Как блокчейн поможет предпринимателям в регионах выйти на мировой рынок? | 15

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Экономика региона

Пятница 30 июня 2017 №116 (6110 с момента возобновления издания) ug.kommersant.ru

14 | Как не стать жертвой мошенников при покупке е-ОСАГО?

16 | Насколько сильно инициативы ЦБ повлияли на рынок микрофинансирования?

В последний год на разных уровнях много говорится о технологии блокчейн. Компания Accenture прогнозирует, что к 2015 году блокчейн станет неотъемлемой частью мирового капитала. Однако перспективы у технологии есть не только в финансовой сфере. Эксперты отмечают, что она может использоваться практически во всех сферах экономики и управления. Причем без каких-то кардинальных отличий в ее применении в столице и на региональном уровне.

Не только деньги

Анатолий Жданов

Для операций с криптовалютой была создана технология блокчейн (цепочка блоков транзакций)

— высокие технологии —

Технология для виртуальных денег

Интернет сегодня становится средой не только для общения, но и для развития бизнеса. А значит появляются и новые платежные инструменты. В свое время в качестве эквивалента стоимости товаров и услуг возникли бумажные и металлические деньги, сами по себе, как реальный объект, такой стоимостью не обладающие. Логично, что в виртуальном пространстве возникли предпосылки к появлению виртуальных денег или криптовалюты — биткоина. Для операций с биткоином была создана технология блокчейн (цепочка блоков транзакций). При проведении операций в блокчейне каждая транзакция записывается в систему как новое звено цепи, автоматически вбирающее цифровую информацию о всей цепи. При этом уничтожить, продублировать или изменить данные в предыдущем звене невозможно. Сама база данных не хранится в каком-то одном месте, а существует на миллионах компьютеров, включенных в систему одновременно, поэтому взломать ее проблематично. «Цепь блоков» (блокчейн), таким образом, является открытой бухгалтерской книгой, где записаны все операции с криптовалютой и которую никак нельзя подделать. «Можно представить себе, что блокчейн — это большая семейная книга доходов и расходов: каждый член семьи может сделать в ней новую запись и посмотреть предыдущие записи. Но книга с секретом: стереть старые записи и переписать их по-новому никак нельзя благодаря особой системе шифрования данных — обманутые члены семьи сразу найдут и распознают подвох»,— приводит пример Ирина Яхина, директор по технологиям Hitachi Data Systems в North EMEA.

Возникнув как технология для биткоина, блокчейн сегодня работает и с другими криптовалютами. Более того, эта технология способна существенно изменить традиционную банковскую сферу. «С точки зрения удобства криптовалюты дают большую фору традиционным банкам, транзак-

с 15

МФО получили новые ориентиры

— финансы —

Уже с 1 июля могут вступить в силу новые профессиональные стандарты для микрофинансовых организаций (МФО): о защите клиентов и по управлению рисками. Эксперты полагают, что эта инициатива послужит, с одной стороны, сокращению количества игроков, с другой — повысит доверие к микрофинансовым организациям и сделает рынок более управляемым. При этом представители микрофинансовых СРО уверены, что к некоммерческим СРО в свете новых правил игры нужен особый подход.

Дальше только в банки

Разделение игроков на микрокредитные и микрофинансовые компании стало серьезным испытанием для МФО. Право привлекать средства от физлиц сохранили только микрофинансовые компании (МФК), имеющие подтвержденный собственный капитал в размере не менее 70 млн руб. Также у них осталось право привлекать средства юрлиц. Они могут кредитовать граждан на сумму до 1 млн руб. и юрлица на сумму до 3 млн руб. Кроме того, им разрешено оформлять документы и оказывать услуги дистанционно, то есть развивать онлайн-сервисы. Микрокредитные компании (МКК) могут фондироваться только у собственных учредителей и выдавать займы в размере не более 0,5 млн руб. физлицам и до 3 млн руб. — юрлицам. Главный минус — невозможность оформлять займы онлайн. Это сразу же лишает их серьезного конкурентного преимущества на рынке.

Статус МФК тоже влечет за собой дополнительные сложности. Например, помимо необходимого размера капитала, расширение обязательств по отчетности.

Участники рынка отмечают, что не каждая компания даже с большим портфелем выданных займов смогла заявить о 70-миллионном собственном капитале (это невозможно, если у них большой портфель привлеченных инвестиционных займов). На данный момент только 34 организации получили статус МФК.

Ряд экспертов предполагали, что законодательная инициатива ударит в первую очередь по региональным компаниям, освободив региональный рынок для федеральных сетевых игроков. Однако сами регионалы вступление в силу новых требований оценивают положительно. «Несмотря на значительное сокращение списка компаний в реестре МФО, рынок продолжает быть насыщенным. Изменилась его структура: после разделения МФО с рынка ушли в основном компании, недобросовестно исполняющие свои обязательства перед регулятором. В условиях высокого уровня конкуренции среди оставшихся участников важным становится повышение профессионализма участников рынка»,— комментирует заместитель генерального директора ООО МФК «Надежный инвестор» (Ростов-на-Дону) Анна Лукашева.

Кроме того, для МКК не закрыт путь на «большой» рынок. Доведя собственный капитал до необходимого норматива, они могут сменить статус. У МФК тоже появились новые горизонты, они могут «дорасти» до банка.

СРО — за профстандарты

Наряду с ЦБ РФ наведением порядка на рынке МФО занимаются и саморегулируемые организации (СРО). Так, именно СРО разработали и представили ЦБ РФ проекты профстандартов. Как было отмечено на IV Южнороссийском микрофинансовом форуме «Микрофинансирование 2017. Новейшая история», который прошел в июне в Ростове-на-Дону, первые два базовых профессиональных стандарта в сфере микрофинансирования — по управлению рисками и по защите прав потребителей — уже предварительно одобрены, находятся на утверждении у регулятора. Они могут вступить в силу уже с 1 июля текущего года (с переходным периодом до 1 января 2018 года). Третий базовый профстандарт — по операциям на финансовом рынке — находится в разработке, и первая его редакция должна увидеть свет к 1 сентября.

с 16

Штучный метр

— конъюнктура —

В сфере жилищного строительства бизнес-класс и элитный сегмент традиционно более устойчивы к колебаниям рынка, чем эконом-класс. Даже в наиболее сложные для строительного рынка 2014–2016 годы продажи дорогих квартир на Юге были относительно стабильны. Такая ситуация сохранилась и сейчас, а в некоторых городах Юга даже существует дефицит дорогого жилья.

Определиться с понятиями

Качественный анализ рынка бизнес-класса и элитного сегмента затрудняет тот факт, что на российском рынке ни у застройщиков, ни у покупателей нет четкого представления о том, какими именно характеристиками должен обладать тот или иной сегмент. «Общие критерии определения класса жилья в странах СНГ еще несколько размыты и находятся в процессе постоянного совершенствования,— отмечает главный инженер проектов проектной компании DNT Ерулан Оспанов.— Недвижимость, которая еще несколько лет назад относилась к элит-классу, сегодня дотягивает только до бизнес-категории. Поэтому порой невозможно определить, где заканчивается бизнес- и начинается элиткласс объектов». По словам руководителя отдела маркетинга и аналитики ООО «Дон-МТ» Галины Пивоваровой, застройщики могут присваивать своим проектам ту или иную категорию, хотя по ряду признаков их объект может не дотягивать до стандартов: «Дом на 350 квартир не может называться бизнес-классом, даже если он расположен в очень хорошем месте. Бизнес-класс априори предполагает более компактные проекты». «То, что в Ростове-на-Дону называют „элитным“ жильем или жильем „бизнес-класса“,— фантазии маркетологов»,— еще более жестко высказывается генеральный директор ГК «Жилстрой» Андрей Смехунов (застройщик объекта бизнес-класса ЖК «Смарт-хаус» в Ростове-на-Дону).— Если говорить о тех тенденциях, которые и определяют бизнес-класс и элитную недвижимость, то это, помимо расположения, красивый проект, небольшое количество квартир на этаже, высокая обеспеченность парковочными местами, высокая обеспеченность лифтами, закрытая придомовая территория. В имеющихся на рынке Ростова так называемой элитной недвижимости и жилье бизнес-класса в лучшем случае присутствуют расположение и проект».

Разделение недвижимости по классам помимо технических тонкостей подразумевает разный стиль жизни людей, уточняет генеральный директор концерна «Единство» (реализует проект бизнес-класса ЖК «Ривер-хаус» и проект премиум-класса ЖК«Бристоль» в Ростове-на-Дону) Валентина Полевиченко: «Не может объект премиум-класса находиться где-то на окраине. Это всегда престижная часть города, а для клубных домов и de luxe-объектов уникальное местоположение обязательно. Также в премиальном доме не может быть квартиры-студии 30 кв. м. Такая квартира может появиться в комфорт-классе в микрорайоне и в объекте бизнес-класса в центре города. В высококлассных домах площади начинаются от 60 кв. м, и живут в подобной квартире, как правило, один-два человека».

«Одной из основных отличительных черт дорогих жилых объектов является их местоположение,— отмечает Екатерина Сивова, генеральный директор агентства недвижимости «Квадраты».— Чаще всего это исторические или престижные районы городов. Поэтому девелоперы постоянно находятся в поисках интересных с этой точки зрения пятен». «Спрос на новое жилье в центре города будет всегда,— уверен Андрей Смехунов.— По крайней мере в тех городах, где есть автомобильные пробки. А вот для небольших городов элитная многоэтажка в центре с квартирами 100–150 кв. м будет не очень востребована, в этих городах за сопоставимые деньги можно купить дом с участком в пешей доступности от центра».

Жилые комплексы бизнес-класса строятся по индивидуальным проектам, имеют проработанный экстерьер и узнаваемое «лицо», комментирует Ерулан Оспанов. Обязательная составляющая объектов бизнес-класса — благоустроенная огороженная территория с детскими и хозяйственными площадками. Характерной чертой также является свободная планировка. Среди особенностей жилых комплексов класса «элит» Ерулан Оспанов выделяет огороженную территорию, облагороженную ландшафтным дизайном и украшенную скульптурами, скамейками, беседками, фонтанами, фонарями. Квартиры в элитных новостройках также сдаются со свободной планировкой или с эксклюзивными планировочными решениями. Но, в отличие от бизнес-класса, в элитном предусмотрены зимние сады, хозяйственные помещения, включая гардеробные и прачечные в подвалах. В каждом жилище — не меньше двух санузлов. Также важным отличием является то, что инженерные системы в элитных новостройках работают по принципу «умного дома». Дома элитного класса имеют крытые наземные и подземные паркинги с мойкой и автосервисом, которые строятся из расчета полтора машиноместа на каждую квартиру.

Евгений Павленко

Одна из особенностей сегментов «бизнес» и «элит» — устойчивость к спадам и подъемам в экономике, наличие стабильного спроса на рынке

Оценка рынка

«В последние годы рынок жилой недвижимости бизнес- и элитного классов стагнирует,— отмечает генеральный директор консалтинговой компании Macon Realty Group Илья Володько.— Это связано с общей макроэкономической нестабильностью в стране и отсутствием роста реальных доходов населения. В такой ситуации число покупателей дорогой недвижимости не увеличивается, но и существенно не снижается, поскольку высокий сегмент населения по уровню доходов не так чувствителен к подобным изменениям». По мнению управляющего партнера компании Contact Real Estate Дениса Попова, кризис зачастую играет на руку покупателям: в борьбе за клиентов застройщики предлагают хорошие скидки.

Наибольшая активность в сегментах бизнес-класса и элитной категории наблюдается на рынке Москвы. «Объем продаж на рынке элитных новостроек Москвы за первый квартал 2017 года составил 16,4 тыс. кв. м, что на 27% выше показателей аналогичного периода 2016 года,— рассказал Денис Попов.— Одной из главных тенденций этого года также стал резкий рост бюджета сделки. Совокупный объем проданных квартир в денежном эквиваленте за первый квартал 2017 года составил $173,6 млн, что на 77% выше показателей аналогичного периода 2016 года. Увеличилась и средняя площадь приобретаемой недвижимости: этот показатель за первый квартал повысился на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — со 114,3 до 138 кв. м. В настоящее время средневзвешенная стоимость в сегменте элитных новостроек Москвы составляет 760 тыс. руб./кв. м».

По данным Macon Realty Group, в крупных городах юга России на сегменты бизнес-класса и элитного жилья приходится не более 10–15% объема возводимого жилья и не более 8–10% сделок на рынке. «Средневзвешенная цена 1 кв. м в новостройке бизнес-класса в Краснодаре составляет 68,5 тыс. руб., элитного — чуть более 70 тыс. руб.,— приводит данные Илья Володько.— Одними из наиболее дорогих проектов Краснодара на сегодняшний день являются „Солнечный дом“ (средняя цена по комплексу — 105,5 тыс. руб./кв. м) и „Тургенев“ (83,5 тыс. руб./кв. м)». Средняя цена на объекты бизнес-класса в Ростове-на-Дону составляет 78,4 тыс. руб. за 1 кв. м, элитного — 102,1 тыс. руб. В Ростове-на-Дону на долю бизнес-класса приходится 16% возводимого жилья (чуть больше, чем в среднем по другим городам), в сравнении с 2016 годом показатель вырос. Причиной стало заметное увеличение девелоперской активности в этом сегменте, которое прослеживается и в начале текущего года. Из последних новых комплексов следует отметить ЖК «Петровская крепость», «Крепостной вал» и дом 4 в рамках «Тихого Дона». В общей сложности Краснодаре за 2016 год было продано около 2,5 тыс. квартир в объектах бизнес-и элитного классов, в Ростове-на-Дону — около 1 тыс. квартир.

По словам Валентины Полевиченко, за последние три года спрос на объекты бизнес-класса, как и количество домов такого уровня, на рынке выросли. Рост произошел за счет людей, которых уже не удовлетворяет комфорт- и экономкласс, и за счет тех, у кого при нынешней стоимости недостаточно средств на премиум, но уже сформировалась потребность в лучшем сервисе и большем комфорте. «Начиная с 2014-го, растут продажи Porsche в России, и мы не отстаем —

с 16

экономика региона

Автомобилисты ЮФО оценили е-ОСАГО

По данным Российского союза автостраховщиков, регионы ЮФО — в числе лидеров по продажам электронных полисов ОСАГО. Однако для дальнейшего развития электронного страхования «автогражданки» необходимо решить ряд проблем, связанных с мошенничеством в этом сегменте.

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ
С начала года страховщики продали уже более 2 млн полисов е-ОСАГО

— тенденции —

Взрывной рост

В 2016 году страховые компании (СК) вводили е-ОСАГО на добровольной основе. Согласно данным Российского союза автостраховщиков (РСА), этот канал продаж использовала лишь четверть игроков страхового рынка, имеющих лицензию на ОСАГО. С 1 января 2017 года заключение электронных договоров ОСАГО вменено в обязанность всем без исключения страховщикам, которые занимаются ОСАГО.

«С начала года страховщики продали уже более 2 млн полисов е-ОСАГО. Для сравнения: за весь 2016 год, когда страховщики продавали электронные полисы „автогражданки“ в добровольном порядке, было заключено более 330 тыс. таких договоров»,— рассказывает вице-президент, руководитель департамента развития прямых продаж страховой компании «Росгосстрах» Ренат Конурбаев. По данным РСА, на долю Росгосстраха сегодня приходится порядка 440 тыс. полисов е-ОСАГО. Также в числе лидеров в этом сегменте страховые компании «РЕСО-гарантия», «Ингосстрах», «АльфаСтрахование», ВСК, СОГАЗ, «Макс».

По словам президента РСА Игоря Юргенса, в некоторых регионах доля полисов е-ОСАГО составляет более половины от общего числа страховок автогражданской ответственности. В РСА сообщают, что в среднем в сутки заключается около 12 тыс. договоров е-ОСАГО, но случаются и рекордные дни, когда продажи превышают 25 тыс. полисов.

Если в начале года в адрес Банка России поступало большое количество вопросов и жалоб от граждан, которые хотели, но не смогли воспользоваться услугой через сайты страховых компаний, то уже в феврале ЦБ сообщил о снижении числа таких обращений, притом что количество договоров, заключенных дистанционно, продолжает расти.

Участники рынка объясняют большое количество обращений граждан в январе, с одной стороны, отладкой программ на сайтах страховых компаний, но это единичные случаи. С другой — в значительно большей степени — новизной услуги для граждан. Игорь Юргенс констатирует, что анализ поступивших в Банк России в 2017 году обращений выявил наличие у граждан большого количества вопросов, связанных с непониманием особенностей заключения договора ОСАГО в электронном виде.

Однако удобство е-ОСАГО оказалось более весомым аргументом, чем сложности, связанные с созданием личного кабинета на сайте СК и оформлением полиса. В страховых компаниях отмечают, что среди получивших полисы дистанционно довольно большая доля (15–25%) людей пожилого возраста.

Проблемные лидеры

«Преимущество заключения электронного договора ОСАГО в том, что потребителю не нужно приезжать в офис компании. Полис е-ОСАГО можно купить, не выходя из дома, указав все данные необходимых документов,— отмечает Игорь Юргенс.— Объемы продаж говорят о том, что потребитель ждал эту услугу, она является востребованной, особенно в проблемных регионах».

По данным РСА, ЮФО — один из лидеров по заключению договоров е-ОСАГО. В тройку лидеров по использованию этого канала продаж входят Краснодарский край, Волгоградская и Ростовская области. Кубань лидирует с большим отрывом. Дистанционные продажи полисов «автогражданки» здесь составили 10% от общероссийского объема. За три месяца в крае через интернет продано 66 198 автостраховок. При этом именно в этих регионах, согласно исследованию аналитического центра НАФИ, зафиксирована наиболее активная деятельность так называемых автоюристов. Они занимают до 90% рынка посреднических услуг в сфере автострахования, что создает дефицит полисов ОСАГО.

Причем уход «автогражданки» в интернет, как показала практика, не стал избавлением от мошеннических схем.

Ренат Конурбаев отмечает, что посредники уходят в сеть вслед за страховыми компаниями. «Мы с большим беспокойством наблюдаем за лавинообразным ростом посредничества в сфере электронного ОСАГО, когда клиент не сам оформляет полис на сайте, а обращается за помощью к „посреднику“. Это „сотрудничество“ практически всегда имеет очень опасные последствия для клиента: „посредник“ с помощью простых технологий и инструментов вносит изменения в полис, оформленный на сайте. Самая меньшая беда, которая грозит в этом случае клиенту,— переплата за полис в двукратном или трехкратном размере. Гораздо опаснее получить полис с измененными данными: сам того не зная, клиент станет участником мошеннической схемы и получит гарантированный отказ в выплате по такому „дорисованному“ полису. Призываю автовладельцев к бдительности: не прибегайте к услугам „посредников“, всегда оформляйте полис электронного ОСАГО любой страховой компании только самостоятельно»,— подчеркивает эксперт.

«При реализации электронного ОСАГО возник ряд серьезных проблем, и они требуют решения,— согласен директор по информационным технологиям СК «Макс» Александр Горяинов.— В первую очередь отсутствует возможность полноценно идентифицировать страхователя, осуществляющего оформление полиса е-ОСАГО. В связи с этим зачастую происходит оформление полисов третьими лицами и велика вероятность совершения мошеннических действий. Кроме того, страховое сообщество столкнулось с появлением фишинговых сайтов, которые оформляют фиктивные полисы ОСАГО». Интернет-адрес таких сайтов может отличаться одной буквой, например, «l» вместо «i», что очень трудно заметить беглым взглядом. По словам Рената Конурбаева, пока поддельные полисы, проданные клонами, измеряются штуками в неделю, но их количество может расти. Мошенники активно продвигают эти ресурсы в интернете, в результате клоны даже выходят на первые позиции. «У электронного ОСАГО есть как плюсы, так и минусы. Один из самых очевидных — это частые случаи мошенничества в интернете. Есть опасность попасть на сайт и оплатить страховой полис, который не будет отвечать требованиям гарантии по ремонту»,— подтверждают в пресс-службе компании «Ключавто».

Однако методы борьбы с мошенниками и защиты собственных денег у автовладельцев есть.

Специалисты Банка России советуют тем, кто хочет получить электронный полис ОСАГО, зайти на сайт ЦБ и уже с этого сайта по ссылке переходить на сайт страховой компании.

Сложно, но перспективно

При всех существующих проблемах е-ОСАГО остается очень перспективным в России. Так, исполнительный директор РСА Евгений Уфимцев отмечает, что электронный полис ОСАГО может стать драйвером развития рынка страхования. «Мы совершили настоящий прорыв благодаря обязательности внедрения в систему продаж страховых компаний электронного полиса ОСАГО,— уверен эксперт.— Страховые компании были вынуждены модернизировать свои Интернет-сайты, оперативно создать подразделения, ответственные за данное направление. А потребители были вынуждены повысить свою финансовую грамотность в сфере цифровых технологий и научиться оформлять покупку е-ОСАГО, а заодно с ним — и иных видов страхования, и даже иных финансовых услуг».

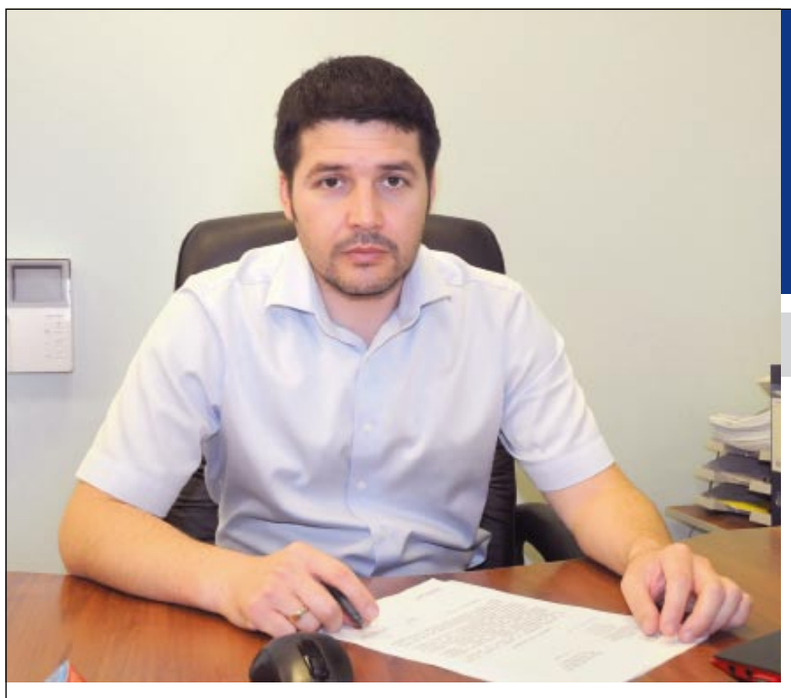
Страховые компании также видят выгоды для себя нового продукта. «Онлайн-страхование позволяет сократить операционные издержки страховщиков на содержание офисов и точек продаж и может стать хорошим инструментом для развития других видов страхования в данном канале продаж»,— комментирует Александр Горяинов.

Ренат Конурбаев рассказывает, что страховые компании постоянно работают над тем, чтобы оформление е-ОСАГО становилось проще и удобнее. «Помимо непосредственного оформления электронного ОСАГО, на сайте нашей компании реализован ряд полезных для клиента сервисов — например, внести изменения в электронный полис тоже можно онлайн, через личный кабинет. Активно работает служба поддержки клиентов по электронному ОСАГО, мы стараемся оперативно и качественно решать все поступающие к нам вопросы. Такие усилия сейчас предпринимает и вся страховая индустрия»,— поясняет эксперт.

Заместитель председателя ЦБ РФ Владимир Чистюхин рассказывает, что до конца 2017 года сайты страховых компаний и Российского союза автостраховщиков будут подключены к порталу госуслуг, что позволит отказаться от запроса сканов документов у водителя при продаже электронного полиса ОСАГО.

Динамика продаж е-ОСАГО впечатляет. «Мы близки к уровню ежедневных продаж на уровне 30 тыс. полисов е-ОСАГО»,— констатирует Евгений Уфимцев. «На наш взгляд, в случае реализации электронных ПТС и полноценной интеграции с государственными органами для проверки всех субъектов по договору ОСАГО возможно осуществить значительный рост продаж е-ОСАГО в следующем году»,— прогнозирует Александр Горяинов. По словам управляющего партнера Национального рейтингового агентства Павла Самиева, потенциал электронных продаж страховых продуктов в мире — 8–9% во всех видах страхования. Эксперт считает, что в России в 2017 году эта цифра может превысить 1% (до сих пор уровень электронных продаж не превышал 0,7%). По мнению Павла Самиева, сегодня для развития этого канала продаж нет ни технических, ни психологических ограничений.

Иван Демидов



ГАРАНТИЙНЫЙ ФОНД ЗА КОМПЛЕКСНУЮ ПОДДЕРЖКУ БИЗНЕСА

Интервью с исполнительным директором НКО «Гарантийный фонд РО» Романом Соиным

— Роман Владимирович, как сегодня строится работа в Фонде по поддержке предпринимателей?

— Фонд сегодня выступает не только как региональная гарантийная организация, но и как структура, готовая информировать бизнес о различных программах кредитно-гарантийной поддержки и оказывать сопровождение проектам, нуждающимся в финансировании. Несмотря на обширное информационное пространство, мы по-прежнему сталкиваемся с тем, что предприниматели на местах не используют всех предоставляемых государством возможностей. Так, не все знают о программах предоставления льготных займов, которые реализуют Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства и ряд фондов поддержки предпринимательства и фондов местного развития. А ведь это хорошее подспорье для субъектов малого и среднего предпринимательства, так как займы предоставляются в размере до 3 млн руб. сроком до трех лет под сравнительно невысокий процент — до 10% годовых. Если нужно финансирование в пределах этого объема и еще не наработана кредитная история, то микрофинансовые организации — лучший выход для предпринимателей. Займы предоставляются под залог имущества. Однако, если такого залога недостаточно, можно обратиться в Гарантийный фонд Ростовской области за поручительством. Сегодня Гарантийный фонд работает с двумя микрофинансовыми организациями — Ростовским муниципальным фондом поддержки предпринимательства, который обслуживает предпринимателей из Ростова-на-Дону, и Ростовским региональным агентством поддержки предпринимательства, которое предоставляет займы субъектам предпринимательской деятельности из городов и районов области. Но для расширения возможностей предпринимателей Фондом направлены приглашения к сотрудничеству еще десятимикрофинансовым организациям, входящим в инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

Также на территории Ростовской области действуют банковские организации, кредитующие малый и средний бизнес. С 30 банками фондом заключены соглашения о сотрудничестве по программе гарантирования кредитов и с пятью банками — по программе гарантирования банковских гарантий. Ведется работа по привлечению новых партнеров.

У каждого банка имеются свои кредитные продукты под разные виды бизнеса. Однако есть «Программа 6,5» (программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства), участниками которой являются 39 банков, из которых 17 банков осуществляют деятельность на территории Ростовской области. Среди них, к примеру, ПАО «Сбербанк», АО «Россельхозбанк», ООО «Возрождение», Банк ВТБ (ПАО), ПАО «Банк Зенит», АО «Банк Интеза», ПАО «Промсвязьбанк», ПАО «Бинбанк» и др. Субъекты малого предпринимательства в рамках этой программы могут получить кредит в сумме от 5 млн руб. под 10,6% годовых, а субъекты среднего предпринимательства — под 9,6% годовых. Для этого им достаточно осуществлять деятельность в приоритетных отраслях (сельское хозяйство, обрабатывающие производства, строительство, транспорт и связь, внутренний туризм, а также отрасли экономики, в которых реализуются приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации, критические технологии Российской Федерации, перечень которых утвержден Указом Президента Российской Федерации от 07.06.2011 №899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации»). Если у предпринимателей, желающих получить кредитование по данной программе, не будет в достаточной степени обеспечения обязательств, можно обратиться в Гарантийный фонд Ростовской области. Фонд может поручиться в объеме до 70% от недостающей суммы обеспечиваемого обязательства. А если возможностей фонда будет недостаточно, то сделку можно оформить с привлечением еще одного поручителя — АО «МСП-Банк» или АО «Корпорация МСП». В 2017 году Гарантийный фонд улучшил условия предоставления поручительств для предприятий приоритетных отраслей. Для многих из них ставка вознаграждения за поручительство снижена до 1,25% годовых. Впервые в перечень приоритетов вошли предприятия-обладатели сертификата «Сделано на Дону». Кроме того, если оформляется согарантия (поручительство фонда плюс гарантия АО «МСП-Банк» или АО «Корпорация МСП»), то ставка вознаграждения будет 0,75% годовых.

— Есть какая-то особая поддержка для стартап-проектов?

— В этом году АО «Корпорация МСП» (федеральный институт развития субъектов малого и среднего предпринимательства) разработало новую программу кредитно-гарантийной поддержки инвестиционных проектов стартапов. Эта программа кредитования нацелена на предприятия и предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных отраслях. Приоритеты те же, что и в «Программе 6,5». Как правило, у инициаторов проектов не хватает собственного обеспечения для получения кредита. В этом случае гарантийную поддержку могут оказать Гарантийный фонд Ростовской области (до 100 млн руб.) или АО «Корпорация МСП» (свыше 100 млн руб.). Под стартапом в данной программе понимают отсутствие у инициаторов проекта на момент обращения за гарантийной поддержкой существующего бизнеса или неготовность инициаторов проекта привлекать финансовые возможности существующего бизнеса для поддержки нового проекта. Инициаторы проекта вносят в проект за счет собственных средств долю стоимости проекта, определяемую в зависимости от рейтинга проекта, но не менее 15%.

Высокий уровень проработанности проекта подтверждается наличием необходимой документации: бизнес-плана и финансовой модели проекта, маркетинговых исследований по необходимым рынкам и/или заключенных контрактов с покупателями/заказчиками, финансово-технологической и/или строительной экспертизы.

На момент обращения за гарантийной поддержкой должна быть сформирована проектная команда, состоящая как минимум из руководителя проекта и ключевого технического специалиста, обладающих документально подтверждаемым опытом реализации проекта и работы в профильной отрасли; с указанными выше членами проектной команды на момент обращения за гарантийной поддержкой должны быть оформлены трудовые отношения или договоры, подтверждающие их занятость в проекте, за исключением случаев, когда соответствующим опытом обладают инициаторы проекта. Срок достижения безубыточности проекта не должен превышать 5 (пяти) лет. Срок достижения окупаемости проекта не должен превышать 15 (пятнадцати) лет. Есть еще ряд требований, которые предъявляются к проекту, которые можно найти на сайте Гарантийного фонда Ростовской области. Гарантийная поддержка оказывается в объеме до 70% от недостающей суммы обеспечиваемого обязательства.

— Вы сказали, что предпринимателям не хватает информированности, как решается этот вопрос?

— Еще один интересный проект АО «Корпорация МСП», созданный совместно с представителями деловых общественных объединений предпринимателей («Опора России», «Деловая Россия», ТПП, РСПП), Агентства стратегических инициатив, банковских ассоциаций,— портал «Бизнес-навигатор МСП». Это бесплатный интернет-ресурс как для представителей малого и среднего предпринимательства, так и для физических лиц. Портал в первую очередь будет полезен начинающим предпринимателям, так как базовым принципом открытия своего дела с помощью «Бизнес-навигатора МСП» является поиск и заполнение свободной рыночной ниши в сфере выбранного бизнеса. Однако и действующие предприниматели смогут найти много полезной информации. Так, «Бизнес-навигатор» позволяет выбрать направление бизнеса для организации собственного дела, рассчитать по трем сценариям и скачать бизнес-план, узнать о действующих на территории города (района) государственных или муниципальных программах поддержки предпринимательства (информационной, консультационной, образовательной, финансовой и пр.), узнать о действующих организациях инфраструктуры поддержки предпринимательства, в том числе как получить кредит и где оформить гарантию, получить доступ к каталогу франшиз, к базе коммерческой и государственной недвижимости, узнать полезную информацию о контрагентах, ознакомиться с планом госзакупок для определения возможного своего участия, рассказать потенциальным партнерам о своей компании и ценах на продукцию (работы, услуги).

Сервисы «Бизнес-навигатора МСП» работают на основе официальных статистических данных, в том числе данных о средней заработной плате, налогах, других обязательных платежах. Параметры и виды наиболее востребованных бизнесов, которые включены в «Бизнес-навигатор МСП», выбраны совместно с деловыми объединениями предпринимателей. Виды поддержки бизнеса проработаны с банками, организациями инфраструктуры поддержки бизнеса, государственными органами и местными властями.

Единственное условие для получения доступа к информации — регистрация на портале. Благодаря регистрации все сервисы портала будут доступны для пользователя. На портале имеется как текстовая, так и видеоинструкция для облегчения пользования «Бизнес-навигатором». Портал имеет обратную связь. Это значит, что любой зарегистрированный пользователь сможет давать свои предложения по совершенствованию его работы.

Некоммерческая организация «Гарантийный фонд Ростовской области» также есть в перечне инфраструктуры поддержки предпринимательства на портале «Бизнес-навигатор». Гарантийный фонд поддерживает субъектов предпринимательской деятельности, зарегистрированных и осуществляющих деятельность в Ростовской области, включенных в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Фонд сотрудничает с банками, микрофинансовыми организациями, лизинговыми компаниями по программе гарантирования кредитов, займов, банковских гарантий, лизинговых сделок.

Чтобы предприниматели узнавали о таких программах и интернет-ресурсах, сейчас мы с коллегами из РРАПП и фонда «Наше будущее» при поддержке минэкономразвития области проводим кустовые семинары по области, на которых информируем о различных видах получения финансирования. Кроме того, совместно с ТПП РО мы информируем предпринимателей и помогаем зарегистрироваться на портале «Бизнес-навигатор».Подробная информация об услугах фонда есть на сайте https://dongarant.ru/. Контакты НКО «Гарантийный фонд РО» для консультаций:

344006,
г. Ростов-на-Дону,
ул. Седова, 6/3,
бизнес-центр «Балканы»,
8 этаж, офис 803

(863) 280-04-06, 280-04-07
e-mail: **info@dongarant.ru**

Реклама

экономика региона

Не только деньги

— конъюнктура —

с 13

ции от клиента к клиенту занимают доли секунды, нет посредников в виде банковских офисов. Система полностью децентрализована. В перспективе не будет необходимости в банковских офисах, в депозитариях, в традиционных биржах и т. д. Блокчейн может изменить привычный финансовый, бюрократический ландшафт»,— считает Олег Богданов, главный аналитик «Телетрейд групп».

Проникновение технологии блокчейн в банковский сектор уже началось. Важной вехой в истории криптовалют явился 2012 год, когда был создан банк Bitcoin-Central. Его создание дало возможность проводить транзакции в криптовалюте на уровне компаний. Позднее такие организации, как Народный банк Китая и Банк Англии, приступили к созданию национальных электронных валют. «Одним из первых проект по переходу на блокчейн ввел „Сантандер консьюмер банк“: он развернул пилот на 6 тыс. пользователей. Приложение для проекта будет доступно на платформе iOS, транзакция будет осуществляться с помощью Apple Pay, а подтвердить ее пользователи смогут с помощью Touch ID»,— рассказывает Ирина Яхина.

Российские перспективы криптовалют

В России криптовалюта пока не имеет законодательной платформы. Препятствием к ее широкому использованию на уровне банков и компаний стали как раз ее достоинства — децентрализованность и невозможность контроля со стороны государства. «Если классические денежные переводы из одного банка в другой, из одной страны в другую отслеживаются правоохранительными органами (есть соглашения о противодействии коррупции и отмыванию денег международного уровня), то с биткоинами так сделать не получится»,— поясняет Александр Иванов, автор проекта Finsovetnik.com.

«Таким образом, рассчитаться с поставщиками товара криптовалютой не получится. Да и налоговую декларацию в биткоинах ФНС, конечно же, не примет»,— резюмирует Алексей Тараповский, руководитель и основатель Anderida Financial Group (AFG).

Однако есть предпосылки, позволяющие надеяться, что вопрос с законным использованием виртуальных денег в российской экономике все же будет решен. В 2016 году в правительстве отказались от предложения главы Следственного комитета Александра Бастрыкина сажать на срок до семи лет за операции с денежными суррогатами (в РФ к ним пока относятся и криптовалюты).

Более того, ЦБ в ходе ПМЭФ-2017 выдвинул идею создания виртуальной национальной валюты. «Детали проекта пока не известны, однако, вероятно, речь не идет о создании новой отдельной криптовалюты,— рассказывает старший аналитик QBF Роман Кузнецов.— Российский регулятор не может этого себе позволить, поскольку создаст себе конкурента и лишится монопольного права на эмиссию валюты. Скорее, разрабатываемую национальную виртуальную валюту можно охарактеризовать как некий цифровой аналог рубля. При этом данный аналог будет отличаться от денежных средств „на карточке“. Безналичные средства, хранящиеся „на карточке“, по факту являются обязательствами банка перед клиентом и в случае банкротства банка могут сгореть. Виртуальная валюта исключает этот недостаток, поскольку банк пропадет из цепочки расчетов, а его место заменяет технология блокчейн, оператором которой является все цифровое сообщество».

Важным моментом для выхода криптовалюты из тени станет определение на законодательном уровне термина «криптовалюта». Эксперты считают, что пока наиболее реальным выглядит приравнивание криптовалют к цифровым товарам. «С введением на федеральном уровне законов, дающих зеленый свет на использование криптовалют, их рынок может начать бурное развитие. Но пока что инициативы создания „регулируемого крипторубля“ лишь обсуждаются теоретически»,— заключает Алексей Тараповский. Роман Кузнецов согласен, что ожидать появления национальной виртуальной валюты в ближайшее время не стоит. «Ее внедрение требует определения нового цифрового направления и проработки многих нюансов. Сам Центробанк сможет раскрыть детали лишь через два-три года, при этом необходимо будет потратить существенное время на доработку системы»,— считает эксперт.

Бизнес ждет нормативной базы

Компании, занимающиеся бизнесом в сфере высоких технологий, считают, что создание законодательной базы для обращения криптовалют — большой и важный шаг на пути к совершенствованию экономики.

«Когда курс биткоина растет к доллару в разы, а никакие хакеры и правительства никак не могут сломать эту систему, даже самый отчаянный консерватор задумается, не упускает ли он что-то важное,— аргументирует генеральный директор компании «Айтоника» Алексей Болдырев.— Но мы, как российская компания, не планируем использовать никакие системы расчетов, не одобренные российскими финансовыми регуляторами, так что для начала расчетов в биткоинах нужна нормативная база».

Станислав Машагин, генеральный директор ПАО «Волга капитал», считает необходимым для всех участников рынка работать над возможными решениями и активами для блокчейна, чтобы эти разработки были не внешними, а именно российскими. «Блокчейн-рубль, например, могло бы создать правительство России. „Роснефть“ могла бы выпустить актив, обеспеченный своей добычей нефти. Все, что угодно. Россия — страна с богатыми ресурсами. Невероятный прорыв может случиться, если мы будем генерировать цифровые ресурсы в блокчейне и финансировать свою экономику этими ресурсами. Мы просто забудем о долларах и долгожданных иностранных инвестициях, они станут более не нужны. Россия не должна упустить свой шанс сидеть за этим столом. Я считаю, за этим будущее»,— уверен эксперт.

Алексей Сербин, эксперт по продуктам компании OneCoin (Ростова-на-Дону), отмечает, что использование криптовалют одинаково возможно как в столице, так и в регионах; более того, криптовалюта — это своего рода единая мировая валюта. По мнению эксперта, было бы эффективно и с точки зрения бизнеса, и с точки зрения формирования имиджа регионов активно работать с криптовалютой в регионах, где проходят события мирового значения. «Ростовским предпринимателям, на мой взгляд, очень выгодно добавлять прием оплаты в криптовалюте. Это ускоряет все процессы, снижает издержки и добавляет каналы продаж. Тем более в преддверии чемпионата мира по футболу,— комментирует Алексей Сербин.— Множество иностранцев, прилетев на мероприятие, будут приятно удивлены прогрессивностью донских предпринимателей. А Ростов-на-Дону — исторически торговый город. И кому, как не нам, задавать темп в России или даже в мире!»

В Ростове-на-Дону уже есть примеры использования криптовалют для розничных расчетов. Так, в некоторых кафе принимается плата криптовалютой. Представители бизнеса отмечают, что это просто и удобно (не сложнее, чем принимать оплату обычной банковской картой). Поэтому участники рынка уверены, что как только появится законодательное поле, обращение криптовалюты начнет развиваться стремительно. Почва для этого уже подготовлена.

От теории к практике

Эксперты отмечают, что у системы блокчейн в России есть будущее и вне поля криптовалют.

В ряде стран блокчейн-технологии активно внедряются в сферы регистрации данных, таких как интеллектуальная собственность, завещания, социальное обеспечение, данных о здоровье в системе здравоохранения и в пенсионной системе. Уже опробованы блокчейн-решения для аукционов и повышения прозрачности государственного и местных бюджетов.

Алексей Тараповский добавляет, что блокчейн может быть применим, например, при проведении выборов (обеспечит их абсолютную прозрачность и исключит возможность фальсификации) или учете прав на недвижимое имущество. И абсолютно не обязательно наличие и использование биткоина — можно обойтись и без него.

Пример ближайших соседей — Национальное агентство регистрации прав Грузии запустило блокчейн-версию кадастра земельной собственности в стране.

Одним из главных защитников блокчейна является глава Сбербанка Герман Греф, который уже обещает перевести документооборот в банке на блокчейн-технологии.

Сбербанк уже запустил проект факторинга с «М.Видео» на технологии блокчейн. По оценке руководителя отдела корпоративного казначейства «М.Видео» Евгения Еськина, теперь подтверждение фактора сократилось до одного часа вместо трех дней.

«Технология не может быть взломана или подделана, поэтому блокчейн становится аналогом стороннего арбитра и „нотариуса“,— рассказывает о плюсах системы Алексей Поспехов, директор компании ICONIC.— Более того, стоимость владения и содержания данной секьюрной (безопасной, защищенной.— «Экономика региона») системы в сотни раз меньше текущих решений, расходы на которые несут государство и финансовые институции».

В России уже опробован такой способ работы банков с блокчейном, как смарт-контракты. «Именно в смарт-контракте была совершена одна из первых сделок в России с использованием блокчейна. Ее участники — S7 и Альфа-банк. Эти контракты работают по принципу гаранта того, что сделка не будет завершенной, пока все четко установленные условия, прописанные в коде, не будут выполнены. Обмануть такой контракт невозможно, если в его коде нет уязвимостей»,— рассказывает Алексей Тараповский. Опробовавшая блокчейн Надежда Авданина, директор Центра инноваций и технологий электронного бизнеса, считает, что это технология, которая может поменять бизнес-модель. «Мы взяли две компании внутри группы S7, для того чтобы проверить историю с аккредитивом. В итоге процесс закрытия аккредитива был уменьшен с пяти дней до трех часов. Это действительно работает, и есть возможность оптимизации расходов»,— рассказывает Надежда Авданина.

Сегодня примеров использования технологии блокчейн в России становится все больше. Пока они не стали системой, но тренд уже вполне заметен.

Большие перспективы для блокчейна эксперты видят в рамках государственного проекта «Электронное правительство». Сегодня проект активно развивается в регионах. Так, по итогам 2016 года число жителей Ростовской области, зарегистрированных на портале Gosuslugi.ru, который развивает региональное министерство связи совместно с «Ростелекомом», превысило 1,7 млн человек. Внедрение системы в массы не обойдется без сложностей, связанных с человеческим фактором, но эти сложности вполне преодолимы, считают эксперты. «Вспомните болезненный переход людей от бумажных архивов и расчетов на ПК, тогда ведь никто не хотел переходить на что-то новое, потому что не понимали, зачем, ведь они и так прекрасно справляются со своей работой. Но как только руководство приняло решение о переходе на цифровой вариант, сотрудники поняли все прелести ПК и его удобство. Здесь будет точно так же»,— резюмирует Владислав Терехов, эксперт Publicis Media.

Лариса Никитина

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В России криптовалюта пока не имеет законодательной платформы

СПРАВКА

В 2008 году некий Сатоши Накамото (до сих пор неизвестно настоящее имя этого человека, есть версия, что это группа людей) создал так называемый распределенный реестр на основе цепочки блоков, где все данные (как пример транзакции) хранятся в последовательной цепи блоков. У каждого блока есть так называемые метки о дате и времени создания блока и количестве данных в нем. Сама технология блокчейн подразумевает, что эти блоки невозможно изменить после их подтверждения сетью. Технология впервые была реализована Сатоши Накамото в 2009 году в виде криптовалюты биткоин. В случае с биткоином эта технология создала революцию в мире онлайн-платежей, так как все транзакции были прозрачны и благодаря криптографии очень надежно защищены.

«В России есть явная нацеленность на создание цифровой экономики будущего»

— интервью —

Йони Ассиа, член совета директоров и генеральный директор eToro, рассказал о перспективах технологии блокчейн в России. Эксперт уверен, что блокчейн даст новые возможности предпринимателям в регионах выходить на мировой рынок.

— Насколько интересна технология блокчейн, сможет ли она развиваться в России?

— Блокчейн — это распределенный реестр, архив, база данных. Главное его отличие — децентрализованность. Все данные хранятся в интернете, у каждого пользователя, кто подключен к системе блокчейн. Это общественная система, открытая и прозрачная. Например, в интернете иногда всплывают факты, когда на благотворительность вы жертвуете $100, то до реципиента доходит всего $10. Так вот с использованием блокчейна это полностью исключается. Я знаю, что мое поколение считает технологию мощным двигателем, это особая мощная система. Рано или поздно, может, лет через десять, блокчейн обязательно состоится. Как мне кажется, сейчас явно заметно, что правительственные органы и финансовые компании начинают понимать потенциал технологии блокчейн как драйвера будущей цифровой экономики, и изначально агрессивный настрой и желание заблокировать данную систему отходит на второй план. На мой взгляд, у блокчейна в России отличные перспективы благодаря традиционно сильной математической школе. Благодаря блокчейну программисты учатся не столько писать программный код, сколько программировать целые экономические системы. То, что я видел на Санкт-Петербургском экономическом форуме, лишь подтверждает мое мнение о том, что в России есть явная нацеленность на создание цифровой экономики будущего.

— В представлении большинства блокчейн ассоциируется с криптовалютой (в частности, с биткоином). В каких еще сферах может использоваться блокчейн?

— Применение блокчейна возможно в различных сферах. Например, в государственных структурах, автоматизируя документооборот. В Грузии, например, граждане получают выписку о владении недвижимостью, которая записывается в блокчейне. В США один из крупнейших американских ритейлеров Walmart внедряет блокчейн в продуктовом ритейле — отслеживает с его помощью товары и может точечно отзывать их, если продукт испорчен. В банковской сфере в первую очередь это идентификация клиентов.

Криптовалюты же — всего лишь одна из возможностей использования блокчейна, с ее помощью возможно совершать покупки, денежные переводы и пр. Блокчейн впервые реализовался именно в биткоине, потому эти понятия пока так тесно связывают между собой и иногда даже путают.

— Если говорить именно о криптовалютах в рамках блокчейна, то каким должно быть законодательство, чтобы этот рынок развивался?

— На мой взгляд, криптовалюты — это совершенно новое и бурно развивающееся явление, которое способно кардинально изменить финансовые рынки и, возможно, способно перевернуть наше представление об экономике в целом. Самым важным, с точки зрения законодательства, является возможность подключить и идентифицировать участников к блокчейну. Как мне кажется, компании, которые работают с блокчейном, должны найти способ привязать данные своих пользователей к блокчейну.

Законодательные органы должны формировать технические команды, чьи задачи будут состоять в том, чтобы понять, как работает данная технология и как можно использовать ее прозрачность для улучшения предоставляемых государством услуг. Если суммировать, я считаю, что законодательство должно быть открытым к новым компаниям, работающим на этой технологии, и поощрять ее внедрение в структуры разного уровня. А государство должно научиться получать доступ к информации, хранящейся в данной системе, и уметь эффективно ее использовать.

— Как, по вашим наблюдениям, представители бизнеса относятся к возможности использования криптовалюты? В чем ее сильные и слабые стороны?

— Учитывая тот факт, что все криптовалюты основаны на прорывной технологии блокчейн, большинство людей, занятых в этом секторе, обладают высоким уровнем понимания данной технологии и считают ее способной «изменить парадигму» предоставления финансовых услуг. Зачастую изобретение блокчейна приравнивают к открытию электричества, изобретению компьютеров или интернета. Она дает возможность свободно обмениваться активами по всему миру, информация о которых находится в открытом доступе. Мы все еще на раннем этапе развития криптовалют, мы не знаем, какими криптовалюты станут в будущем. Некоторые из них уже привлекли к себе достаточно внимания, чтобы ими стали интересоваться в качестве еще одного инструмента инвестиций (Bitcoin и Ethereum). Многие компании и стартапы рассматривают Bitcoin и Ethereum в качестве технологических платформ, на основе которых можно создать новые типы продуктов, например smart-contracts у Ethereum protocol. Кроме того, многие компании создают свои собственные криптовалюты, организуют их первичное размещение (ICO — Initial coin offering), привлекая капитал со всего мира.

Наиболее сильной стороной криптовалют является то, что они доступны для торговли по всему миру 24 часа в сутки семь дней в неделю. Осуществить перевод с их помощью крайне просто, вне зависимости от того, где вы находитесь. Традиционная финансовая система крайне медленна, транзакции через криптовалюты занимают считанные минуты, в то время как классический перевод может занимать до нескольких дней. Главным преимуществом является то, что данная система быстра, эффективна и децентрализована.

Из недостатков необходимо упомянуть отсутствие регуляции и малую распространенность. Пока что крайне трудно приобрести что-либо в магазине с помощью криптовалюты. Кроме того, волатильность — тоже негативный фактор. Если ваша инвестиция в $1 тыс. вдруг превратится в $100 тыс., вы, конечно же, обрадуетесь, но если произойдет обратное, то и реакция будет соответствующая. Поэтому необходимо осознавать уровень рисков и волатильности при инвестициях в криптовалюты.

Нужно заметить, что, хотя уже сейчас многие онлайн-магазины предлагают возможность оплаты своих услуг криптовалютами и их число будет только расти, главным условием для превращения криптовалют в стандарт проведения транзакций, на мой взгляд, является их распространение на государственном уровне. Если через пять лет появятся первые «цифровые рубли» или «цифровые фунты», которые можно будет легко обменять на биткоины и эфириум, это станет значительным шагом вперед.

— Стоит ли вкладывать сбережения в биткоины? Насколько в принципе безопасна сама технология блокчейн, в которой работают криптовалюты?

— Я считаю, что биткоин — отличный инструмент для инвестиций. Однако нужно четко понимать сопряженные с такой инвестицией риски. Поэтому инвестировать можно только то, что вы можете позволить себе потерять. Ни в коем случае это не должны быть ваши последние деньги. Что касается безопасности, то блокчейн — это открытая, децентрализованная система, ее безопасность обеспечивается самими участниками. Учитывая, что капитализация рынка биткоина уже превысила $35 млрд, если бы существовала возможность его взломать, то это уже бы сделали. Тем не менее, несмотря на то что сама система весьма надежна, кража может произойти и по другим причинам, хорошим примером является случай с биржей Mt.Gox (Mt.Gox потеряла более 700 тыс. биткоинов в результате хакерской атаки «двойного вывода».— «Экономика региона»). Не стоит отменять и человеческий фактор, когда люди буквально отдают свои биткоины злоумышленникам из-за неосторожности.

Беседовала Лариса Никитина

экономика региона

Штучный метр

— конъюнктура —

с 13 все дома в поселке „Донской“ распроданы,— рассказал директор департамента продаж ООО «ИНПК Девелопмент Донской» (застройщик объектов «Донской», «Жилой сквер», «ТеслаДом») Тимур Захарченко.— Уже стартовала вторая очередь и за 2017-й мы распродали 20 объектов при максимальной стоимости продажи 8,2 млн руб.».

Вместе с тем Галина Пивоварова отмечает, что ряд объектов в дорогих сегментах испытывают большие сложности с продажами, особенно если были допущены какие-либо просчеты на стадии разработки концепции проекта. Поэтому застройщики вынуждены сокращать площади квартир, делать квартиры-студии, экономить на стройматериалах, что неизбежно отражается на качестве объектов. По мнению ведущего аналитика ГК TeleTrade Марка Гойхмана, при снижении доходов покупатели зачастую отказываются от покупок дорогого жилья. Поэтому застройщики стремятся выводить на рынок более ликвидные объекты. В верхнем ценовом сегменте уменьшаются площади квартир, делаются попытки экономить на инфраструктуре. «Кризис уменьшил спрос, покупают или дешевое, или качественное жилье, — добавляет Андрей Смехунов. — Соответственно, на некачественное жилье цены падают. При этом важно качество не только в смысле строительных работ, но и в соответствии реального и заявленного класса жилья».

Курортная специфика

Наибольший потенциал для развития сегмента «бизнес» и «элит» на Юге существует в городах-курортах Черноморского побережья и в Крыму. Так, в Сочи, по данным Macon Realty Group, за прошлый год было реализовано около 1,6 тыс. квартир и апартаментов (при средней цене в бизнес-классе 139 тыс. руб. за 1 кв. м, элитном — 534 тыс. руб.). Как рассказал генеральный директор ООО «Винсент Недвижимость» Эдуард Филиппов, спрос на элитные объекты первой береговой линии Сочи сейчас превышает предложение. Цены продолжают расти, а средняя стоимость квадратного метра уже составляет от 180–200 тыс. руб. «При этом свободной земли под объекты недвижимости в курортной зоне почти не осталось. Это может создать интересную ситуацию для застройщиков, учитывая высокий спрос на такую недвижимость»,— считает Эдуард Филиппов.

Растет уровень цен на квартиры бизнес-класса и элитного сегмента и в других курортных городах. «В Анапе средняя стоимость 1 кв. м распределяется следующим образом: средний класс — 47 799 руб., бизнес-класс — 69 765 руб., элитный класс — 202 480 руб.,— приводит данные исполнительный директор УК «Фонд Юг» (компания обладает земельным активом 1542 га на Черноморском побережье, реализует проекты по строительству жилой и курортно-рекреационной недвижимости) Эдуард Жучков. — Динамику цен также можно назвать довольно высокой. Например, когда в 2012 году мы начали реализацию ЖК „Резиденция Утриш“, стоимость квадратного метра варьировалась в пределах 45–47 тыс. руб. Прошло пару лет, и сейчас стоимость квартир на первичном рынке в комплексе стартует с отметки в 70 тыс. руб. за 1 кв. м».

Объекты в сегменте «бизнес» и «элит» сейчас реализовываются и в Крыму. Однако, как отмечает Екатерина Сивова, Крым «тормозит» покупателей из-за непонятной ситуации с документами. Большинство участков в аренде, по ФЗ-214 возводят свои дома далеко не все застройщики. «Например, в Крыму мы насчитали всего пять застройщиков, которые строят по ФЗ-214. Такие трудности останавливают многих покупателей»,— считает Екатерина Сивова.

Как отмечают эксперты, спрос на качественные объекты на курортах Черноморского побережья предъявляется со стороны платежеспособных жителей самых разных российских городов. «По данным нашей компании, это крупные города Урала, Сибири, ХМАО. Также в этот список входит Казахстан. А вот жители юга России в основном предпочитают комфорт-класс»,— рассказал Эдуард Филиппов.

Ставка на уникальность

Среди ключевых тенденций на рынке строительства жилья бизнес-класса и элитного сегмента выделяется существенное изменение требований со стороны покупателей к качеству таких объектов. Как отмечает управляющий партнер компании «Манн, Черемных и Партнеры» Иван Черемных, если раньше такие объекты в большей степени рассматривались как «инвестиции в бетон» и покупателей интересовала больше доходность инвестиций, а не конкретные параметры недвижимости, то сейчас ситуация другая. У покупателей есть целый ряд требований к дорогим объектам, в том числе хорошая инфраструктура, определенное местоположение, архитектурные формы и многое другое. «Кроме того, у клиентов появилось желание выбирать, в том числе социальное окружение, поэтому на первый план выходит вопрос: „Кто будет жить рядом со мной?“» — отмечает Иван Черемных. Об этом говорит и Тимур Захарченко: «Формирование благоприятного соседского сообщества — один из основных факторов, на которые сейчас обращают внимание клиенты. Именно по этой причине нам приходится отказывать некоторым покупателям в продаже, если их кандидатуры не согласовывает служба безопасности».

По словам Ивана Черемных, клиенты стали больше внимания обращать на качество работы управляющей компании. Клиенты хотят получить полный комплекс услуг, начиная от химчистки, заканчивая ресторанным обслуживанием. Тимур Захарченко отмечает, что сейчас клиенты требуют безупречной работы от обслуживающей организации: необходимы идеальная чистота, наличие в штате сантехника и электрика, реагирование на жалобы по схеме 24/7/365.

«Еще недавно принадлежность к высокому классу могли давать всего лишь удачное расположение объекта и оригинальный фасад, сегодня же объекты высокого класса должны обеспечивать полный набор значимых факторов — от качества строительных материалов до особенностей эксплуатации и управления,— уверен Илья Володько.— Почти обязательным становится наличие уникальной особенности, „фишки“. Одни застройщики организуют эксплуатируемую кровлю с бассейном или рестораном, другие — панорамные лифты или парк в несколько гектаров прямо около дома. Такое повышение требований к высококлассному жилью связано, во-первых, с ростом грамотности и жизненного опыта покупателей, которые уже имеют долгий опыт посещения зарубежных стран и аналогичных объектов, чего еще не было 10–15 лет назад. Во-вторых, усиливающаяся конкуренция на рынке при отсутствии роста спроса вынуждает девелоперов реагировать и оперативно удовлетворять новые запросы клиентов».

САФРОН ГОЛИКОВ

Наибольший потенциал для развития сегмента «бизнес» и «элит» на юге существует в городах-курортах Черноморского побережья и в Крыму

«Сейчас мало построить квартиру, большинство покупателей хотят получить вместе с квадратными метрами соответствующую инфраструктуру, и здесь важно уловить последние тенденции в области строительства, архитектуры, дизайна, зонирования придомовой территории,— рассказал также Эдуард Жучков.— Сохранять стабильные темпы продаж и финансовую устойчивость удается только тем компаниям, которые строят лучшее в своем сегменте жилье, и при этом удерживают цены на адекватном уровне за счет оптимизации всех бизнес-процессов».

Грамотная проработка концепции проекта может иметь решающее значение, поэтому некоторые компании привлекают консультантов для разработки концепции. Так, УК «Фонд Юг» в настоящее время строит ЖК «Резиденция Анаполис» на площади 7,2 га в пригороде Анапы. Генеральный план застройки территории разработан совместно с компанией AECOM, а автором архитектурной концепции является голландская компания KuiperCompagnons.

Уверенный оптимизм

В условиях стагнации экономики в России никто из экспертов не ожидает бурного роста рынка недвижимости элитного и бизнес-класса, однако многие убеждены в том, что спрос на ликвидные объекты с удачной концепцией по-прежнему будет высоким. «Потребность в качественных объектах есть практически во всех крупных городах, однако очень многое зависит от конкретных характеристик проекта»,— отмечает Иван Черемных. «Времена, когда покупается все, что предлагается, прошли и вряд ли вернутся; сегодня девелоперы проектов бизнес-класса вынуждены с большей тщательностью подходить к разработке концепций и продвижению своих проектов»,— отмечает Эдуард Жучков.

Помимо грамотной концепции, покупатели чаще будут обращать внимание на высокую стадию готовности объекта, считает Илья Володько. По его мнению, эта тенденция будет наблюдаться и в более доступных сегментах, но особенно в дорогих, покупатели которых не всегда стремятся сэкономить за счет стадии готовности. Это значит, что девелоперам теперь надо будет не просто пообещать «уникальный консьерж-сервис» или «фитнес-клуб мирового уровня прямо на первом этаже», но и продемонстрировать это покупателю в реальности. Как отмечает финансовый директор УК «Фонд Юг» Вадим Сидоркин, застройщикам надо быть готовыми к тому, что темпы продаж на старте могут быть низкими, так как покупателей бизнес-класса и элитного сегмента интересует высокий уровень готовности объектов.

Следствием увеличения требований к объектам станет усиление конкуренции среди застройщиков. Эдуард Жучков считает, что значительно сократится число компаний, участвующих в строительных проектах, с рынка уйдут слабые игроки, которые просто не могут обеспечить потребности современного покупателя. «Сегмент бизнес-класса и элитного сегмента привлекает застройщиков более высокой маржинальностью по сравнению с массовой застройкой,— отмечает Галина Пивоварова.— Однако разработать удачный проект в этом сегменте намного сложнее: надо быть специалистом очень высокого уровня. Далеко не все застройщики это понимают». С этим мнением согласен и Илья Володько: «Строительством жилья высокого класса занимаются либо крупные строительные компании, основным сегментом для которых является массовое жилье, либо небольшие девелоперские фирмы, для которых комфортно реализовывать один-два качественных проекта. Надо отметить, что у последних есть определенные преимущества: объекты бизнес- и элитного класса все больше становятся эксклюзивным и „штучным“ товаром, для создания которого требуются сконцентрированные усилия и подходы, которые редко используются на рынке доступного жилья».

Наталья Горова

МФО получили новые ориентиры

— финансы —

с 13 Оба профстандарта сегодня очень актуальны. Бизнес МФО остается одним из самых высокорисковых на финансовом рынке. Риск невозврата в сфере микрофинансовых займов гораздо выше, чем у банков. В 2016 году, по оценкам аналитиков компании «Домашние деньги», лидером по количеству неплательщиков был Центральный федеральный округ (32%), вторым — Уральский федеральный округ (20%), и замыкал тройку Южный федеральный округ (12%).

Сегодня, по статистическим данным, более 51% жалоб на микрофинансистов поступает на несправедливое взыскание долга, среди остальных тем жалоб звучат «не выдан на руки текст договора», «не объяснены существенные условия», «кабальная сумма», «санкции за досрочный возврат», «передача прав требования третьим лицам» и др. Об этом сообщил на форуме начальник управления службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России в Южном федеральном округе Алексей Щербаков.

Введение профстандартов должно способствовать повышению ответственности МФО и прозрачности их бизнеса. С другой стороны, в силу жестких требований регулятора эксперты ждут второй волны сокращения числа игроков. «Внедрение индикаторов долговой нагрузки заемщиков, внедрение базовых стандартов работы, необходимость создания в МФО систем управления рисками и внутреннего контроля вынудят серьезно переформатировать свою деятельность или уйти с рынка большинство игроков»,— отмечает Анна Лукашева. По данным ЦБ РФ, на 1 января 2017 года в России работало около 3 тыс. МФО. Эксперты прогнозируют сокращение их числа более чем в десять раз. «Это нормальное явление, и продолжаться оно будет до тех пор, пока на рынке не останется 150–200 крупных игроков. От консолидации рынок МФО только выиграет: станет прозрачным, что дополнительно положительно повлияет и на заемщиков, и на инвесторов»,— считает Андрей Бахвалов, главный исполнительный директор компании «Домашние деньги». По более жестким прогнозам, их останется не более 100.

Вырабатывая профстандарты для МФО, СРО в сфере микрофинансирования признают необходимость, наряду с защитой клиентов, защищать игроков рынка. Так, директор СРО «МиР» Эдуард Арутюнян и первый вице-президент «Опоры России», председатель Совета СРО НП «МСМФО „Единство“» Павел Сигал в ходе Южнороссийского форума отметили, что назрела необходимость создания координационного совета СРО, который и выступит более жестким лоббистом интересов игроков рынка, а также коллективным защитником репутации бизнеса.

Некоммерческие МФО консолидируются

В свете ужесточения требований к работе МФО возникает вопрос о некоммерческих микрофинансовых организациях — региональных и муниципальных фондах поддержки предпринимательства. Как сообщил господин Арутюнян, в СРО уже полтора года работает Комитет по вопросам деятельности некоммерческих микрофинансовых организаций — членов СРО «МиР», в рамках которого некоммерческие МФО обсуждают проблемы, с которыми они сталкиваются в процессе своей деятельности, и новые возможности для развития. Сегодня в СРО «МиР» состоят более 70 региональных и муниципальных фондов поддержки предпринимательства. По словам господина Арутюняна, некоммерческие МФО работают в условиях ограниченной доходности. Ставки по займам, которые выдают некоммерческие МФО, ограничены, в связи с чем их рентабельность неизбежно низкая. Поэтому им значительно сложнее внедрить новые требования. К таким МФО необходим особый подход, поскольку они выполняют важную миссию — поддерживают и развивают МСБ.

Серьезной проблемой для фондов поддержки предпринимательства может стать необходимость сформировать в полном объеме резервы на возможные потери по займам до конца 2017 года. Это создаст давление на капитал. Для решения этой проблемы директор СРО «МиР» предложил рассмотреть возможность продлить для некоммерческих СРО график создания резервов.

Еще одну инициативу выдвинул Ростовский муниципальный фонд поддержки предпринимательства. Ростовчане предложили создать Ассоциацию некоммерческих микрофинансовых организаций региона. «Сегодня назрела необходимость в объединении некоммерческих МФО в добровольное профессиональное сообщество, например в ассоциацию,— уверен генеральный директор Ростовского муниципального фонда поддержки предпринимательства Вадим Сковородов.— Это необходимо для повышения квалификации сотрудников микрофинансовых организаций, обобщения опыта, выработки единых стандартов и подходов».

Инициатива была поддержана участниками Южнороссийского микрофинансового форума. Ростовское региональное агентство поддержки предпринимательства готово выступить организатором и координатором объединения некоммерческих МФО.

Директор агентства Инна Королькова подчеркнула, что основные цели такой консолидации — возможность решения вопросов, связанных с выполнением требований регулятора, и стандартизация бизнес-процессов. Также это дополнительные возможности для привлечения средств. Кроме того, ассоциация поможет совершенствовать систему нефинансовой поддержки. В частности, через реализацию совместных образовательных программ.

Лариса Никитина

«Правила не должны меняться слишком быстро»

— интервью —

Количество игроков на рынке микрофинансовых услуг сокращается. При этом сам рынок растет, а значит спрос на микрофинансирование в обществе высок. О влиянии инициатив ЦБ на МФО, выведении рынка из тени и новых стимулах для микрофинансовых компаний рассказал Алексей Бычков, управляющий директора сервиса онлайн-кредитования MoneyMan в России.

— Каковы сегодня основные тренды рынка?

— Самый главный тренд — рынок растет. Если сравнивать первые пять месяцев текущего и прошлого года, то рынок онлайн-кредитования, на котором мы работаем, вырос примерно в два с половиной раза. Если в прошлом году за год было выдано порядка 18 млрд руб. кредитов, то сейчас мы ожидаем цифр в 30–35 млрд руб.

— Как вы относитесь к инициативам ЦБ по регулированию рынка?

— Это в какой-то степени вызов для рынка. Проблема не в том, что рынок меняется, проблема в том, насколько быстро меняются правила игры. Например, в прошлом году по процентной ставке можно было начислить не более 400% от основного долга, с начала 2017 года уже 300%, сейчас говорят о возможном введении коэффициента 1,5 (150%). Но на самом деле, я думаю, было бы правильно оценить эффект от ранее принятых изменений . Если эффект есть, можно продолжать, если нет, нужно что-то другое придумывать.

При этом инструмент, который был у ЦБ до этих нововведений, абсолютно органичный, цивилизованный: ЦБ смотрел ставки на рынке, выводил среднюю ставку и из нее — предельно допустимую.

Мы видим, что и без дополнительных ограничений была и остается тенденция на понижение ставок. Это нормальный рыночный механизм — на балансе спроса-предложения и здоровой конкуренции ставки идут вниз. Мы за то, чтобы регулирование было, но плохо, что правила меняются слишком быстро.

— Изначально новые требования позиционировались как борьба с серым рынком. Насколько проблема серого рынка актуальна для микрофинансирования сегодня?

— Она по-прежнему актуальна. Поэтому повторяю: мы за регулирование. Основная задача сегодня — синхронизированная работа рынка микрофинансирования. Саморегулируемых организаций с Центральным банком по выявлению мошенников и недобросовестных участников рынка. Теневой бизнес негативным образом влияет на цивилизованный рынок. Страдает репутация всей отрасли. Очень важно планомерно бороться с теневыми конторами, для того чтобы добросовестные игроки, которые соблюдают все законы и требования, не проигрывали им в конкурентной борьбе и могли продолжить свое развитие.

— Как повлияло на рынок разделение микрофинансовых организаций на микрофинансовые и микрокредитные компании (МФК и МКК)?

— Сейчас микрофинансовых компаний (МФК) зарегистрировано 42 (на 26 июня 2017 года), ключевой проблемой является капитал. 70 млн руб. — это немаленькая сумма. С другой стороны, заданы новые ориентиры. Раньше на рынке микрофинансирования можно было быть только МФО — и все. Теперь началась сегментация, появился новый горизонт — вырасти в банк. Это еще тяжелее, чем стать МФК, но в перспективе МФК, наверное, будут мигрировать в сторону банков. Это хорошо, это расширение комплекса услуг для клиентов, которые есть сейчас у МФК.

Если говорить о сокращении числа микрофинансовых организаций, то, на наш взгляд, оптимальное количество — это 500 игроков. Это поле, на котором всем будет место. При этом будет здоровая конкуренция, которая приведет к цивилизованному прозрачному рынку.

— В течение ряда лет микрокредитование, и особенно онлайн-кредитование, значительно быстрее развивалось в столице, чем в регионах. Какова ситуация сегодня?

— Финансовая грамотность населения растет. И сегодня по росту спроса регионы не отличаются от центра. Например, на юге России за период с января по май объем выданных займов составил около 600 млн руб., — почти в два с половиной раза больше, чем в аналогичный период прошлого года. И это «продвинутый» сегмент, онлайн-кредитование! По нашим оценкам, в регионе онлайн выдается порядка 15% займов. Стоит еще отметить, что среди заемщиков — мы ведем такую статистику — растет количество индивидуальных предпринимателей. Так, раньше доля заемщиков-ИП в ЮФО составляла 18%, сегодня мы видим уже 23%.

— В ходе Южнороссийского микрофинансового форума поднимался вопрос о росте просроченной задолженности. По вашим наблюдениям, насколько критичен портфель плохих долгов на юге России?

— Я уже говорил, что на Юге мы наблюдаем рост финансовой грамотности, а значит, и рост качества заемщиков. Наверное, нагляднее это в цифрах. У нас по итогам пяти месяцев уровень просроченной задолженности NPL 90+ в ЮФО составляет около 3%, в то время как в среднем по рынку ЮФО — 12%.

Беседовал Иван Демидов

Цветные тематические страницы № 13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ» | Рег. №01243 22 декабря 1997 года | Распространяются только в составе газеты на территории Ростовской области и Ставропольского края | **Адрес редакции:** 344002,г. Ростов-на-Дону, ул. Красноармейская, 168/99, литер ВГ, 2 этаж | **Наталья Горова** — выпускающий редактор | **Виктория Кашенцова** — корректор | **Верещагин Леонид** — верстка и дизайн