

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЧИ-2015»

• • •
ЧТО ПОМОГАЕТ РЕГИОНАМ ПОВЫШАТЬ
СВОЮ ИНВЕСТПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ/ 11
КАКИЕ ВАЖНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИСХОДЯТ
В РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ/14
ПОЧЕМУ ВЫГОДНО РАЗВИВАТЬ
ПРОЕКТЫ В СФЕРЕ ФАРМАЦЕВТИКИ/ 19
КАК АВТОДИЛЕРЫ АДАПТИРУЮТСЯ
К НОВЫМ УСЛОВИЯМ РАБОТЫ НА РЫНКЕ/ 21



№179 среда 30 сентября 2015 года
(№5689 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-Юг России

REVIEW

Газета «Коммерсантъ» по специальной цене от пяти экземпляров

Оформление доставки —
по телефонам:

(863) 308-15-04
(в Ростове-на-Дону)

8-909-455-85-80
(в Краснодаре)



2015–2016

Удобные условия
доставки газеты
«Коммерсантъ»,
включая цветные
тематические
приложения
формата D2 и A3:



«Нефть и газ»

«Логистика»

«Финансы»

и другие

В подарок – книги из коллекции «Коммерсантъ»



НАТАЛЬЯ ГОРОВА,
РЕДАКТОР КОММЕРСАНТЬ REVIEW

ПРИНЦИП «ЭХОЛОТА»

Антикризисные рецепты от успешных предпринимателей — модная сегодня тема. Интересно, что иногда можно услышать о диаметрально противоположных стратегиях поведения в кризис. Кто-то прикрывает все непрофильные направления своей компании, сосредоточив усилия только на самых перспективных проектах, кто-то, напротив, максимально диверсифицирует линейку продукции; одни делают ставку на госзаказы, другие срочно переориентируются на внешние рынки и т. д. При всех различиях есть один общий аспект, о котором так или иначе упоминают практически все предприниматели, — максимальная открытость к тому, что происходит вокруг. «Я называю это для себя принципом „эхолота“: чутко воспринимать все сигналы, которые поступают из внешнего мира, — поделился мнением один из бизнесменов, который умело воспользовался предыдущим кризисом 2008–2009 годов, приобретя несколько ценных активов на «дне» цен. — Самая проигрышная стратегия в период перемен — действовать, как привык, даже если раньше это приводило к успеху в 100% случаев. Потому что на этот раз может и не сработать. И скажу по опыту: практически никогда не срабатывает!» Отслеживать сигналы и ключевые тенденции удобнее всего именно на публичных площадках, например таких, как Международный инвестиционный форум «Сочи». Ведь здесь одновременно присутствуют и те, кто пишет правила игры, и те, кто впоследствии по ним работает. Деловая программа форума в этом году насыщена панельными дискуссиями и круглыми столами на самые актуальные темы — от обсуждения нового закона ГЧП и развития интеграционных процессов внутри ЕАЭС до деофшоризации и импортозамещения. Поэтому у участников мероприятия есть шанс за несколько дней максимально актуализировать свою «картину мира». А значит — начать действовать и развивать бизнес на качественно другом уровне, умножая свои шансы на успех.

ПРОСТРАНСТВО ДИАЛОГА

одно из преимуществ международного инвестиционного форума «Сочи», который в начале октября в очередной раз пройдет в олимпийской столице, — возможность наглядно познакомиться с инвестиционным потенциалом российских регионов: именно на этой площадке по традиции презентуются проекты, стартующие в различных субъектах РФ. В условиях сложной внешнеполитической обстановки внимание к внутреннему рынку растет, поэтому значительная часть деловой программы будет посвящена именно перспективам дальнейшего социально-экономического развития регионов. Юг России при этом по-прежнему оценивается как одна из наиболее привлекательных территорий для инвесторов.

ЛАРИСА НИКИТИНА, НАТАЛЬЯ ГОРДЕЕВА

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ В период экономической нестабильности на первый план в любых деловых мероприятиях выходит вопрос коммуникаций. «Инвестиционные форумы — это не просто экономические мероприятия, во время которых подписываются контракты и заключаются деловые соглашения. Это прекрасные коммуникационные площадки для обмена опытом и конструктивного взаимодействия специалистов отрасли и руководителей органов государственной власти», — подчеркивает Алиса Андреева, заместитель генерального директора по юридическим и корпоративным вопросам ООО «Нестле Кубань». «Форум — это хорошая возможность для обмена мнениями о положении дел в российской экономике между руководителями российского и зарубежного бизнеса, а также для ознакомления с оценками представителей органов власти нашей страны, — считает управляющий партнер PwC в России Игорь Лотаков. — Очень важно знать, чем прежде всего озабочены наши клиенты — как уже имеющиеся, так и потенциальные, по каким направлениям мы могли бы оказать им помощь. Важен и диалог с представителями органов власти, чтобы понять, как реализуются или будут реализовываться знаковые государственные проекты».

Как отмечает генеральный директор компании «Сен-Гобен СНГ», президент Ассоциации французских предприятий по энергоэффективности в России Гонзаг де Пире, главная особенность сочинской площадки состоит в том, что в форуме традиционно принимают участие представители федеральных и региональных властей на самом высоком уровне. «Для „Сен-Гобен“, который на сегодняшний день в полной мере является российским производителем и имеет девять заводов, расположенных в самых разных регионах России, это отличная возможность встретиться с главами регионов, в которых размещены наши производственные мощности, обсудить текущие вопросы и задачи, а также перспективные проекты».

При этом участники готовы активно выступать и в качестве экспертов. «Компания „Нестле“ принимает участие в сочинском форуме на протяжении многих лет. Именно здесь мы объявили о своих крупных инвестиционных проектах в Краснодарском крае. Сегодня инвестиционный форум в Сочи предоставляет нашей компании возможность рассказать не только о деятельности



ФОРУМ — ЭТО ХОРОШАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ ОБМЕНА МНЕНИЯМИ О ПОЛОЖЕНИИ ДЕЛ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

„Нестле“ в целом, но и поделиться опытом реализации успешных инвестиционных проектов в Краснодарском крае», — рассказала Алиса Андреева. По словам Игоря Лотакова, эксперты PwC будут принимать активное участие во многих сессиях форума в качестве выступающих. «Будем говорить и о путях выхода страны из инвестиционного кризиса, и о том, какие стратегии российским компаниям, возможно, следовало бы использовать на зарубежных рынках, и о налоговой политике, и о развитии внутреннего туризма». «В этом году мы приглашены на форум в качестве одного из экспертов и потому будем очень рады сделать свой вклад в проведение форума и поделиться своим мнением и экспертизой в рамках панельных сессий», — рассказал также Гонзаг де Пире.

ИСТОРИЯ С ГЕОГРАФИЕЙ Еще одно отличие сочинской площадки от других бизнес-форумов заключается в том, что здесь присутствует большое количество бизнесменов и руководителей из южных регионов России, отмечает Игорь Лотаков. Даже в условиях экономического кризиса, обесценивания национальной валюты и санкций на импорт регионы юга России остаются перспективной территорией для реализации проектов.

Никита Исаев, директор Института актуальной экономики, поясняет, что регионы Юга успешно зарекомендовали себя в плане привлечения отечественных и зарубежных инвесторов, показывая положительную динамику на протяжении многих лет. Эксперт считает, что если раньше инвесторы отдавали предпочтение инфраструктурным проектам, то сейчас драйвером развития может стать сельское хозяйство, которое особенно активно развивается в Краснодарском крае. Арина Слышко, заместитель генерального директора крупнейшего российского холдинга легкой промышленности «БТК холдинг», видит у Юга помимо аграрных перспектив большой инвестиционный потенциал развития текстильной и легкой промышленности. Свою позицию эксперт иллюстрирует примером: «В 2013 году компания „БТК текстиль“, входящая в состав крупнейшего российского холдинга „БТК холдинг“, запустила в городе Шахты предприятие по производству высокотехнологичных тканей мощностью 12 млн м ткани в год, а инвестиции в проект составили более 2,5 млрд руб. Сегодня это одно из крупнейших предприятий Ростовской области».

И это далеко не все привлекательные для инвесторов сферы экономики южного региона.



Ростовская область, Краснодарский край и Волгоградская область, где производятся комбайны, тракторы, вертолеты, паровые котлы, алюминий, являются драйверами роста в сфере промышленности, а преимущество Астраханской области характеризуется наличием удобной логистики и морской добычей нефти, добавляет Борис Богоутдинов, генеральный директор SearchFunds (сообщество инвесторов, предпринимателей и экспертов).

Алексей Стрелецкий, директор по инвестициям в IPT Group, обращает внимание на большой инвестиционный потенциал в сфере недвижимости. «Туристический потенциал, климатические условия способствуют активному строительству недвижимости. Группа компаний IPT реализует комплекс апартаментов и таунхаусов Fellini в Краснодарском крае и отмечает живой интерес со стороны покупателей», — комментирует он. Соответственно, растет востребованность инвестиционных проектов по производству стройматериалов. И такие проекты активно реализуют ВКБ (Ростовская область, Краснодарский край, заводы по производству газобетонных блоков), «ТехноНИКОЛЬ» (Ростовская область, завод по производству базальтовой теплоизоляции), «Главстрой-Усть-Лабинск» (Краснодарский край, завод по производству газобетонных блоков) и др. Правда, большинство этих проектов были начаты еще до кризиса. По мнению Гонзага де Пире, сейчас, в условиях рыночного спада, нет необходимости в инвестициях в строительство новых заводов, так как действующие производ-

ственные мощности практически полностью покрывают существующий спрос на большинство видов строительных материалов. «Тем не менее я убежден, что и сегодня существует отличная возможность для инвестиций в развитие бизнеса, а именно — в развитие сервиса и услуг. Важно развивать сектор сопутствующих услуг, которые мы могли бы оказывать своим клиентам непосредственно на местах. И это также один из путей для того, чтобы модернизировать экономику», — отмечает Гонзаг де Пире.

«На данный момент крупнейшие локальные рынки Юга по целому ряду индикаторов, формирующих инвестиционную привлекательность, заметно опережают другие регионы», — резюмирует Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «Финам». — В частности, сильными драйверами роста рейтингов инвестиционной привлекательности в последние годы выступало расширение малого и среднего предпринимательства, преимущественно связанное с развитием туристической индустрии, сектора розничной торговли и агропромышленного комплекса. На сегодняшний день эти направления, а также транспортно-логистическая индустрия и строительство остаются наиболее привлекательными направлениями хозяйственной деятельности с очевидным потенциалом».

БИЗНЕС-ЭКОЛОГИЯ Безусловным плюсом для инвесторов является формирование благоприятного инвестиционного климата в ЮФО. Согласно инвестиционному рейтингу, подготов-

ленному Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) совместно с Агентством стратегических инициатив (АСИ), Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП), Торгово-промышленной палатой (ТПП) РФ, «Опорой России» и «Деловой Россией», два самых крупных южных региона — Ростовская область и Краснодарский край — входят в первую десятку (седьмое и восьмое места соответственно).

В регионах создана инфраструктура поддержки потенциальных инвесторов, ведется работа по снижению административных барьеров, инвесторам предоставляются налоговые преференции. Показательно, что успехи в этом направлении отмечают не только сами представители власти в своих отчетах, но и инвесторы. Опрошенные в ходе рейтинга предприниматели констатируют, что в Ростовской области сокращен срок получения документов, необходимых для подключения к сетям, с 340 до 90 дней, благодаря работе многофункциональных центров. На Кубани существенно сокращены сроки и количество процедур, необходимых для регистрации предприятия, упрощено и ускорено получение разрешения на строительство (процесс занимает около 80 дней).

«Ростовская область — один из первых регионов в России, который стал внедрять мировой опыт привлечения инвестиций: с 2004 года Агентство инвестиционного развития сопровождает и оказывает консультационную поддержку инвестпроектов на всех этапах. Среди прочих преферен-

ций, оказываемых бизнесу, локализовавшему свои предприятия в Ростовской области, стало получение налоговых льгот», — комментирует Арина Слышко.

«В Ростовской области мы строим самый современный в Европе завод по производству базальтовой теплоизоляции», — рассказывает президент компании «ТехноНИКОЛЬ» Сергей Колесников. — Мы благодарны властям региона за конструктивную позицию и эффективное взаимодействие. Проект по строительству завода реализуется полностью в соответствии с утвержденными планами».

В том, что инвестиционная стабильность обеспечивается во многом за счет эффективного диалога бизнеса и власти, уверена и заместитель генерального директора по юридическим и корпоративным вопросам ООО «Нестле Кубань» Алиса Андреева. «В Краснодарском крае постоянный диалог осуществляется в рамках работы Консультативного совета по иностранным инвестициям при главе администрации Краснодарского края и экспертной группы при Агентстве стратегических инициатив, в состав которых входит компания „Нестле Кубань“. Совместно с Законодательным собранием Краснодарского края, уполномоченным по защите прав предпринимателей в Краснодарском крае и общественными объединениями представителей бизнеса осуществляется мониторинг внедрения Стандарта деятельности органов исполнительной государственной власти Краснодарского края по обеспечению благоприятного инвестиционного климата



ОДИН ИЗ ДРАЙВЕРОВ РОСТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ ЮГА — ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

в регионе. Также способствовать привлечению новых инвесторов в регион поможет план мероприятий („дорожная карта“) по внедрению в крае лучших управленческих практик, разработанный в 2014 году».

Между тем в сфере улучшения инвестиционного климата регионам-лидерам ЮФО еще есть над чем работать. Так, в Ростовской области, по мнению предпринимателей-инвесторов, слабым местом является параметр «инфраструктура и ресурсы» (качество территориального планирования, дороги и телекоммуникации, доступность трудовых ресурсов). Эти и другие вопросы чиновники и предприниматели смогут обсудить в том числе и во время форума «Сочи». «Самое основное для нас — это возможность встретиться с первыми лицами тех регионов, в которых мы представлены, обсудить наши текущие вопросы, а также возможности для сотрудничества в будущем», — рассказал Гонзаг де Пире. — Кроме того, в ходе форума у нас будет возможность оценить, какие шаги принимают другие привлекательные для нас регионы для улучшения инвестиционного климата на местах. Если же смотреть в целом, то сочинский форум — это отличная возможность посмотреть, какие тренды для развития экономики сейчас задаются на государственном уровне и насколько региональные власти восприимчивы сегодня к этим трендам».

ГРУППЫ ПО ИНТЕРЕСАМ Одним из действенных инструментов по работе с инвесторами эксперты называют кластерную стратегию. «Сейчас практически в каждом регионе создаются кластерные производства. И это можно только приветствовать», — считает Игорь Лотаков. — Когда на одной территории собираются инвесторы, пользующиеся продукцией друг друга, это всегда способствует ее развитию. От регионов требуется инфраструктурная поддержка, предоставление бизнесу различных льгот».

По мнению Игоря Лотакова, очень важно продемонстрировать потенциальному инвестору заинтересованность в работе с ним: «Есть регионы, в которых губернаторы дают инвесторам даже номера своих мобильных телефонов, чтобы в случае любых задержек в решении административных вопросов у них была возможность звонить губернаторам напрямую и не сомневаться в том, что помощь будет оказана. У этих губернаторов есть понимание, что без инвестиций создавать новые рабочие места, обеспечивать новые поступления в бюджет очень трудно».

На Юге абсолютным лидером в реализации кластерной стратегии является Ростовская область. Если в других регионах кластеры только делают первые шаги либо вообще пока существуют в виде проектов, то на Дону успешно развиваются сразу несколько кластерных объединений. Это вертолетостроительный кластер, инновационно-технологический кластер «Южное созвездие», кластеры станкостроения, морского приборостроения, легкой промышленности. В «высокой стадии готовности» молочный кластер. В начале сентября подписано соглашение о создании винного территориального кластера «Долина Дона».

Андрей Черноголов, генеральный директор компании Cognitive Technologies, уверен, что кластерная стратегия — наиболее оптимальный и эффективный вариант работы с инвесторами. «Важно и правильно, что в Ростове в скором вре-



СНИЖЕНИЕ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ ДЕЛАЕТ БОЛЕЕ ВЫГОДНЫМИ ВЛОЖЕНИЯ В ПРОИЗВОДСТВО В РОССИИ

мени планируют создать технопарк в сфере инжиниринговых и медиакоммуникационных технологий на базе инфраструктуры старейшего в округе вуза ДГТУ и Медиапарка. Этот проект должен дополнительно „расшевелить“ инвестиционную активность в регионе, показать потенциальным инвесторам новые, ранее не рассмотренные точки для приложения своих усилий. Нужно развивать и дорабатывать советскую инфраструктуру технопарков и перестать воспринимать парки как инструмент „поднятия целины“. Такая готовая инфраструктура на территории ЮФО есть», — отмечает он. Арина Слышко уверена, что развитие кластеров и связанные с этим плюсы (рост наукоемких производств, внедрение новой техники и технологий и пр.) обеспечивают дополнительную устойчивость региональной экономике. «Более того, — подчеркивает она, — если сравнивать тарифы на энергию, то, например, в Ростовской области стоимость в среднем на 17–20% ниже относительно Краснодарского края и Ставрополья».

Аналитики Института финансового развития бизнеса добавляют, что в международной практике формирование и реализация кластерной стратегии рассматривается как одна из наиболее важных составляющих инновационной политики в регионе и в стране в целом: «Ценность подобной географической концентрации в том, что она рождает специфические внешние эффекты, положительно влияющие на конкурентоспособность участников кластера. Подобная инициатива как нельзя лучше демонстрирует наличие у государства долгосрочного взвешенного подхода к комплексному освоению территорий и их развитию».

Между тем некоторые эксперты видят определенные опасности, которые подстерегают кластерную стратегию в ходе ее дальнейшего развития.

«Кластерная стратегия подразумевает формирование новых центров социально-экономического развития, опирающихся на развитие энергетической и транспортной инфраструктуры, однако реальное состояние действующих кластеров говорит о неразвитости инфраструктуры», — замечает Борис Богоутдинов. Тем не менее у южных регионов есть все возможности исключить этот негативный фактор. Эти возможности предоставит реализация крупных инвестиционных проектов с участием государства в сфере транспортной и энергетической инфра-

структуры (аэропорт «Южный» со всеми необходимыми транспортными коммуникациями в Ростовской области, «Южный коридор», который пройдет по территории Волгоградской и Ростовской областей и Краснодарского края, и др.). «Кластерная стратегия развития, проводимая в южных регионах, не идеальна, но позволяет лучшим способом реализовать потенциал региона. Создание кластера усиливает внутренние связи и стимулирует конкуренцию, ведущую к появлению инноваций. Кластеры позволяют отрасли, на которой специализируется регион, сделать более понятной и доступной для инвесторов. Неизбежный рост конкуренции в кластере должен приводить к росту спроса на услуги, что также благоприятно для инвесторов. Но с другой стороны, кластерная стратегия может добавить проблем в долгосрочной перспективе. Неравномерное экономическое развитие соседних регионов приведет к оттоку экономически активного населения в более успешный регион. Также остается риск чрезмерной специализации кластера, регион может стать неконкурентоспособным в областях, которые не были признаны профильными для кластера», — резюмирует Никита Исаев.

И НАШИ, И ВАШИ Эксперты отмечают общее снижение активности иностранных инвесторов в стране, в том числе и на юге России. «Мы скептически в отношении иностранных инвестиций в юг России, — замечает Алексей Стрелецкий. — На Юге будут инвестировать преимущественно российские компании». Губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев отмечает, что в сложившейся ситуации необходимо усилить поддержку отечественных инвесторов, и в частности — инвесторов, работающих в сфере импортозамещения (производство продуктов питания, стройматериалов, высокотехнологичной продукции и т. д.). «Основные инвесторы — это собственные инвесторы, — уверен Вениамин Кондратьев. — Важно, чтобы те, кто работает в регионе и зарабатывает деньги, оставляли деньги здесь, пускали их в собственное производство, а не искали иные способы „пристроить“ их за пределами края».

«В ближайшее время в силу геополитической обстановки регионам придется рассчитывать в основном на отечественных инвесторов, крупным проектам будет тяжело привлечь инвестиции из-за рубежа, — считает Никита Исаев. — Еще в

2012-м начался отток зарубежных инвестиций (сальдо — €11,7 млрд), в этом году он только усилится. Инвестиции из Европы, такие как строительство двух заводов по переработке овощной продукции в Ростовской области совместно с итальянской компанией „Заничелли Механика С.п.А“, включающие в себя и крупные овощехранилища, и логистические центры, — исключение из правил». «В условиях текущей рецессии на ближайшие три года доля иностранных инвестиций не превысит 5% от общего объема инвестиций, как и в докризисный период 2010–2013 годов», — согласен Борис Богоутдинов.

Никита Исаев отмечает, что инвестиционную активность на Юге подогревает Чемпионат мира по футболу 2018 года, который посетит три южных региона: Волгоградский, Сочинский и Ростовский. Поэтому в ближайшие три года стоит ожидать роста инвестиций, в первую очередь — из федерального и регионального бюджетов.

При этом эксперты замечают, что иностранных инвесторов не стоит совсем сбрасывать со счетов. Ведь снижение курса национальной валюты делает еще более выгодными вложения в производство в России с использованием местного сырья. Так, в Краснодарском крае активно реализуется инвестпроект в сфере АПК с участием зарубежного инвестора. Это проект по выращиванию овощей в закрытом грунте в Белореченском районе. В качестве инвестора выступает азербайджанская компания ООО «Анадолу Инвестмент Компани». В Ростовской области с привлечением иностранных инвестиций строятся заводы по производству сухих строительных материалов, продуктов разделения воздуха и смесей технических газов, выпуску полиолов и созданию парка емкостей под окись пропилена. Есть и новые инвестиционные соглашения. Помимо уже названного (инвестор — «Заничелли Механика С.п.А»), региональные власти подписали соглашение с компанией «Луис Дрейфус Коммодитиз Восток» о строительстве терминала для перевалки сельскохозяйственной продукции.

По оценкам аналитиков Института финансового развития бизнеса, еще одно перспективное направление для сотрудничества с иностранными инвесторами — создание зоны свободной торговли Евразийского экономического союза и стран Востока. Речь об этом шла на недавней консультации глав Минэкономики стран Восточно-азиатского саммита (ВАС). Тогда о своем намерении создать такие зоны заявили страны, среди которых Китай, Южная Корея, Таиланд, Индонезия и Камбоджа. Ведутся переговоры о создании такой зоны с Египтом, который весьма заинтересован в совместном развитии сельского хозяйства, что напрямую делает его интересным стратегическим партнером для ЮФО.

«Экономическая стратегия России состоит в том, чтобы увеличить приток инвестиций, как российских, так и идущих из-за рубежа, — отмечает Гонзаг де Пире. — Сегодня сложились условия, которые способствуют повышению конкурентоспособности российской экономики, такие как девальвация рубля, снижение уровня реальной заработной платы, кроме того, государство реализует программу по импортозамещению. В этих изменившихся условиях проведение мероприятий, подобных форуму „Сочи“ очень важно с точки зрения поддержания интереса иностранных инвесторов к реализации своих проектов в России». ■

В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ В СИЛУ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ РЕГИОНАМ ПРИДЕТСЯ РАССЧИТЫВАТЬ В ОСНОВНОМ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНВЕСТИТОРОВ



СУРОВЫЕ УСЛОВИЯ «ВЗРОСЛЕНИЯ» ДЕЙСТВИЯ ЦЕНТРОБАНКА ПО СНИЖЕНИЮ РИСКОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, МОГУТ ПОВЛЕЧЬ ЗА СОБОЙ НЕОДНОЗНАЧНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ. НАКОПЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ СОЗДАЕТ «ПОДУШКУ БЕЗОПАСНОСТИ» ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ, НО СНИЖАЕТ ВЕРОЯТНОСТЬ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ. КРОМЕ ТОГО, РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ ОКАЗАЛИСЬ В ОЧЕНЬ НЕВЫГОДНОМ ПОЛОЖЕНИИ, А ВЕДЬ ИМЕННО ОНИ ОСОБЕННО АКТИВНО РАБОТАЮТ С МЕСТНЫМ МАЛЫМ И СРЕДНИМ БИЗНЕСОМ. В ЭТИХ УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЫ НАДЕЮТСЯ НА ИНИЦИАТИВЫ ГОСУДАРСТВА, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОДДЕРЖКУ «БАНКОВ НА МЕСТАХ».

ЛАРИСА НИКИТИНА

ИГРА ПО-КРУПНОМУ Число банков в стране на 1 августа 2015 года сократилось по сравнению с аналогичной датой 2014-го с 877 до 783 (на 1 августа 2015 года). При этом на Банковском форуме, который прошел в начале сентября в Сочи, представители ЦБ РФ сообщили еще о 150 банках, которые находятся «в зоне особого контроля».

Представители топ-30 банков оценивают сокращение количества игроков в целом положительно. «Центральный банк последовательно проводит политику оздоровления банковской системы — уходят кредитные организации, вовлеченные в сомнительные операции. Это важный и необходимый процесс, — отмечает Дмитрий Шиляев, заместитель председателя правления банка «Югра». — Данные перемены в перспективе ведут к тому, что банковская деятельность будет более прозрачной, устойчивой и понятной для потребителя». При этом, по словам господина Шиляева, эффективность предпринимаемых мер доказывает тот факт, что доверие населения к банковскому сектору остается на высоком уровне, несмотря на волатильность рынков.

При этом в настоящий момент, как отмечает Дмитрий Шиляев, банки вынуждены работать в условиях ограниченной ликвидности и замедления спроса на банковские продукты: «Если ранее большим интересом среди населения пользовались ипотечные и кредитные программы, то теперь мы наблюдаем тенденцию на сохранение средств, клиенты предпочитают, скорее, сберегать, чем тратить». Не случайно первый заместитель председателя правления Промсвязьбанка Владимир Яшин уверен, что 2015 год станет для банковского сообщества годом трансформации — на рынке останутся только сильнейшие.

Логично предположить, что сильнейшими окажутся крупные финансовые корпорации и банки с госучастием. «Банки с государственным участием в период кризиса всегда были в выигрышной ситуации, не стал исключением и нынешний период, — комментирует Артем Гиневский, директор Лаборатории инвестиционных технологий. — Это связано с приоритетной докапитализацией госбанков, возможностью создания „подушки безопасности“, с традиционно высоким доверием населения». Также довольно устойчивым будет и положение крупных коммерческих банков, входящих в транснациональные финансовые группы и ведущих консервативную бизнес-политику.

«Современная российская банковская система в данный момент проходит период взросления, — добавляет Дмитрий Шахметов, директор РЦ «Южный» Райффайзенбанка. — Вспоминая начало 90-х годов, когда банки росли, „как грибы“, следует отметить, что не было как таковых „правил игры“ и норм ведения бизнеса, поэтому совершенно логично, что спустя какое-то время регулятор стал более внимательно следить за участниками финансового рынка и вводить дополнительные требования. Это делается для того, чтобы на рынке остались банки с прозрачными схемами и чтобы оградить население от недобросовестных игроков».



КОЛИЧЕСТВО БАНКОВ В РОССИИ ПРОДОЛЖИТ СОКРАЩАТЬСЯ: НЕДАВНО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЦБ РФ СООБЩИЛИ О 150 БАНКАХ, КОТОРЫЕ НАХОДЯТСЯ «В ЗОНЕ ОСОБОГО КОНТРОЛЯ»

Эксперты уверены, что жесткие меры приведут к перераспределению клиентов между надежными игроками. А это весьма существенный аргумент на фоне статистики ЦБ. (По сообщениям Центрального банка РФ, 30 крупнейших банков за период с января по июль 2015 года показали убыток в 10,8 млрд руб. против прибыли в 422,6 млрд руб. в соответствующем периоде прошлого года). «Активные действия Центробанка по отзыву банковских лицензий оказывают отрезвляющее влияние на финансовый рынок. Мы уже ощутили это по притоку клиентов, которые ранее обслуживались в других кредитно-финансовых организациях региона, но теперь доверили свои средства Россельхозбанку», — комментирует Игорь Пятигорец, директор Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк».

Однако исполнительный вице-президент РСРП Александр Мурычев отмечает, что в целом позитивный процесс снижения рисков финансовой системы может повлечь за собой неоднозначные последствия. Например, может пострадать большее количество региональных банков, основная проблема которых — отсутствие выходов на длинные и недорогие деньги.

КТО «РАВНЕЕ» Василий Солодков, директор Банковского института НИУ ВШЭ отмечает, что действия и требования ЦБ оставляют очень мало шансов на выживание региональным банкам. Они лишены доступа к дешевому и длинному фонди-

рованию. «Многие средние банки испытывают отток корпоративных клиентов, так как их средства не попадают под систему страхования. Корпоративные клиенты предпочитают перейти в госбанки как более надежные финансовые институты в текущих условиях. Чтобы компенсировать отток клиентов и вкладов, частные средние банки вынуждены повышать ставки по вкладам», — комментирует Александр Фалев, председатель правления Росгосстрахбанка. Розничные вклады и депозиты остаются для регионалов практически единственным источником фондирования. Но чтобы привлечь вкладчиков, нужно предложить им максимальную доходность по депозитам, а значит — повысить ставки по кредитам. Результатом такой вынужденной политики зачастую становится отзыв лицензии, так как ЦБ видит (и не без оснований) высокие риски в такой политике.

При этом ни один региональный игрок пока не вошел в список банков, которым государство помогало с докапитализацией. Александр Мурычев подчеркивает, что основная доля государственной поддержки в кризис достается крупным игрокам, а с регионалов только строго спрашивают. Конкуренция в условиях, когда «все равны, но некоторые равнее» не помогает региональным игрокам справиться с ситуацией. А ведь именно они, отмечает Александр Мурычев, являются основными кредиторами МСП, обслуживают счета и депозиты малого и микропредпринимательства. «Региональные банки все 25 лет своего

существования предоставляли кредиты на пополнение оборотных средств предприятий. Но сегодня они не могут полноценно удовлетворить потребности малого и среднего бизнеса, потому что не чувствуют поддержки со стороны государства. Они ощущают себя изгоями в системе, при всем уважении к крупным и государственным банкам», — подчеркивает эксперт.

«У крупных банков есть программы поддержки малого и среднего предпринимательства, но они опираются на фабрики кредитов. У малых и средних банков гибкий подход к клиентам, они могли сыграть свою роль в диверсификации экономики, — добавляет президент Ассоциации региональных банков России Анатолий Аксаков. — При этом им необходима ресурсная поддержка государства. В этом году посевную кампанию спасли малые и средние банки, поэтому нам максимально надо сохранить региональную банковскую систему».

Эксперты считают, что в банковской системе, как и в сегменте МФО, необходим дифференцированный подход. Скорректированные требования ЦБ позволят небольшим банкам предлагать населению более высокие ставки по депозитам и более низкие — по кредитам. Ассоциация «Россия» уже несколько лет выносит на рассмотрение вопрос о судьбе региональных банков. Однако пока все остается на уровне обсуждений без решений, а число региональных игроков стремительно сокращается.

БАЗА ПОД «БАЗЕЛЬ» По мнению участников Банковского форума, еще одна серьезная проблема для банковского сообщества РФ и для региональных банков в особенности — принятие принципов «Базеля III». Основные положения третьей части Базельского соглашения включают в себя введение дополнительных требований к достаточности капитала банков, введение обязательных нормативов, нацеленных на ограничение финансового рычага (соотношения заемного и собственного капитала), введение новых обязательных нормативов ликвидности: показателя краткосрочной ликвидности (Liquidity Coverage Ratio, LCR) и показателя чистого стабильного фондирования на регулярной основе (Net Stable Funding Ratio, NSFR). Проще говоря, это еще одно ужесточение требований к банкам, увеличивающее нагрузку на капитал и для системно значимых банков, и для всей системы в целом.

Базельские требования, которые банковская система РФ начала внедрять после кризиса 2008 года, должны были работать на создание позитивного образа для зарубежных инвесторов, которым будет интересно вкладываться в российскую финансовую систему. Однако сегодня говорить об интересе иностранных инвесторов к отечественной финансовой системе, мягко говоря, неактуально. При этом ЦБ требует от банков создавать все новые и новые «подушки безопасности» в виде накопления резервов. Соответственно, банковская система снижает свой вклад в финансирование экономического роста. «Получается, что мы одной рукой „даем“, осуществляя дополнительную капитализацию банков, а другой рукой „забираем“ в виде дополнительных требований к капиталу», — констатирует Анатолий Аксаков. Эксперт уверен, что прилагать усилия для соблюдения базельских нормативов в текущей ситуации нецелесообразно.

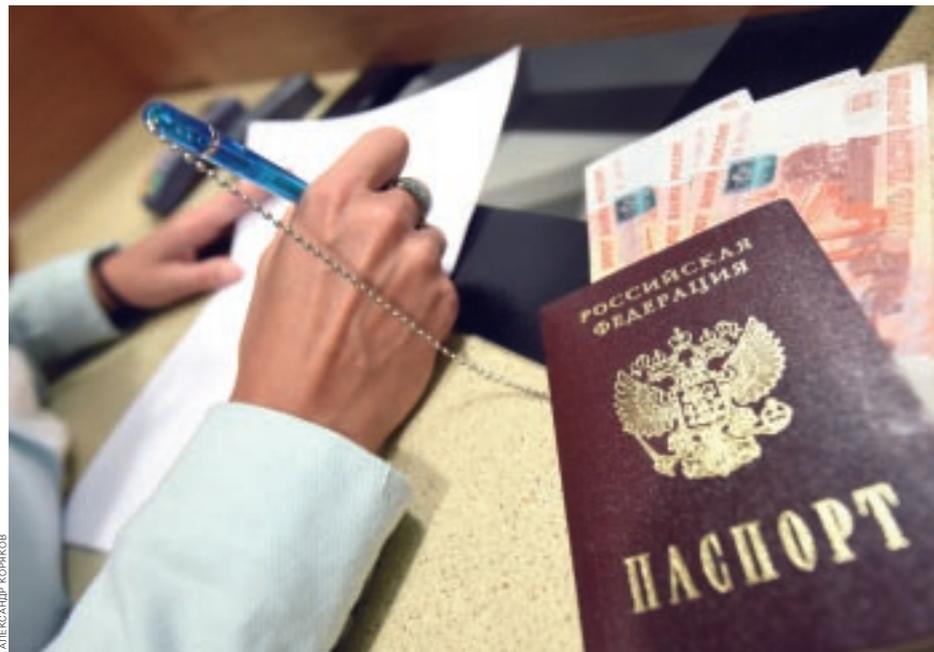
Эксперты KPMG прогнозируют, что комбинация более высоких затрат капитала и дополнительных требований к нему («Базель III») с большой вероятностью окажет негативное влияние на рентабельность собственного капитала финансовых организаций. Некоторые участники рынка опасаются возвращения к режиму ограниченной конкуренции, когда небольшие банки

вытесняются с рынка, а инновации в финансовом секторе существенно сокращаются, отмечают в KPMG.

В настоящий момент ЦБ принял компромиссное решение. Пока сроки реализации «Базеля» будут отодвинуты до 1 января 2016 года, но большинство экспертов считают такую уступку недостаточной. Ассоциация региональных банков России настаивает на продлении сроков до 1 июля 2016 года.

СТОИТ ПРОГИБАТЬСЯ ПОД ИЗМЕНЧИВЫМ МИР Говоря о перспективах российской банковской системы, эксперты сходятся в том, что игрокам, настроенным сохранить свои позиции, необходимо перестраиваться под требования времени. «Сегодня большинство банков идут по пути универсализации, — комментирует Дмитрий Шиляев. — Крупные игроки с развитой филиальной сетью стараются вводить в свои продуктовые линейки предложения для всех типов клиентов — как для корпоративных, так и для розничных. Подобное расширение перечня услуг способствует охвату большей доли рынка и привлечению большего количества клиентов, нежели концентрация на узком сегменте».

Юрий Грибанов, генеральный директор Frank Research Group, считает, что рынок банковских услуг превращается в «рынок покупателя». Уколо 80% экономически активных россиян уже являются клиентами банков, поэтому заметный рост за счет привлечения новых, еще не охваченных банковскими услугами клиентов сегодня невозможен. «Выигрывают те, кто сможет создать наиболее удобные условия для вкладчиков и заемщиков, приблизит услуги как можно ближе к запросам людей, будет использовать максимально эффективные маркетинговые стратегии», — комментирует Артем Гриневский. — Многие банки вынуждены переходить к снижению издержек за счет сокращения филиальной сети, наращивания возможностей интернет-банкинга, предоставления услуг в сфере микрофинансирования. Крупные банки с государственным участием сохраняют и даже увеличивают долю на рынке, но оставшаяся часть будет принадлежать кредитным организациям, способным предложить клиентам наиболее интересные и востребован-



В КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЕ ВЫИГРАЮТ БАНКИ, КОТОРЫЕ СМОГУТ СОЗДАТЬ НАИБОЛЕЕ УДОБНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ВКЛАДЧИКОВ И ЗАЕМЩИКОВ, ПРИБЛИЗИТЬ УСЛУГИ КАК МОЖНО БЛИЖЕ К ЗАПРОСАМ ЛЮДЕЙ

ные продукты». Дмитрий Шахметов согласен с тем, что на рынке останутся сильнейшие, которые смогут предложить населению и компаниям лучший сервис и условия. «Финансовые потоки должны носить прозрачный характер, поэтому консолидация будет продолжаться», — добавляет эксперт.

Игорь Пятигорец уверен, что в основе выигрышной стратегии должны быть грамотно выстроенные взаимоотношения с клиентом, высококачественное обслуживание, способность быстро откликаться на потребности клиентов, предлагая широкий ассортимент банковских продуктов и услуг по привлекательным тарифам, использование передовых банковских технологий. «После „чистки“ организм перестраивается и начинает функционировать на качественно ином уровне. Есть понимание, что в банковской системе этот процесс не закончен», — прогнозирует Александр Фалев. — На фоне ухода части игроков с рынка регулятор ужесточает требования к оставшимся. Добавим к этому

ситуацию в экономике, девальвацию рубля, внешние стрессы. Сектор „лихорадит“, и это будет продолжаться еще некоторое время. Количество банков явно уменьшится: часть — за счет укрупнения (рыночных сделок купли-продажи), часть покинет ставший довольно сложным рынок, часть будут санированы, часть останутся без лицензии». При этом Анатолий Аксаков считает, что регулятор в создавшейся непростой экономической ситуации не должен делать «резких движений». Необходимо урвать безопасность финансовой системы и ее возможности инвестировать в реальный сектор экономики. Не последнюю роль в создании необходимого равновесия играет государство. «В процессе очистки очень важно поддержать здоровую часть рынка. Должен быть и кнут, и пряник. Это искусство любого управления, в том числе государственного. Важно поддерживать тех, кто хочет работать на законной основе», — уверен глава Ассоциации региональных банков России. ■

«КРУПНЫМ БАНКАМ ДОВЕРЯЮТ БОЛЬШЕ»

Количество игроков на банковском рынке уменьшается. Причиной этому является как отзыв лицензий и санация банков, так и слияния внутри финансовых групп. Все это способствует укреплению и оздоровлению банковской системы, отметил в интервью „Ъ“ управляющий филиалом банка ВТБ в Ростове-на-Дону Юрий Авдеев.

REVIEW: Какие тенденции развития отечественной банковской системы сегодня можно назвать определяющими?

ЮРИЙ АВДЕЕВ: Банковский рынок меняется. Прежде всего, меняется количественно. По данным Банка России на 1 августа, в России действуют 727 банков. При этом на 1 января текущего года их было 859.

И вместе с этим рынок меняется и качественно. Банк России уже несколько лет ведет целенаправленную политику по оздоровлению российской банковской системы. Он продолжает отзываться лицензии у банков, проводящих сомнительные операции и ведущих рискованную кредитную поли-



тику. Уходят игроки, которые по тем или иным причинам не выдерживают конкуренцию, не вписываются в современный рынок. Еще одна важная тенденция — консолидация банковского капитала, объединение различных финансовых структур в единую группу.

R: С чем связан этот процесс?

Ю.А.: Сейчас Банк России предъявляет более высокие требования к капиталу, затраты кредитных учреждений растут, ситуация в экономике не спо-

собствует активному росту прибыли. Поэтому банкам необходимо оптимизировать свою деятельность, снижать издержки и в то же время повышать качество и доступность услуг. В ряде случаев положительного эффекта можно добиться за счет слияния банковских организаций под единым брендом.

R.: Предстоящее присоединение Банка Москвы к ВТБ подтверждает эту тенденцию?

Ю.А.: Что касается конкретной ситуации, решение об интеграции Банка Москвы в состав ВТБ было принято не вчера, это очередной этап плана, который группа ВТБ реализует уже несколько лет. В нашем случае объединение, исключение дублирующих функций позволит сократить операционные издержки, обеспечить более эффективное управление структурой и повысит качество предоставляемых услуг.

О конкретных цифрах пока говорить рано, так как наши бизнес-линии в рамках новой стратегии пока только выстраиваются. По нашим прогно-

зам, кредитный портфель ВТБ на юге России по корпоративным клиентам в результате интеграции Банка Москвы вырастет на 10–15%.

Процесс перехода для клиентов Банка Москвы будет максимально комфортным. Их обслуживание не прекратится, все гарантии, условия договоров, процентные ставки по заключенным договорам останутся без изменений. А пять офисов Банка Москвы, действующие в Ростовской области, продолжат работать в обычном режиме, но под брендом ВТБ.

R.: Что можно сказать о поведении клиентов на рынке, как оно меняется?

Ю.А.: В целом рынок банковских услуг сегодня все в большей степени становится рынком клиента. В кризис российские компании ищут прежде всего надежных партнеров, способных предложить им услуги высокого качества по конкурентоспособным ценам.

Еще в кризис 2008 года наблюдался повышенный интерес клиентов к крупным банковским структурам, как

правило, с госучастием, сейчас это проявляется особенно ярко. Это понятно, ведь в России страхование на средства юридических лиц не распространяется. Поэтому надежность кредитного учреждения является главным критерием.

По нашей оценке, сегодня в условиях нестабильности на рынке наибольшие перспективы есть у компаний среднего бизнеса. Кроме того, этот сегмент является стратегически важным для экономики страны. Именно поэтому в банке ВТБ средний бизнес выделен в отдельную глобальную бизнес-линию. К среднему бизнесу мы относим клиентов с годовой выручкой от 300 млн до 10 млрд руб. Большинство таких предприятий существуют на рынке уже 10–15 лет. Как показал опыт прошлых лет, средние компании в кризис растут быстрее. У таких компаний больше возможностей для роста, так как в силу масштабов бизнеса и мобильности они быстрее приспосабливаются к изменению экономической среды.

Беседовала Лариса Никитина

ТОЧЕЧНАЯ ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТОРЫ ВСЕ БОЛЬШЕ ТЕРЯЮТ ИНТЕРЕС К ПРОЕКТАМ В СФЕРЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: СКАЗЫВАЮТСЯ ДОРОГИЕ КРЕДИТЫ, СЛАБЫЙ СПРОС НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ, ВАЛЮТНЫЕ КОЛЕБАНИЯ. СТИМУЛИРОВАТЬ СТАРТ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ ПРИЗВАН ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ. ВСЕХ ПРОБЛЕМ В ПРОМЫШЛЕННОЙ СФЕРЕ ОН НЕ РЕШИТ, ПРИЗНАЮТ ЭКСПЕРТЫ, ОДНАКО СПОСОБЕН ОКАЗАТЬ СУЩЕСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНЫМ ПРОЕКТАМ.

НАТАЛЬЯ ГОРДЕЕВА

НЕИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В первом полугодии, по данным Росстата, промышленное производство в России снизилось на 2,7% по сравнению с прошлым годом, и возможностей для реванша во втором полугодии не так много. «Промышленный сектор последние два-три года остается в крайне тяжелом положении из-за системного кризиса в отрасли», — отмечает старший аналитик компании «Альпари» Анна Бодрова. — В качестве катализатора сработала совокупность факторов, от критичного недофинансирования сектора до низкого спроса на продукцию внутри страны».

Политика поддержки импортозамещения, которая обеспечила неплохие результаты в сфере АПК, в промышленном секторе пока не дает существенного эффекта. «Процесс импортозамещения не может быть быстрым по определению, тем более в таком сегменте, как производство машин и оборудования», — отмечает ведущий эксперт УК «Финанс Менеджмент» Дмитрий Баранов. — Ведь нужно разработать новую продукцию, подобрать для нее материалы, провести весь цикл испытаний, получить все необходимые сертификаты. Нужно оснастить производство оборудованием, на котором будет выпускаться новая продукция, договориться с поставщиками необходимых материалов и комплектующих, организовать логистику, подготовить персонал, сделать еще массу вещей, прежде чем новая продукция начнет выпускаться и станет замещать иностранные аналоги».

Однако у многих предприятий даже при желании организовать импортозамещающее производство не так много возможностей это сделать из-за слишком высоких процентных ставок. «Сейчас ключевой проблемой промышленности является уровень процентных ставок в банках и жесткие условия получения кредитов», — комментирует генеральный

директор компании «ТехноНИКОЛЬ» Владимир Марков. — На Западе кредиты выдаются под 3–4% годовых, в России процентные ставки составляют от 16–18%. В таких условиях реализовывать инвестиционные проекты и продвигаться в сторону импортозамещения очень сложно».

ПЛЮС ДВАДЦАТЬ МИЛЛИАРДОВ В этих условиях едва ли не единственным шансом для предприятий, планирующих новые инвестпроекты, остается господдержка. «Большинство инвесторов проявляют типичное для непонятной ситуации поведение — пережидают», — отметил директор Фонда развития промышленности Минпромторга Алексей Комиссаров. — Между тем, наиболее дальновидные из них увидели преимущества меняющихся условий. Я говорю о мерах прямой и непрямого поддержки проектов, которые предоставляет государство для выхода на внешние рынки, повышения конкурентоспособности на внутреннем рынке, развития импортозамещающих производств».

Одним из шагов по поддержке промышленного сектора стало создание Фонда развития промышленности, который начал работу в апреле этого года. По словам Алексея Комиссарова, фонд создан для развития действующих предприятий путем предоставления доступа к недорогим длинным деньгам на модернизацию или создание новых производств. «Главное отличие от банковского кредитования — уникальная на рынке процентная ставка — 5% годовых», — подчеркивает директор фонда. — А также возможность получить средства на запуск производства нового продукта, опытно-конструкторские работы — то есть на деятельность, на которую получить банковский кредит очень сложно, если вообще возможно».

На поддержку промышленности в 2015 году фонд планирует направить 20 млрд руб. Чтобы

претендовать на заем, необходимо соответствовать критериям оценки проектов, которые находятся в открытом доступе на сайте фонда. Наиболее важные из них — это юридическая чистота и финансовая состоятельность заявителя, наличие промышленных активов в России или планов по их созданию, направленность проекта на импортозамещение, его финансовая и экономическая эффективность. «Ограничение на финансирование фондом распространяется на производство продукции военного назначения — получить заем могут только гражданские проекты. Кроме того, фонд не предоставляет займы на приобретение земли, строительство объектов недвижимости, проведение научно-исследовательских работ без практического применения», — добавляет Алексей Комиссаров.

Большинство экспертов и участников рынка положительно оценивают эту инициативу. «Предложение властей по финансовой поддержке промышленных предприятий через Фонд развития промышленности может открыть новые перспективы перед промышленным сектором», — считает Анна Бодрова. Как отметил Николай Журавлев, генеральный директор консалтингового агентства «Мастерпланс», финансирование фонда дает предприятиям возможность сконцентрироваться на наиболее эффективном проекте и довести его до результата — серийного выпуска той или иной продукции. «В этом плане работа фонда — как глоток кислорода для хороших компаний. Кстати, подача документов в фонд сама по себе является чем-то вроде „знака качества“. Если предприятие в состоянии представить конкретный план в Фонд развития промышленности, это уже косвенное доказательство его дееспособности. Некоторые проекты производят просто отличное впечатление — я и не представлял, что у наших производственных предприятий бывает такой уровень технической культуры».

ОТ ТЕОРИИ — К РЕАЛЬНЫМ ШАГАМ

С момента начала работы фонда в его адрес поступило более 1,1 тыс. заявок на получение льготных займов. В лидерах по количеству поданных заявок — Москва, Свердловская область, Санкт-Петербург, Московская область. Из «южан» наиболее активна Ростовская область — восьмое место по числу поданных заявок от их общего количества.

«Статистика очевидно отражает, что наиболее активны регионы с развитой промышленностью», — отметил Алексей Комиссаров. — Однако свой вклад вносят и усилия региональных властей, которые, сотрудничая с фондом, становятся своего рода проводниками достоверной информации о программах фонда и возможностях для местных предприятий. Такой работе способствует подписанное недавно соглашение о сотрудничестве с правительством Ростовской области». Во время XI Промышленного конгресса юга России, который прошел в ростовском КВЦ «ВертолЭкспо» в начале сентября, министр промышленности и энергетики Ростовской области Михаил Тихонов отметил важность сотрудничества с фондом для промышленности региона: «Мы видим большой потенциал в этом направлении. Сегодня заявки на льготное финансирование подали как крупные и средние, так и малые промышленные предприятия обла-

сти. Мы держим этот вопрос на постоянном контроле».

По состоянию на середину сентября 2015 года экспертный совет Фонда развития промышленности одобрил к финансированию 29 проектов в 18 регионах России. Общий объем выдаваемых займов превышает 9,9 млрд руб. «Задача поддерживать всех перед нами никогда не стояла», — подчеркнул Алексей Комиссаров. — Напротив, мы помогаем развиваться тем, кто даст максимальную отдачу от вложений, поэтому оцениваем проекты как придирчивый инвестор».

В Ростовской области фонд уже одобрил заявку ООО «ПК „Новочеркасский электровозостроительный завод“». При поддержке фонда предприятие планирует привлечь 107 млн руб. для производства тяговых электродвигателей для тепловозов. Сейчас такие двигатели производятся в Харькове (Украина), реализация проекта на базе НЭВЗа позволит заместить украинскую продукцию российским оборудованием. Российско-чешское станкостроительное предприятие МТЕ Kovosvit Mas (город Азов Ростовской области) готовится в октябре подписать инвестиционный контракт с Минпромторгом. В рамках контракта предприятие сможет рассчитывать в том числе и на поддержку Фонда развития промышленности.

СТАВКА НА КОМПЛЕКСНОСТЬ

В рамках программы импортозамещения поддержка фонда работает, но это не решит всех проблем, уверены эксперты. Анна Бодрова, например, указывает на слабый внутренний спрос. Николай Журавлев отмечает ограниченность средств фонда: «Преодолеть недостаток инвестиционного финансирования фонд вряд ли поможет, средства, которыми он располагает, не безграничны. На мой взгляд, без программ рефинансирования инвестиционных кредитов со стороны ЦБ эта проблема не будет решена». Владимир Марков также отмечает, что необходимо развивать «целевые кредитные программы с нормальными ставками».

Дмитрий Баранов считает, что для развития промышленности государству необходимо внедрять целый комплекс мер. «В нынешней, весьма непростой, ситуации в экономике нужно максимально смягчить для предпринимателей последствия внешних шоков, выраженные в нестабильности валютных курсов и росте стоимости заимствований. Необходимо активнее использовать различные варианты субсидирования процентных ставок, чтобы сгладить снижение инвестиционной активности, рассмотреть варианты снижения налога на имущество. Не исключены варианты тарифного и нетарифного регулирования в каждой отрасли. Расширение объемов госзаказа также поможет предприятиям».

Вместе с тем предприятиям нельзя опираться только на государственную поддержку, считает эксперт: «Основные управленческие решения со стороны бизнеса в таких условиях должны быть преимущественно ориентированы на снижение затрат, точный выбор направлений для инвестиций, жесткий и эффективный контроль над издержками. Также необходима реализация программ поддержки лояльности клиентов, что очень важно в условиях падения доходов и сокращения спроса». ■



ВАСИЛИЙ ДЕРЮГИН

В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ФОНД УЖЕ ОДОБИЛ ЗАЯВКУ ООО «ПК „НОВОЧЕРКАССКИЙ ЭЛЕКТРОВОЗОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД“»

ЗАМОРОЗКА ОТКЛАДЫВАЕТСЯ

СПАД В ЭКОНОМИКЕ ПОВЛЕК ЗА СОБОЙ СНИЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ И В НЕДВИЖИМОСТЬ. ЕЩЕ В КОНЦЕ 2014 ГОДА ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРОВАЛИ ЗАМОРОЗКУ КРУПНЫХ ОБЪЕКТОВ И СОКРАЩЕНИЕ ТЕМПОВ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ОДНАКО УЖЕ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ТЕКУЩЕГО ГОДА ПРОГНОЗЫ СТАЛИ БОЛЕЕ ОПТИМИСТИЧНЫМИ. И ХОТЯ РЕКОРДНЫХ ТЕМПОВ СДАЧИ ОБЪЕКТОВ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ОЖИДАЕТСЯ, АНАЛИТИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ГОСУДАРСТВО ПРЕДПРИНИМАЕТ ЭФФЕКТИВНЫЕ ШАГИ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ, ОСОБЕННО ЖИЛОЙ, ЧЕРЕЗ РАЗНООБРАЗНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ПРОГРАММЫ.

ЛАРИСА НИКИТИНА

ЕСТЬ ЧТО СКЛАДЫВАТЬ Наиболее защищенной от негативного влияния кризиса в южном регионе оказалась складская недвижимость. Если в целом по стране рынок складской недвижимости в полной мере испытывает на себе давление санкций и спада экономики, то на Юге картина иная. Изменения во внешней торговле России, связанные с «антисанкциями», привели к постепенному замещению поставщиков из Европы на поставщиков аналогичного продукта из Турции, Армении, Азербайджана, стран Азии, а также Южной Америки и Африки, стран Азии. Более благоприятная ситуация в южных регионах объясняется трансформацией транспортно-логистических схем, их переориентацией на южное направление. Еще один плюс связан с тем, что региональный рынок складской недвижимости еще не достиг насыщения. Евгений Иванченко, директор по капитальному строительству компании «Юлмарт Девелопмент», отмечает, что рынок складской недвижимости по-прежнему активно развивается в регионах, в городах с населением более 1 млн человек, что вызвано экспансией федеральных ритейлеров.

«В основном спрос генерируется выходом на рынок ритейлеров федерального уровня, как правило, за счет X5 Retail Group «О'кей», «Лента», «Дикси», — комментирует эксперт. — В реализации новых проектов девелоперы проявляют интерес к строительству распределительных центров и складских помещений в формате built-to-suit».

Влияние на южный рынок логистических услуг оказал и курс на импортозамещение в сфере продовольствия. Южные регионы традиционно в списке основных поставщиков сельхозпродукции. При этом вопросы складирования и хранения произведенной сельхозпродукции являются одной из наиболее актуальных проблем. С 2015 года поддержка создания оптово-распределительных (логистических) центров осуществляется в рамках подпрограммы по их развитию в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Это тоже является серьезным стимулом для строительства складской недвижимости на Юге.

Поэтому на юге России в 2015 году не только завершаются инвестиционные проекты по строительству складской недвижимости, но и запланировано создание новых площадей. В числе самых крупных — строительство второй фазы логопарка «Дон» (компания Raven Russia), строительство терминала для перевалки сельхозпродукции («Луис Дрейфус Коммодитиз Восток», российская «дочка» глобальной Louis Dreyfus).

Армен Даниелян, член правления АКГ «Деловой профиль» (GGI), считает, что регионы Юга сегодня очень перспективны для развития логистических услуг и строительства новых логистических центров.

Эксперты отмечают, что арендные ставки на складские помещения в таких «продвинутых» территориях Юга, как Ростовская область и Краснодарский край, не испытали существенного давле-



В ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КРИЗИС СКАЗАЛСЯ НЕРАВНОМЕРНО НА РАЗЛИЧНЫХ СЕКМЕНТАХ: БОЛЬШЕ ВСЕГО ПРОСЕЛ СЕКМЕНТ БИЗНЕС-КЛАССА

ния кризиса и держатся в среднем на уровне 400–500 руб. за 1 кв. м в месяц.

БОЛЬШИЕ МАГАЗИНЫ И МАЛЕНЬКИЕ ОФИСЫ На рынке торговой и офисной недвижимости ситуация сложнее. На нее повлияло снижение доходов и платежеспособного спроса населения. И здесь картина на юге России мало отличается от общероссийской. По исследованию международной консалтинговой компании CBRE, инвестиции в торговую и офисную недвижимость с начала года упали на 44%. Причинами такого спада эксперты называют геополитические проблемы и чрезмерную волатильность финансовых рынков в конце 2014 – начале 2015 года.

Еще одна примета времени — миграция арендаторов. «С изменением экономического положения страны, безусловно, изменились правила игры ритейлеров и девелоперов на рынке торговой недвижимости. Модные одежды и обувные бренды стали уходить из спальных районов в ТЦ, где генерируется высокий трафик. Массовый уход привел к тому, что уровень арендных ставок снизился на 20–30%. При этом закономерно, что развитие продолжили продуктовые операторы, предоставляющие базовые товары и услуги эконом-сегмента: продукты питания, аптеки, которые получили возможность арендовать качественные торговые площадки в стрит-ритейле и ТЦ спальных районов по выгодным арендным ставкам», — комментирует Марат Манасян, генеральный директор компании M1 Solutions.

По оценкам экспертов, ежемесячная арендная ставка на торговые помещения в ТЦ варьируется от 0,7 до 2 тыс. руб. за 1 кв. м. Количество вакантных площадей в некоторых ТЦ может достигать 50%, спрос на торговые помещения значительно снизился. Как отмечают аналитики, глубина и продолжительность сильного негативного давления на реальные доходы населения пока остаются неясными, поэтому делать долгосрочные прогнозы в торговой недвижимости — сегодня занятие неблагодарное.

Павел Репин, президент НП «Южная гильдия управляющих и девелоперов», рассказывает, что на рынке офисной недвижимости наиболее востребованы офисы малого формата, представители бизнеса в связи с кризисом вынуждены снижать издержки, в том числе с помощью переезда в офисы, меньшие по площади и более низкие по классности. В то же время при аренде больших по метражу офисных площадей можно получить ощутимые скидки. «Разница по ценам на аренду офисных площадей класса В и С составляет от 200 до 800 руб. за 1 кв. м. В зависимости от классности офиса минимальная арендная ставка в среднем составляет 200 руб. за 1 кв. м, максимальная — 1100 руб. (класс А)», — отмечает эксперт. Скорее всего, цены в этом сегменте достигли своего предела, поэтому потенциал дальнейшего снижения арендных ставок достаточно небольшой.

При этом в связи с планирующимся ЧМ-2018 инвесторы по-прежнему заинтересованы в сегмен-

те конгрессно-гостиничных площадей. «Пожалуй, один из самых знаковых проектов этого года — строительство в Ростове-на-Дону международного конгрессного центра „Хаятт Ридженси Дон-Плаза Ростов“», — считает Марат Манасян.

БЕНЕФИС ЭКОНОМ-КЛАССА В жилой недвижимости кризис сказался неравномерно на различных сегментах.

Наиболее «пострадавшим» можно назвать сегмент бизнес-класса. По словам руководителя компании «Девелопмент-Юг» Сергея Иванова, спрос в этом сегменте снизился в пять-шесть раз. Руководитель объединения застройщиков «ВКБ-Новостройки» Сергей Геращенко поясняет, что довольно большая группа потенциальных покупателей, ощутив снижение доходов, начинает рассматривать как предпочтительное жилье более низкого класса.

В то же время VIP-сегмент сохраняется, потому что есть определенная прослойка людей, на достатке которых кризис не отражается в той мере, в которой он влияет на основную массу населения.

«В период экономического спада финансовое состояние клиентов премиум-сегмента недвижимости не ухудшается. Поэтому доля продаж в этой нише в такие времена только увеличивается, так как многие финансово состоятельные люди стараются конвертировать свои сбережения в более надежную и ликвидную курортную недвижимость элитного класса», — комментирует Юлия Духова,

ТЕНДЕНЦИИ

ведущий специалист по недвижимости компании «Винсент Недвижимость». — Инвесторы готовы к тому, что если стоимость жилья не сильно прирастет, то это гораздо надежнее, чем хранить денежные сбережения в банке под угрозой потери всех средств, например по причине приостановки его деятельности или ликвидации».

По-прежнему пользуется спросом элитное жилье в курортных зонах. Так, жилье в Сочи пользовалось популярностью перед Олимпиадой-2014, но и после Игр спрос не снизился. Во-первых, инвестировать в жилье в курортных городах Краснодарского края по-прежнему выгодно, так как растет поток туристов, отказавшихся от поездок за границу из-за роста курса доллара; во-вторых, в связи с подготовкой к играм была улучшена коммунальная и дорожная инфраструктура курортов Краснодарского края, что повысило их инвестиционную привлекательность. По словам участников рынка, цены на недвижимость в новостройках бизнес-класса в Сочи начинаются от 4400 тыс. руб. «Вместе с тем растут и запросы покупателей», — добавляет Элла Богданова, ведущий специалист компании «Винсент Недвижимость». — Все большее внимание уделяется следующим параметрам: качество застройки, надежность застройщика, прозрачность документов и чистота сделки, уровень внутренней отделки мест общего пользования, инфраструктура комплекса, оснащение новейшими технологиями, использование инновационных систем управления и эксплуатации, безопасность, выгодные планировочные решения».

В сегменте эконом-класса (стоимость 1 кв. м в среднем — до 45 тыс. руб.) игроки рынка констатируют существенный рост продаж начиная с конца 2014 года, когда в условиях падения экономики и девальвации рубля население пыталось спасти свои сбережения путем вложения в жилую недвижимость. Росту продаж способствовали и те покупатели, которые давно собирались приобрести жилье, но по различным причинам откладывал покупку.



ДЕТАЛЬНАЯ РАЗРАБОТКА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПЛАНОВ МОЖЕТ СТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ПОДДЕРЖКИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА

За искусственной активизацией рынка обычно следует исчерпание спроса в последующие периоды. Однако именно в эконом-сегменте снижение продаж менее заметно, так как в этот сегмент перетекает часть покупателей из бизнес-класса, к тому же государство с начала года предприняло ряд эффективных шагов для стимулирования рынка. Генеральный директор ЕРД «ПАТРИОТ-Девелопмент Юг» Сергей Анискин считает, что на юге жилье эконом-класса будет еще долго оставаться самым ходовым товаром на рынке недвижимости. Это подтверждается и уровнем продаж, который пока в среднем даже чуть выше, чем в прошлом году. По крайней мере, по словам эксперта, так говорит статистика застройщика за восемь месяцев этого года. Поддерживать спрос помогают и совместные с государством и банками программы: военная ипотека, материнский капитал, программы «Молодая семья», «Обеспечение жильем ветеранов ВОВ» и программа

субсидирования «Агентства жилищных программ», добавляет эксперт.

Строительство жилья эконом-класса поддерживает и региональная власть. Так, например, застройка жилого района «Левенцовский» в Ростове-на-Дону предусмотрена генеральным планом развития мегаполиса, а проекты строительства 5-го и 6-го микрорайонов в нем вошли в список «100 губернаторских инвестиционных проектов». Снижение процента по ипотечным кредитам, которое происходит с начала года, тоже дает эконом-классу существенное преимущество. Так, генеральный директор ЕРД «ПАТРИОТ-Девелопмент Юг» Сергей Анискин отмечает, что в жилом комплексе «Западные ворота. Английский квартал» (Ростов-на-Дону, 6-й микрорайон Левенцовки) по ипотечным программам продается до 50% квартир.

Детальная разработка градостроительных планов может стать эффективным инструментом под-

держки строительного рынка, уверен генеральный директор ЗАО «ПАТРИОТ-Инжиниринг» Станислав Шмелев. «В структуре себестоимости девелоперских проектов существенную долю составляют затраты на создание инженерной инфраструктуры. Девелоперам зачастую приходится заниматься этим самостоятельно, что влечет за собой увеличение себестоимости проектов. Сегодня средняя цена строительства дома, включая материалы и монтаж, может составлять плюс-минус 30 тыс. руб. за метр. Но продажная стоимость — минимум 50 тыс. руб., именно за счет того, что нужно приобрести землю, обеспечить инженерную инфраструктуру. За последние шесть лет стоимость присоединения к сетям выросла в среднем на 60–70%, а к теплосетям — в восемь раз. Однако к строительству инфраструктуры можно привлекать инвесторов. Но для этого нужно иметь утвержденный градостроительный план развития городов. Тогда тот же «ЛУКОЙЛ» проведет сети за свой счет (и эти затраты не лягут в стоимость квадратного метра), потому что он четко будет знать: через 30, 40 и 50 лет он будет получать деньги от потребителей».

Эксперты считают, что кризис скажется и на сегменте эконом-класса, пусть и несколько позже, и не так остро, как на жилье бизнес-класса. «В первом полугодии заканчивались проекты, которые были начаты в прошлом году, и осваивались деньги, которые строители получили в прошлом году. Начиная со второго полугодия, мы все же ожидаем, что объемы строительства, как и объемы продаж жилья эконом-класса в целом по всему рынку несколько снизятся», — считает Сергей Герасенко. — Тем не менее в числе трендов на рынке в настоящее время — строительство жилья в пригороде и ориентация на эконом-класс. Таким образом, доля дешевого жилья в общем объеме строительства продолжит возрастать, поскольку в настоящее время оно пользуется стабильным спросом и строится в рамках федеральных государственных программ». ■

БАНК ЮГРА

ОБСЛУЖИВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

- РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- КРЕДИТОВАНИЕ
- БАНКОВСКИЕ ГАРАНТИИ
- РАЗМЕЩЕНИЕ СРЕДСТВ В ДЕПОЗИТЫ
- ЭКВАЙРИНГ
- ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ

Подробную информацию об условиях предоставления продуктов банка и тарифах Вы можете получить на официальном сайте www.jugra.ru, а также по первому требованию во всех филиалах и дополнительных офисах ПАО БАНК «ЮГРА».

WWW.JUGRA.RU | **8 800 5555 797**
(круглосуточно, звонок бесплатный)

ПАО БАНК «ЮГРА». Генеральная лицензия Банка России №880 от 22.05.2015 г. РЕКЛАМА

РЕЦЕПТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В ИЮНЕ ПРОШЛОГО ГОДА МИНПРОМТОРГ НАЗВАЛ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ. ВЫСОКАЯ ДОЛЯ ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ, СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС ВНУТРИ СТРАНЫ, СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ОТРАСЛИ И, СООТВЕТСТВЕННО, ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ГОСПОДДЕРЖКИ — ХОРОШИЕ СТАРТОВЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТПРОЕКТОВ В ЭТОЙ СФЕРЕ. ОДНАКО БОЛЕЕ АКТИВНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ ЗАВОДОВ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ МЕШАЕТ ВЫСОКАЯ ЗАРЕГУЛИРОВАННОСТЬ ОТРАСЛИ. СЕРГЕЙ УХАБОВ

ПЕРЕВЫПОЛНИТЬ ФЦП Еще в 2008 году в России была принята долгосрочная федеральная программа развития фармацевтической промышленности «Фарма-2020». Она предполагает, что к 2020 году отечественная продукция займет не менее 50% российского рынка лекарственных препаратов.

Поводами для разработки программы на тот момент являлась необходимость повысить обеспеченность населения лекарствами отечественного производства, стимулировать процесс разработки и производства инновационных лекарственных средств и защитить отечественный рынок от недобросовестной конкуренции. Бюджет ФЦП «Фарма-2020» составляет в общей сложности около 180 млрд руб. Эти средства предназначены для поддержки инновационных разработок в сфере фармацевтики, внедрения современных исследовательских технологий, подготовки кадров для данной сферы и т. п.

В нынешней ситуации актуальность развития отечественной фармацевтической промышленности еще больше возросла. Программа «Фарма-2020» предусматривает, что доля отечественной продукции в перечне жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) должна составить к 2020 году не менее 85%. На данный момент, как свидетельствуют данные Минздрава РФ, только 67% ЖНВЛП производятся в России. При этом президент Владимир Путин, выступая 7 сентября на форуме «Общероссийского народного фронта», посвященном вопросам здравоохранения, сообщил о планах правительства уже «к 2018 году выйти на такое состояние в фармацевтической промышленности, чтобы примерно 90% препаратов, которые сейчас используются в России», были отечественного производства.

ШИРЕ КРУГ В июне прошлого года Минпромторг назвал фармацевтическую отрасль одним из наиболее перспективных направлений для развития импортозамещающих производств. Высокая доля импортной продукции на рынке, стабильный спрос внутри страны, социальная значимость отрасли и, соответственно, возможность получения господдержки — хорошие стартовые условия для реализации инвестпроектов в этой сфере.

В настоящее время активно идет открытие новых российских производств, а также локализация производства зарубежных препаратов. Так, в Обнинске Калужской области в июне нынешнего года был запущен завод «Ниармедик Фарма». Немецкий фармацевтический концерн «Мерк» реализует инвестпроект по производству лекарственных препаратов на базе завода «Фармстандарт» в Уфе. Израильский концерн «Тева» строит завод по производству дженериков (лекарственные средства, аналогичные по составу препаратам, на которые истек срок патентной защиты, но стоящие, как правило, заметно меньше оригиналов) в ярославском

фармацевтическом кластере. Стоимость проекта составляет 1,7 млрд руб. Ярославский фармкластер был основан еще в 2009 году, помимо компании «Тева» на его территории работают такие зарубежные производители, как японская корпорация «Такеда» и принадлежащая ей швейцарская компания «Никомед».

Компания «Вертекс» приступила к строительству нового завода лекарственных препаратов, используя возможности особой экономической зоны «Санкт-Петербург» (сниженные ставки тарифов страховых взносов, налога на прибыль организаций, возможности бесплатного подключения к инженерным сетям и т. п.). «Новый завод по производству лекарств в особой экономической зоне — самый масштабный проект за 12 лет работы компании на рынке», — пояснил «Ъ» генеральный директор ЗАО «Вертекс» Георгий Побелянский. — Благодаря ему мы вышли на новый уровень развития и намерены расширить свои возможности: по производству, развитию лекарственного ассортимента, объему выпуска продукции. Мы ориентируемся на выпуск 300 позиций лекарств в среднесрочной перспективе. Сейчас «Вертекс» производит более 130 наименований лекарств различных социально значимых категорий от кардиологии до неврологии».

Сложившуюся экономическую ситуацию господин Побелянский считает благоприятной для отечественных фармпроизводителей, поскольку их продукция стоит дешевле иностранных аналогов. Кроме того, перед российскими участниками фармынка открываются новые возможности по сотрудничеству с иностранными производителями. «Часть мощностей нового фармзавода «Вертекс» намерен задействовать для контрактного производства и активно развивает это направление сотрудничества с потенциальными заказчиками. Возможности компании позволяют обеспечивать полный технологический цикл от разработки до упаковки продукции в различных формах выпуска: таблетках, капсулах, мазях, кремах, спреях и др., — пояснил топ-менеджер. — Это один из способов локализации производства препаратов иностранных компаний в России, которая позволяет снизить цены на фармпродукцию на территории РФ. В таком случае зарубежной компании не требуется строить собственное производство: оно уже создано максимально близко к потребителям, что сокращает затраты на поставку продукции».

Новые проекты в сфере фармацевтики стартуют и на юге России. Так, в октябре 2014 года было начато строительство завода по производству субстанций из сырья животного происхождения в городе Волжском Волгоградской области. Проект реализует ФГУП «Московский эндокринный завод». Сейчас основная часть готовых лекарственных средств в России выпускается на основе импортных фармацевтических субстанций, что приводит практически к полной зависимости от зарубежных поставщи-



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ ИДЕТ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДСТВ, А ТАКЖЕ ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗАРУБЕЖНЫХ ПРЕПАРАТОВ

ков. Согласно официальным сообщениям, строительство завода идет по графику, ввести завод в эксплуатацию планируется в 2018 году. После выхода филиала в городе Волжском на проектную мощность планируется выпускать не менее десяти наименований фармацевтических субстанций животного происхождения и до 20 готовых лекарственных форм из них — на основной производственной площадке МЭЗ.

Также в новых условиях на рынок возвращаются игроки, ранее ушедшие из этой сферы. В частности, ООО «Фармацевт» (Ростов-на-Дону), приостановившее выпуск лекарственных средств из-за жесткой рыночной конкуренции, в первую очередь с западными препаратами, рассчитывает возобновить производство в следующем году. «Мы планируем в том числе участвовать в государственных тендерах на закупку медикаментов», — сообщил директор компании Роберт Товмасын.

БЕГ С ПРЕПЯТСТВИЯМИ Положительные результаты политики импортозамещения уже видны: в первой половине нынешнего года объем производства лекарственных препаратов в России вырос на 10,7%, сообщает Росстат. Тем не менее на сегодняшний день существует ряд проблем, которые могут помешать дальнейшему развитию фармацевтической отрасли в России.

Так, высокая доля импортного сырья негативно влияет на положение отечественных производителей. Например, ООО «Эмпилс-ФОР» все сырье закупает в Китае. Компания занимается производством фармацевтических субстанций (кальциевой соли гопантеновой кислоты и раствора ментола в ментиловом эфире изовалериановой кислоты и др.), которые затем продает практически во всех регионах России производителям лекарственных средств. Ряд веществ, необходимых компании для выпуска ее продукции, в России пока не производятся. Среди таких



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

СЛОЖИВШАЯСЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ БЛАГОПРИЯТНА ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ФАРМПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ПОСКОЛЬКУ ИХ ПРОДУКЦИЯ СТОИТ ДЕШЕВЛЕ ИНОСТРАННЫХ АНАЛОГОВ

веществ, в частности аминалон, ментол и изо-валериановая кислота. «В связи с падением курса рубля себестоимость нашей продукции в рублях повысилась», — пояснил начальник коммерческого отдела ООО «Эмпилс-ФОХ» Сергей Иванов. Пока компания не повышала отпускные цены и компенсирует повышение затрат на производство за счет собственной прибыли, но сколько это еще может продлиться, ее предста-

витель оценить затруднился. «Себестоимость производства уже приближается к отпускной стоимости товара», — признает Сергей Иванов.

По мнению экспертов, недостаточно развиты механизмы поддержки средних и малых компаний фармацевтической отрасли. «Никакой помощи со стороны государства мы не замечали ни десять лет назад, ни пять лет назад, ни два месяца назад и не ощущаем сейчас», — говорит директор ООО

«Фармпрепарат» Юрий Солодунов. — Все возможные привилегии для отечественной фармацевтической продукции при проведении госзакупок относятся в основном к крупным компаниям, объемы производства которых измеряются миллионными тоннами, в число которых мы не входим».

Еще одна проблема — жесткий контроль отрасли. Например, директор ООО «Фиторос» Юрий Гришин сообщил, что его компания, которая изначально была зарегистрирована для производства лекарственных средств, ушла с этого рынка и занялась выпуском косметики из-за низкой рентабельности, обусловленной, в первую очередь, зарегулированностью фармацевтической сферы со стороны государства.

По мнению директора ООО «Фармпрепарат» Юрия Солодунова, российские фармацевтические производства могли бы полностью обеспечить потребности страны в лекарственных средствах. «Но отрасль страшно зарегулирована», — отмечает эксперт. — Есть такой документ — государственная фармакопея Российской Федерации, определяющая стандарты качества производимых в России лекарственных субстанций и препаратов на их основе. Сырье, которое мы используем для производства своей продукции, должно соответствовать требованиям этого документа. После разорения или ухода в другие отрасли ряда наших поставщиков мы были вынуждены переключиться на зарубежное сырье. Но при замене российского поставщика на иностранного мы должны в документации на выпускаемый препарат указать, что сырье соответствует требованиям уже не российской, а европейской или американской фармакопеи. На внесение такого рода изменений в документацию уходит около года, как будто мы собираемся

зарегистрировать новое лекарственное средство, хотя все, что нужно, — это добавить через запятую после российской фармакопеи европейскую: ни состав, ни дозировка, ни показания к применению никак не меняются».

Юрий Солодунов предполагает, что при появлении новых российских производителей сырья для фармацевтики для перехода на использование их продукции его компании придется проходить те же длительные и сложные процедуры. «Мы сдали соответствующие документы в областной Минздрав в августе прошлого года, но до сих пор не получили их обратно», — говорит он. — Я уже не говорю о том, чтобы разработать, зарегистрировать и начать производство нового препарата. На это потребуется пять-семь лет в лучшем случае. С таким подходом никакого импортозамещения не получится».

Сейчас главные надежды производителей связаны с инициативами по предоставлению отечественной фармацевтической продукции преференций при проведении государственных закупок. Нашумевшее предложение Минпромторга о запрете на государственные закупки импортных лекарств не будет претворено в жизнь — его введение приостановил Дмитрий Медведев, сославшись на то, что полной уверенности в существовании у каждого зарубежного препарата эффективного отечественного аналога нет. Тем не менее ряд производителей надеются войти в число поставщиков препаратов в медицинские учреждения — в госпитальном секторе доля отечественных лекарств традиционно выше. Наличие стабильного госзаказа позволит предприятиям планировать свою деятельность на длительный период, а также вкладывать инвестиции в расширение производства. ■

«ОСНОВНОЕ РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ ПРОИСХОДИТ НА РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКАХ, В ТОМ ЧИСЛЕ В РОССИИ»

Несмотря на ухудшение отношений России и стран Запады, для ряда иностранных производителей наша страна по-прежнему остается стратегически важным регионом. О перспективах реализации инвестпроектов в российской фармацевтической отрасли рассказывает Эльчин Эргюн, исполнительный вице-президент, руководитель глобального подразделения коммерческих операций, член правления фармацевтического бизнеса компании «Мерк».



REVIEW: Как вы оцениваете ситуацию на фармацевтическом рынке России в целом с точки зрения уровня конкуренции и перспектив развития производства?

Эльчин Эргюн: Российский рынок в силу наличия обширных территорий и, как следствие, повышенного спроса со стороны потребителей является привлекательным для многих зарубежных компаний, и фармацевтическая отрасль — не исключение. Также стоит учитывать, что значительную долю фармацевтической продукции закупает государство. По данным маркетинговой компании DSM Group, государственный сектор, который является одним из самых стабильных на фармацевтическом рынке России, в области закупки ГЛС (готовых лекарственных средств) вырастет на 5% в 2015 году и достигнет 309 млрд руб. Если говорить о фарма-

цевтическом рынке России в целом, то по прогнозам он вырастет в 2015 году на 15% в рублях и достигнет 1,3 трлн руб.

Конечно, стоит отметить, что конкуренция высока — на российском рынке присутствуют как иностранные, так и отечественные производители. Несомненным преимуществом для иностранных производителей является локализация производства на территории РФ, что позволяет быть конкурентоспособными.

R: Насколько сильно осложнилась работа на российском рынке для иностранных компаний в связи с ухудшением отношений России и западных стран?

Э. Э.: В последние два года ситуация в экономике России была не самой

простой, но этот регион является для нас стратегическим, и мы можем позволить себе рассматривать долгосрочные перспективы. К слову, мы в России уже более 115 лет.

На наш взгляд, основные проблемы, с которыми сталкиваются иностранные производители в России, связаны с необходимостью локализации производства в РФ, которая четко прописана в стратегии развития фармацевтической отрасли «Фарма-2020». Зачастую возникают сложности с наличием необходимых современных производственных мощностей, строительством собственного завода, высокой стоимостью необходимых для производства ресурсов и т. д.

Но каждая компания выбирает свой путь развития. Так, руководство компании Merck приняло решение о локализации производства некоторых наших препаратов в России на производственных мощностях отечественных компаний. В 2012 году были заключены соглашения с компанией «Фармстандарт», в результате которых стало возможным производство жизненно важного препарата для лечения рассеянного склероза на территории России.

Вторым шагом на пути к обеспечению доступности лекарственных препаратов из списка ЖНВЛП для пациентов стало новое соглашение, подписанное в 2015 году, в результате которого в России будет производиться препарат для лечения метастатического колоректального

рака и рака головы и шеи. На базе завода «Фармстандарт» в Уфе будет реализовано производство полного цикла препарата, который ранее производился только в Германии.

R: При каких условиях инвестпроекты в фармацевтической отрасли могут быть выгодными для иностранных компаний?

Э. Э.: Мы совершенно точно считаем фармацевтический рынок РФ привлекательным с точки зрения инвестиций. Во-первых, есть спрос. Во-вторых, несмотря на некоторые законодательные сложности и особенности становления любого развивающегося рынка, руководство РФ открыто к диалогу и принимает к обсуждению любые вопросы, связанные с регулированием деятельности компаний, ведением цивилизованного бизнеса и создания наиболее благоприятных условий для инвестора.

О серьезных намерениях «Мерк» в России свидетельствуют наши действия в области локализации производства лекарственных средств. В рамках сотрудничества с «Фармстандартом» мы передаем саму технологию производства лекарственных средств, проводим обучение сотрудников и т. д.

R: Как сказались на вашем бизнесе девальвация рубля?

Э. Э.: Не только Россия, но и весь мир переживает определенные экономические трудности. Говорить о результатах 2015 года пока рано.

Однако общие показатели по итогам 2014 года положительные — совокупный доход группы «Мерк» в 2014 году вырос на 3,7% и составил €11,5 млрд. «Мерк Сероно», биофармацевтический бизнес «Мерк», в 2014 году отчитался об органическом росте выручки на 1,7%, что составило €5,8 млрд, учитывая колебания курсов валют (без учета колебания курсов валют рост составил 3,6%). С географической точки зрения, основное развитие компании происходит на развивающихся рынках, в число которых входит Россия.

R: Какова, с вашей точки зрения, наилучшая стратегия работы для иностранного производителя на российском рынке в текущих условиях?

Э. Э.: На наш взгляд, нужно придерживаться долгосрочной стратегии и не принимать поспешных решений, так как нестабильная экономическая ситуация характерна для всех развивающихся рынков. Мы верим в благоприятное развитие экономической и политической ситуации в России, поэтому будем придерживаться собственной стратегии компании в РФ. Также стоит отметить, что бизнес должен быть вне политики, придерживаться законодательных норм и сотрудничать с государством, вести постоянный диалог с целью поиска совместных решений по урегулированию тех или иных вопросов.

Беседовала НАТАЛЬЯ ГОРОВА

ОБЪЕХАТЬ КРИЗИС

РОССИЙСКИЙ АВТОРЫНОК ПРОДОЛЖАЕТ ПАДЕНИЕ С КОНЦА 2014 ГОДА. СОКРАЩЕНИЕ ПРОДАЖ НОВЫХ МАШИН ВЫНУЖДАЕТ ДИЛЕРОВ ИСКАТЬ НОВЫЕ ТОЧКИ РОСТА. ЭКСПЕРТЫ ПРЕДПОЛАГАЮТ, ЧТО ОСНОВНОЙ ЗАРАБОТОК САЛОНОВ МОЖЕТ СМЕСТИТЬСЯ НА ПРОДАЖУ ЗАПЧАСТЕЙ, ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И СЕРВИС. КРУПНЫЕ ДИЛЕРЫ ПРИ ЭТОМ НЕ ЗАБЫВАЮТ И О ПРОГРАММАХ РАЗВИТИЯ И ИНВЕСТПРОЕКТАХ, РАССЧИТЫВАЯ, ЧТО КРИЗИС ПОМОЖЕТ ИМ ЗАНЯТЬ НОВЫЕ ДОЛИ РЫНКА.

АНАТОЛИЙ КОСТЫРЕВ

ЗАМЕДЛЕНИЕ СПАДА По итогам первого полугодия рынок новых автомобилей в России сократился на 36,4%, говорится в отчете Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Всего за январь-июнь было продано немногим более 782 тыс. новых машин, наибольшие доли заняли бюджетные марки: LADA (140,6 тыс.), KIA (76,2 тыс.) и Hyundai (79,4 тыс. автомобилей). Кроме того, с начала года российский рынок покинули сразу два крупных игрока. В марте об уходе объявил американский концерн General Motors (был представлен марками Chevrolet, Opel и Cadillac), а в сентябре стало известно, что постоянные поставки машин и мотоциклов прекращает японская Honda.

Несмотря на тревожные тенденции, эксперты в конце полугодия начали говорить о завершении резкой фазы кризиса. Председатель комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер отмечает, что, хотя пока «нет повода расслабляться», падение по отношению к соответствующему периоду прошлого года менее драматичное, чем в предыдущие месяцы.

Ситуация у дилеров юга России принципиально не отличается от общероссийской. Если за первый квартал рынок новых автомобилей Ростова-на-Дону упал на 47% (данные аналитического центра «АльфаСтрахование»), то по итогам полугодия ситуация несколько выправилась. Всего в столице Южного федерального округа было продано 6,2 тыс. новых автомобилей, а темпы падения снизились до 41,6%, отмечает агентство «Автостат». В целом по округу объем рынка новых автомобилей сократился на 45,1%, за первое полугодие реализовано чуть более 50,5 тыс. машин.

«Основные причины кризиса в отрасли не изменились, но если в конце прошлого – начале этого года ситуация на рынке была близка к панике, то сейчас она несколько стабилизировалась, в частности благодаря снижению цен на новые автомобили. Трудности испытывают подавляющее большинство участников рынка, несколько лучше складывается ситуация в сегменте „премиум“, а также у таких брендов, как KIA, Hyundai и LADA, темпы падения продаж которых меньше общерыночных», – поясняет аналитик агентства «Автостат» Алексей Муханов.

По мнению директора «Ауди Центр Краснодар» и «Ауди Центр Кубань» (входят в ГК «AAA Моторс») Александра Петрушина, наибольшее падение продаж произошло в массовом сегменте и у салонов, политика которых не была достаточно гибкой и не менялась одновременно с динамикой рынка и ростом курса валют. «В августе темпы падения продаж показали замедление, а результаты „Ауди Центр Краснодар“ и „Ауди Центр Кубань“ в последний месяц лета



В УСЛОВИЯХ СПАДА ПРОДАЖ НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ДИЛЕРСКИЕ ЦЕНТРЫ МАКСИМИЗИРУЮТ УСИЛИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРОДАЖ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ И АКСЕССУАРОВ

стали рекордными за весь 2015 год, что в большей степени связано с выходом новой модели Audi Q7», – заявил он.

Директор департамента по продажам и маркетингу «Ключавто» (официальный дилер Mercedes-Benz, Bentley, Audi, Jaguar Land Rover, Lexus, Toyota, Volkswagen, Hyundai, Mitsubishi и пр., включает 40 салонов на юге России) Сергей Киселев отметил, что, несмотря на трудности в автобизнесе, ряд брендов показали вполне хорошие результаты. «Традиционно уверенно себя чувствует Lexus, во многом из-за хита продаж – модели NX. При общем падении продаж Toyota Camry по-прежнему супер-популярна. Кроме того, рост показали новые дилерские центры холдинга», – рассказывает господин Киселев.

По показателям продаж официального дилерского центра ŠKODA «Эскадра» в целом по ЮФО наиболее «кризисоустойчивыми» оказались две модели: ŠKODA Rapid и ŠKODA Octavia, доля

которых составила 55% и 32% от всех проданных автомобилей в компании «Эскадра» за восемь месяцев 2015 года соответственно.

В целом, говорит Алексей Муханов, тяжелее всего сейчас работать монобрендовым салонам регионального уровня, которые в отличие от федеральных игроков не имеют такого запаса финансовой прочности и возможности сильно изменять отпускную цену автомобилей.

ПУТИ ВЫХОДА

Аналитик «Автостата», ссылаясь на опыт предыдущих экономических кризисов, предполагает, что основной заработок дилерских центров в условиях снижения маржинальности продаж новых автомобилей будет смещаться. Точками роста Алексей Муханов называет продажу запчастей и дополнительного оборудования, повышение уровня сервиса. «В условиях спада продаж новых автомобилей логично ожидать, что руководство дилерских центров максимизирует

усилия по увеличению продаж сервисных услуг и аксессуаров», – рассуждает эксперт.

Развитию сервисных услуг необходимо уделять огромное внимание вне зависимости от экономической ситуации на рынке, считает руководитель отдела продаж автоцентра «Эскадра» Владимир Росликов: «Важно не просто продать автомобиль, а оказать полный спектр услуг в течение всего срока эксплуатации. Именно показатель лояльности клиента влияет на его положительные рекомендации». Например, в компании «Эскадра» существует собственная «Программа лояльности», по которой предоставляется возможность получить особые условия на обслуживание и ремонт, покупку оригинальных деталей, аксессуаров, установку дополнительного оборудования ŠKODA. Разрабатываются сезонные акции для автомобилей ŠKODA постгарантийного периода.

«Непосредственно у дилерского центра не так много самостоятельных методов влияния на

В КОНЦЕ ПОЛУГОДИЯ ЭКСПЕРТЫ НАЧАЛИ ГОВОРИТЬ О ЗАВЕРШЕНИИ РЕЗКОЙ ФАЗЫ КРИЗИСА НА АВТОРЫНКЕ



покупательскую активность. Наша задача — эффективно использовать госпрограммы и программы импортеров, чтобы привлечь клиентов непосредственно в наш салон», — говорит Сергей Киселев. При этом, по его словам, есть клиенты, которые даже в период кризиса готовы покупать или менять свой автомобиль, они проявляют заинтересованность в государственных программах и предложениях дистрибьютора, задача дилера — правильно «обработать» клиентский поток. Господин Киселев рассказал, что холдинг уже запустил программы, использующие trade-in (возможность обменять старый автомобиль на новый — "Ъ"), группа построила уже два дилерских центра, заточенных исключительно под эту услугу. Подобные программы пользуются спросом примерно у 20% клиентов «Ключавто», говорит господин Киселев.

Хорошие результаты по таким программам получила и «Эскадра». «Эффективным инструментом является поддержка государственной программы „Утилизация и трейд-ин“, — комментирует Владимир Росликов. — У нас действует корпоративная программа ŠKODA по продаже автомобилей с пробегом Das WeltAuto. По сравнению с прошлым годом доля trade-in в автоцентре „Эскадра“ увеличилась в среднем на 30%, клиенты более охотно стали пользоваться данной услугой. Также, благодаря наличию программы государственного льготного кредитования, количество выданных автокредитов в дилерском центре „Эскадра“ остается на том же уровне, что и в докризисный период. Доля кредитов, выданных по данной программе, составляет порядка 80% в портфеле всех кредитных сделок».

В «Ауди Центр Краснодар» и «Ауди Центр Кубань» также наращивают количество дополнительных услуг для клиентов. Как рассказал Александр Петрушин, в салонах разработана дисконтная программа для клиентов сервиса, которая позволяет им получать скидки на обслуживание до 30%. Для владельцев Audi, планирующих

продать свой автомобиль, продолжает он, действует программа Audi MeetingPoint, которая позволяет продать автомобиль не старше пяти лет по цене, установленной владельцем, через официального дилера. Клиенту предоставляется бесплатное оформление пакета документов и подготовка автомобиля (мойка, химчистка и полировка). Александр Петрушин добавил, что дилерские центры также предлагают клиентам совместную с ООО «Фольксваген Банк Рус» кредитную программу, по которой для новых автомобилей Audi A3, A4, A5, Q3, A6, Q5 действует процентная ставка от 5,9% годовых.

Дополнительным и немаловажным плюсом для дилера может стать и грамотная политика производителя. Компания, которая готова более гибко, чем другие, подходить к ценообразованию, имеет шансы занять более выгодное положение на рынке, говорит Сергей Киселев и приводит в пример корейский Hyundai. «Производитель нашел внутренние резервы и в первом квартале сохранил стоимость своих моделей, в то время как другие активно ее повышали, и в итоге вырос во втором квартале, хотя и сравнительно немного», — пояснил он.

По словам Владимира Росликова, автодилеры также могут повлиять на активность покупателей за счет качества взаимодействия с клиентами. «Во-первых, в кризис необходимо уделять еще большее внимание к индивидуальным потребностям и пожеланиям при выборе автомобиля. Во-вторых, важен комплекс разнообразных акционных предложений, из которых каждый клиент может выбрать подходящее именно ему. В-третьих, необходимо повышать профессионализм персонала. Например, наши сотрудники регулярно повышают уровень своей квалификации в академии „Фольксваген Групп Россия“». Владимир Росликов отметил, что эти и другие шаги по повышению лояльности клиентов позволяют автоцентру «Эскадра» занимать лидирующую позицию по продажам ŠKODA в Ростовской области с 2011 года.

«С ПРОБЕГОМ» И ДЛЯ БИЗНЕСА

Переключение на продажи подержанных автомобилей или работу в корпоративном сегменте в сегодняшних условиях может не принести существенного роста выручки, считают дилеры и аналитики. По данным «Автостата», российский рынок подержанных автомобилей по итогам первого полугодия сократился на 23,4% — до 2,2 млн штук, при этом цены пока устанавливаются не в пользу дилеров. «В отличие от конца прошлого года на рынке наблюдается преобладание продавцов, поэтому у потенциальных покупателей машин с пробегом есть хорошие возможности для торга», — поясняет Алексей Муханов.

По его словам, рассчитывать на заметные корпоративные продажи дилерам также не стоит. «На этот сегмент приходится только около 12% рынка, при этом за полгода он упал сразу на 27,5%, поэтому не в состоянии серьезно повлиять на общую картину», — рассуждает эксперт.

«Корпоративный сегмент неактивен, потому что бюджеты на закупку являются затратной статьей и, как правило, режутся в первую очередь, поэтому в такое время подобные закупки страдают первым по аналогии с затратами на рекламу», — утверждает Сергей Киселев из «Ключавто». По его словам, определенный объем корпоративных закупок продолжают проводить государственные предприятия, но они ориентированы в основном на автомобили отечественного производства.

Снижение спроса в корпоративном сегменте отмечает и директор «Ауди Центр Краснодар» и «Ауди Центр Кубань». Александр Петрушин говорит, что заметное сокращение продаж произошло в третьем квартале, но он рассчитывает на возобновление положительной динамики к концу года, в том числе в Краснодарском крае.

Вместе с тем ряду дилеров удается получить положительный результат и в этом сегменте. Как рассказал Владимир Росликов, активная работа дилерского центра «Эскадра» по сотрудничеству

с крупными корпоративными клиентами (Coca-Cola, сельскохозяйственные и лизинговые компании) позволяет «добавить» к розничным продажам около 30%.

ОЖИДАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Строить прогнозы на ближайшую и среднесрочную перспективу дилеры и аналитики в текущих условиях решаются крайне неохотно. Алексей Муханов из «Автостата» говорит, что ситуация на рынке осложняется проблемами не только в экономической, но и в политической сфере, что затрудняет детальное планирование. Директор «Ауди Центр Краснодар» и «Ауди Центр Кубань» Александр Петрушин не исключил, что из-за нестабильной экономической обстановки в стране салонам придется менять стратегию работы, сокращать расходы и пересматривать бизнес-процессы.

«В отличие от кризиса 2008–2009 годов, вероятно, мы не увидим бурного роста, и после стагнации начнется медленное восстановление вместе с возвращением доходов населения на докризисный уровень», — предполагает Алексей Муханов. Так, основная задача автосалона «Эскадра» на второе полугодие 2015 года — удержание относительно стабильного уровня продаж и услуг, рассказал Владимир Росликов. «В связи с волатильностью на автомобильном рынке отдельное внимание в этом году уделяется поддержанию ликвидных складских запасов, обрачиваемости склада, так как 90% приобретаемых автомобилей контрактируется „из наличия“». Чувствительность потребителя к ценовым скачкам наглядно отражается в динамике продаж по периодам, в частности в связи с августовскими курсовыми колебаниями наблюдалось увеличение спроса», — рассказал эксперт.

Сергей Киселев из «Ключавто» считает, что в новых условиях положительно повлиять на рынок может государство, расширяя действующие программы по льготному кредитованию, trade-in и утилизации. «Утилизация принесла эффект, и он хорош. Помимо дешевых автомобилей, на которые действовала программа, в игру включились другие дистрибьюторы: они стали делать скидки примерно в эту же сумму на более дорогие модели, которые не проходят в эту программу», — поясняет он. Господин Киселев говорит, что сейчас государству стоит продолжать и увеличивать ставку кредитной компенсации. «Мы прекрасно понимаем: государство не будет поддерживать всех, но чтобы сохранить уровень производства на локализованных площадках и дать возможность работать предприятиям, которые выполняют условия по локализации, необходимо ставку держать», — считает он.

РАЗВИТИЕ НЕ ОСТАНОВИТЬ

Прогноз АЕБ на второе полугодие остается сдержанным. Согласно последним расчетам ассоциации, падение российского авторынка по итогам этого года составит около 36%.

На этом, казалось бы, неблагоприятном фоне крупные игроки не торопятся сворачивать программы развития, полагая, что кризис поможет им занять доли менее удачливых компаний. По словам Александра Патрушина, нестабильная рыночная ситуация и период экономического кризиса, несмотря на негативные факторы, — хороший шанс для крупных игроков усилить позиции и выйти из кризиса с плюсом.

Сергей Киселев напомнил, что в 2014 году «Ключавто» приобрела бизнес единственного ростовского дилера Mercedes-Benz «Панавто-Юг» и два автосалона «Ника-Моторс» — Toyota и Lexus. Сейчас группа продолжает строительство еще одного дилерского центра Toyota в Западном жилом массиве Ростова. «Мы продолжаем открывать новые салоны и видим, что они показывают уверенно хорошие продажи, даже в таких условиях», — говорит господин Киселев. ■

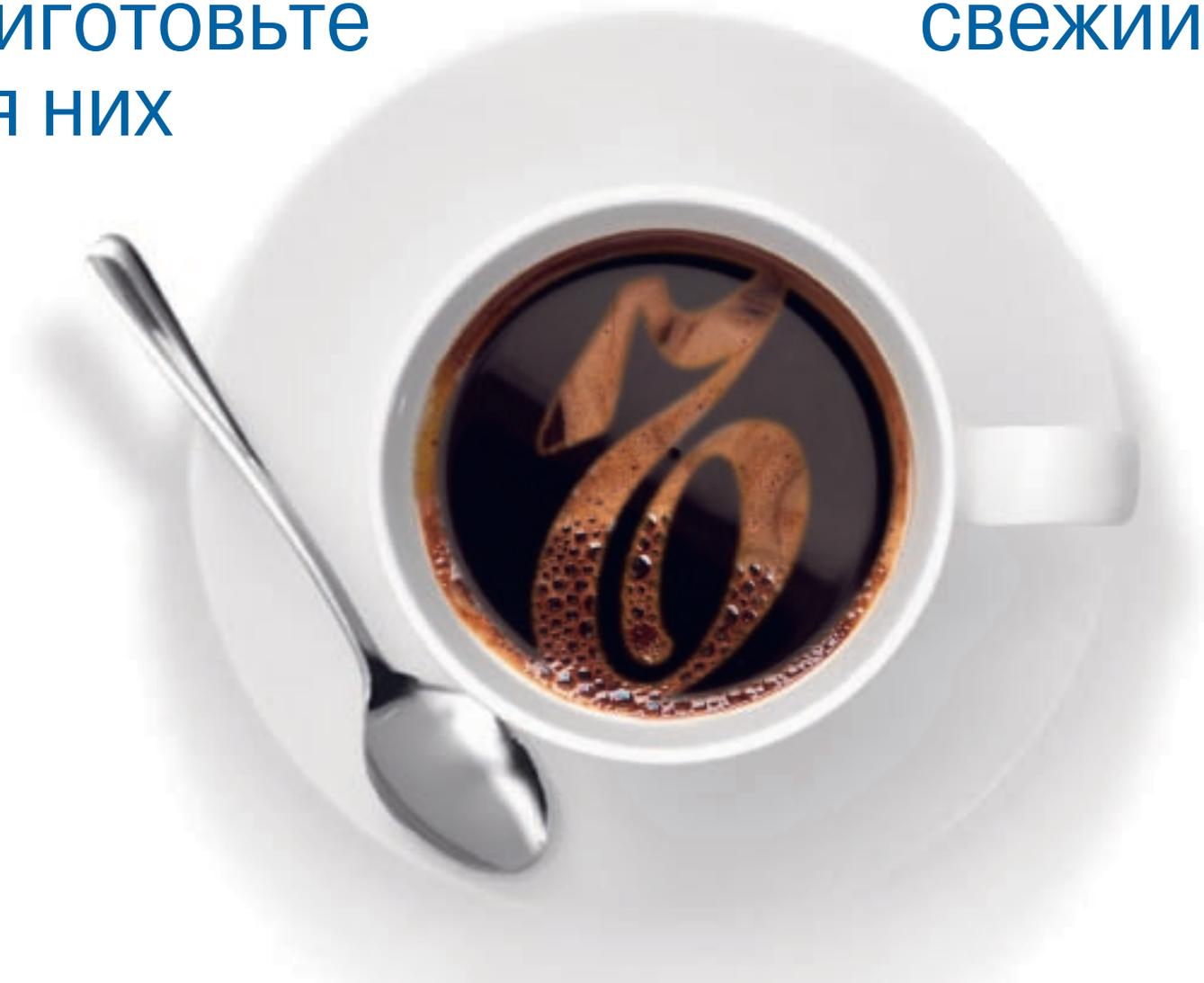


УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ О ХОРОШИХ РЕЗУЛЬТАТАХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОГРАММ TRADE-IN

Хотите видеть читателей «Коммерсантъ» в числе СВОИХ КЛИЕНТОВ?

Приготовьте
для НИХ

свежий номер
газеты



реклама 16+

ОСОБОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТЕЛЯМ, РЕСТОРАНАМ, КАФЕ, ФИТНЕС-ЦЕНТРАМ!

При подписке на газету «Коммерсантъ» от пяти экземпляров –
информационная поддержка на весь период подписки.

(863) 308-15-04
(в Ростове-на-Дону)

8-909-455-85-80
(в Краснодаре)



2015–2016

Безграничные ВОЗМОЖНОСТИ

Финансовые услуги в 20 странах мира



ВТБ

Мир без преград. Группа ВТБ



8 (800) 200-77-79
звонок по России бесплатный
www.vtb.ru

ОАО Банк ВТБ
Генеральная лицензия Банка России № 1000

Реклама