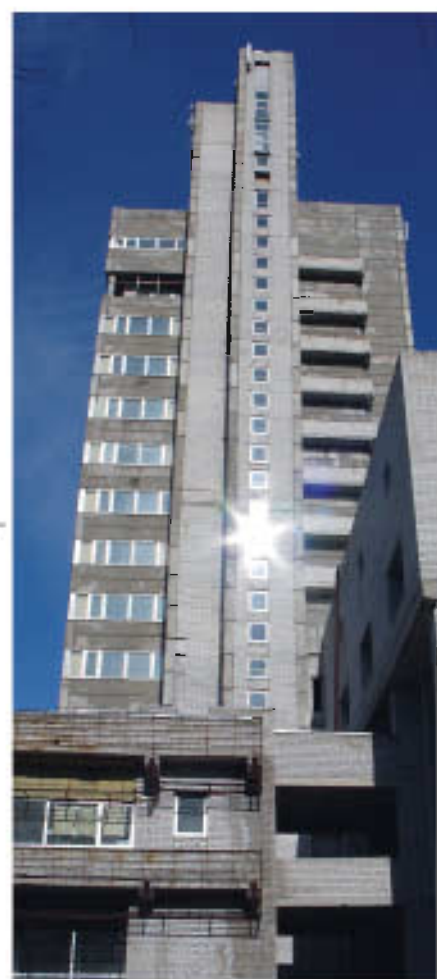
АЛЫПСТРОЙД

ПРОМЫШЛЕННЫЙ АЛЬПИНИЗМ

БЫСТРОВОЗВОДИМЫЕ БЕСКАРКАСНЫЕ СООРУЖЕНИЯ
(С УТЕПЛЕНИЕМ И БЕЗ)

ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ

РЕКОНСТРУКЦИЯ



СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

строительство быстровозводимых ангаров
под склады, зернохранилища и т.д.



4000002, г. Волгоград,
ул. Рабочая, 6

+7 927 251 48 71

+7 906 409 72 40

(8442) 41 41 87

(8442) 41 08 07

e-mail: alpstroitrade@bk.ru