Трамваям дан зеленый свет

В рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) правительство Санкт-Петербурга и консорциум группы компаний «АБЗ-1» и Газпромбанка заключили договор на строительство и эксплуатацию линии легкорельсового трамвая (ЛРТ) по маршруту «Купчино»—Шушары—Славянка. Реализация проекта позволит улучшить транспортную доступность активно развивающегося района города.

— транспорт —

ЕВГЕНИЙ СТЕПАНОВ / ИНТЕРПРЕСС / ТАСС

В первый день ПМЭФ власти Санкт-Петербурга подвели итоги открытого конкурса на право заключения концессионного соглашения по строительству и эксплуатации в течение 30 лет новой трамвайной линии в Пушкинском районе города от станции метро «Купчино» до поселка Шушары с ее продолжением до разрастающегося жилого квартала в Славянке. Победителем конкурса стала специальная проектная компания «АБЗ-1» и Газпромбанка — ООО «Балтнедвижсервис», предложившее минимальную стоимость реализации проекта — 58 млрд руб. Это более чем на треть ниже максимального значения эксплуатационного платежа, установленного условиями конкурса, и на четверть ниже предложения второго участника конкурса «Трамвайные пути Северной столицы» (75,5 млрд руб.). «Нам удалось предложить Санкт-Петербургу наиболее выгодные условия не только с финансовой точки зрения, но и с социальной»,— отмечает вице-президент—начальник департамента инфраструктурных проектов и государственно-частного партнерства ГПБ Павел Бруссер.

Первоначально в конкурсе на право заключения концессионного соглашения принимало участие пять компаний, в числе которых были и иностранные: ООО «Трамвайные пути Северной столицы» (учреждено структурами, связанными с датской инжиниринговой компанией COWI и банком ВТБ), ООО «Балтнедвижсервис» (консорциум ЗАО «АБЗ-Дорстрой» и Газпромбанка), ООО «Третья концессионная компания», АО «Макиол Иншаат Санайи туризм Ве Тиджарет А.Ш.» (входит в турецкую группу компаний Simge Group) и ООО «АйСиЭйЛТ» (совместное предприятие итальянской инжиниринговой Astaldi и турецкой строительной компании Ictas Insaat). Впоследствии ООО «Третья концессионная компания» и итало-турецкое СП отозвали свои заявки, а турецкая фирма отказалась от участия в конкурсе.

Оставшиеся в конкурсе участники значительно снизили начальную стоимость строительства: «Трамвайные пути Северной столицы» предложили реализовать проект более чем на 15% дешевле максимального значения эксплуатационного платежа, установленного по конкурсной документации, а «Балтнедвижсервис» — на треть ниже. Кроме того, последние заявили о планах приобрести не 22, как того требовали условия конкурса, а 34 трамвайных состава для увеличения пропускной способности строящейся сети. Однако, как заявляли в «АБЗ-Дорстрой», дополнительные составы будут закуплены только в случае двукратного роста пассажиропотока. «Финансовая модель, разработанная нашим консорциумом и прошедшая аудит у одной из компаний большой четверки, позволила исходя из прогнозов будущего пассажиропотока добиться снижения эксплуатационного платежа на 35%»,— отмечает Павел Бруссер.

Возможно, победитель конкурса нашел, как сэкономить, считают аналитики. По словам начальника управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгия Ващенко, разница в цене может объясняться многими факторами, начиная с проекта и выбора поставщиков. «В отличие от реализуемого Транспортной концессионной компанией проекта (реконструкции сети в Красногвардейском районе), это проект строительства с нуля, и в зависимости от технологий и подхода к строительству сумма может заметно изменяться»,— отмечает младший директор по корпоративным рейтингам рейтингового агентства «Эксперт РА» Игорь Смирнов.

В соответствии с техническим заданием города «Балтнедвижсервис» должен будет построить до 2021 года участок от существующих трамвайных путей и конечной станции «Балканская площадь» до Новгородского проспекта, включая трамвайную сеть по Новгородскому проспекту, Чудовской улице, Старорусскому проспекту. Также в рамках первого этапа будет построено трамвайное депо с подъездными путями. На втором этапе от создаваемой на начальной стадии трамвайной сети будут продолжены трамвайные пути до жилого микрорайона Славянка в Пушкинском районе. Впоследствии компания займется содержанием, ремонтом и оказанием услуг по перевозке пассажиров. Срок действия соглашения — 30 лет.

По оценке комитета по инвестициям правительства Петербурга, чистая приведенная стоимость (NPV) проекта составляет 2,023 млрд руб., срок окупаемости — девять лет. Выручка концессионера будет формироваться за счет сбора платы с пассажиров по установленному городом тарифу на уровне 40 руб. за поездку. При этом минимальный пассажиропоток в период эксплуатации прогнозируется на уровне 10,3 млн пассажиров в год. Расчеты консорциума показывают, что этих доходов не будет хватать на полное обеспечение ежегодных расходов концессионера, а потому у города возникает необходимость ежегодных компенсаций, прежде всего на обеспечение операционных расходов по обслуживанию пассажиров. По словам Георгия Ващенко, концессионер будет зарабатывать не только за счет оплаты проезда, но и предоставления дополнительных услуг, к примеру, Wi-Fi, рекламы, розничной торговли, аренды, которые в сумме могут стать заметной статьей доходов.

Реализация данного проекта очень важная для Шушар, поскольку это крупный и активно развивающийся поселок в Пушкинском районе Санкт-Петербурга. Здесь расположены заводы автоконцернов Toyota, General Motors, Scania, завод по выпуску автокомпонентов канадской компании Magna International, крупный логистический центр с железнодорожными подъездами. К тому же городские власти планируют строительство еще нескольких заводов по производству автомобилей и автокомпонентов.

К тому же в районе Шушар полным ходом идет жилищная застройка. К маю 2017 года в районе уже построены жилые комплексы (ЖК) «Образцовый квартал», «Пушгород» и «Царский двор». На стадии активного строительства — следующая очередь «Образцового квартала», а также ЖК «Трио», ЖК «ЭкспоГрад» и ЖК «Неоклассика». В стадии начального котлована — еще три комплекса, такие как вторая очередь ЖК «Неоклассика», ЖК «СолнцеPark» и третья очередь ЖК «Образцовый квартал». В стадии проектирования ЖК на Кокколевской. По оценкам застройщиков, в ближайшие 20 лет в районе будет введено не менее 1 млн кв. м жилой площади, а значит, стоит ждать существенного прироста и населения района, которое на конец 2017 года составляло 77 тыс.

Вместе с тем в настоящее время ситуация с транспортной инфраструктурой на южной окраине Санкт-Петербурга довольно сложная. Строящаяся станция метро «Шушары», которую планируют открыть в 2018 году, безусловно, облегчит жизнь рабочих автомобильных заводов, которые расположены по другую сторону от трассы М-10. Однако жилая часть поселка будет отрезана от метрополитена огромной промышленной зоной и автомагистралью. Пока этот жилой район обеспечен только автомобильными подходами, в которых из-за значительной загруженности можно простоять в час пик несколько часов не только на личном автомобиле, но и на общественном транспорте.

Проведение ветки скоростного трамвая позволит решить проблему транспортной доступности и повысит привлекательность данного района для застройщиков и их клиентов. «Часть маршрута пока приходится на чистое поле — между Шушарами и Пушкиным, и нормальная транспортная доступность станет хорошим подспорьем для нового строительства, но нужно смотреть, будет ли станция метро „Купчино“ выдерживать такой траффик. Хотя учитывая плотность застройки в Славянке сейчас, спрос ожидается достаточный»,— отмечает Игорь Смирнов.

Василий Строев

Инвесторы вкладывают в ПИФы рекордные суммы

— финансовый рынок —

2018 год может стать самым успешным для рынка коллективных инвестиций за всю четвертьвековую историю отрасли. На фоне снижающихся ставок по банковским депозитам частные инвесторы все чаще в качестве альтернативы выбирают инвестиционные продукты. При этом цифровизация финансовых услуг позволяет рассчитывать управляющим на долгосрочное светлое будущее.

Частное и нужное

В 10-х годах XXI века после череды кризисов российские власти задумались о необходимости взращивания внутренних инвесторов. В январе 2012 года премьер-министр, а ныне президент России Владимир Путин в своей заметке, опубликованной в СМИ, обращал внимание, что средства населения почти не работают на рынке капитала. «Нужны программы вовлечения в инвестиции средств населения — через пенсионные и доверительные фонды, фонды коллективного инвестирования. В странах с развитой рыночной экономикой это значительная часть национального капитала»,— отмечал господин Путин.

Одним из показателей вовлеченности населения в инвестиционный процесс является доля частных инвесторов от общего населения. По данным Московской биржи, на начало 2012 года только 0,6% населения участвовали в торгах. Это вдвое меньше аналогичного показателя в Индии и в двадцать раз меньше, чем в Китае. При этом физические лица обладают значительным объемом сбережений. По данным ЦБ, на банковских счетах на начало 2012 года физические лица держали почти 12 трлн руб. ($375 млрд). Это более чем вдвое превышает стоимость российских акций, находящихся в свободном обращении, и в четыре раза стоимость ценных бумаг во владении иностранных инвесторов. Поэтому привлечение даже части этих средств позволило бы уменьшить зависимость рынка от действия международных инвесторов, а также снизить стоимость заимствования на рынках долгового и акционерного капитала. «Чем больше инвесторов на рынке, тем ниже средневзвешенная стоимость капитала для компаний, а это, в свою очередь, стимулирует рост экономики»,— отмечает гендиректор «Газпромбанк — Управление активами» Алексей Антонюк.

Одними обещаниями власти не ограничились. В начале 2015 года граждане получили возможность открывать индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), которые по истечении трех лет владения предполагают налоговые льготы. С апреля 2016 года для частников убрали налог на купонный доход, а также освободили их от уплаты НДФЛ на разницу между ценой покупки и номиналом облигации (если держать бумагу до погашения). Спустя год Минфин запустил продажу облигаций федерального займа для населения (ОФЗ-н).

Инвестиционное многообразие

Надежды властей оправдались — интерес граждан к инвестиционным продуктам начал уверенно расти. Если в 2016 году ежеквартальный объем собранных премий по индивидуальному страхованию жизни (ИСЖ) составлял 38 млрд руб., то за первый квартал текущего уже превысил 55 млрд руб. Первый выпуск народных ОФЗ объемом 15 млрд руб. был размещен в течение чуть менее одного месяца, затем министерство разместило и второй транш той же серии еще на 15 млрд руб.

Крупнейшие управляющие компании по привлечению средств в розничные ПИФы за первый квартал 2018 года (млрд руб.)

«Сбербанк Управление активами»	17,43
«Альфа-Капитал»	5,1
«Газпромбанк — Управление активами»	4,12
«РСХБ Управление активами»	3,19
«ВТБ Капитал Управление активами»	2,84
«Райффайзен Капитал»	1,93
«Атон-Менеджмент»	1,23
«Уралсиб»	1,16
«Трансфингруп»	0,33
«Открытие»	0,25

Источник: Investfunds.

Самые высокие темпы привлечений средств со стороны частных инвесторов демонстрируют управляющие компании. По оценкам „Ъ“, основанным на данных Национальной лиги управляющих, в 2016 году ежеквартальный объем привлечений в открытые паевые инвестиционные фонды составлял 3,4 млрд руб., в 2017 году показатель превысил 18 млрд руб. За весь прошлый год инвесторы вложили в ПИФы 73,2 млрд руб., что вдвое выше предыдущего рекорда, установленного в 2006 году. В текущем году управляющим компаниям удалось развить успех 2017 года. Всего за квартал в розничные фонды поступило свыше 35 млрд руб., что втрое выше показателя за аналогичный период прошлого года.

Альтернатива депозитам

Привлекательность инвестиционных продуктов поддерживала и денежно-кредитная политика Банка России. Последние три года ЦБ планомерно снижает ставку, причем в 2017 году темпы понижения ускорились. Если в 2016 году регулятор опустил ключевую ставку на 1 п. п., то в прошлом году — уже на 2,25 п. п., до 7,75%. Вслед за регулятором пересматривали ставки по депозитам и частные банки. В результате максимальные ставки в крупнейших банках в настоящее время редко превышают 7% годовых, снизившись за последние три года более чем вдвое.

Частные клиенты банков, привыкшие к двузначной доходности, были вынуждены искать депозитам замену. Альтернативой стали инвестиционные продукты управляющих компаний (ПИФы), а также страховых компаний (ИСЖ). Тем более что снижение ключевой ставки Банком России положительно сказалось на стоимости рублевых облигаций, что обеспечило высокую доходность по облигационным инвестиционным продуктам. При этом доходность наиболее популярной у инвесторов категории — фондов облигаций — за 2017 год составила 10–14%. За первый квартал текущего года такие фонды принесли частным инвесторам еще 2,4–4%. «Управляющие фондами показывают довольно высокие результаты, что даже в стрессовых ситуациях для нашей экономики удерживает контраст доходностей в пользу продуктов коллективных инвестиций»,— отмечает гендиректор «Сбербанк Управление активами» Евгений Зайцев.

Добавили интереса инвестиционным продуктам и действия ЦБ по зачистке банковского сектора. В 2016–2017 годах лицензии лишались как небольшие банки, так и банки, входящие в топ-50 по размеру активов. Добавила нервозности вкладчикам передача в новый Фонд консолидации банковского сектора одного за другим крупнейших банков — «ФК Открытие» и Бинбанка, а под конец года и Промсвязьбанка. В итоге они были вынуждены учитывать этот фактор, поскольку размещать деньги стало рискованно даже в крупных банках, если депозит превышал покрываемую страховкой сумму (1,4 млн руб.). «Стоит отметить и процессы деофшоризации, которые привели к возврату части средств из иностранных юрисдикций, для них тоже нужны альтернативные варианты вложений»,— отмечает гендиректор УК «Альфа-Капитал» Ирина Кривошеева.

Наряду с объективными факторами роста участники рынка отмечают и субъективные. «Клиенты принимают во внимание положительный опыт знакомых частных инвесторов и также начинают отдавать предпочтение инвестиционным продуктам»,— отмечает Алексей Антонюк.

Консервативность в почете

Впрочем, после кризисов 2008–2009 годов, а также 2014–2016 годов частные инвесторы стали более ответственно подходить к выбору стратегий. Если в 2005–2007 годах основной приток шел в рисковые продукты, то в настоящее время наибольшим спросом пользуются консервативные — облигационные ПИФы, ИСЖ, облигации. По данным НЛУ, за первый квартал текущего года в облигационные ПИФы поступило почти 35,6 млрд руб.— рекордный объем за всю историю фондов данной категории. «Инвесторы прошли через экономические потрясения, набрались опыта и подходят к вложению средств более взвешенно и прагматично. Баланс между доходностью и сохранностью выровнялся в пользу последней»,— отмечает Евгений Зайцев.

Отпечаток на поведение инвесторов накладывает и то обстоятельство, что основная их масса — это вчерашние вкладчики. А по соотношению риска и доходности именно облигации ближе всего к депозитам. «Надо также отдать должное банкам и управляющим компаниям, которые стараются предлагать начинающим инвесторам пусть и не самые маржинальные для себя, но более надежные для клиентов инвестиции в ПИФы облигаций»,— отмечает начальник управления продаж и маркетинга «Райффайзен Капитала» Константин Кирпичев.

Продукты на основе акций интересны ограниченному кругу инвесторов, чаще всего уже имеющих опыт инвестирования. «Кто уже зашел в фонды облигаций год или более назад, понемногу диверсифицируют свой портфель, пытаясь увеличить доходность»,— отмечает Евгений Зайцев. По данным НЛУ, с начала года в фонды акций инвесторы вложили около 4 млрд руб. На данный момент это скорее пробные инвестиции, которые с учетом высокой волатильности российского рынка могут быстро и уйти. «Учитывая небольшие пока еще горизонты инвестиций российских инвесторов, мы бы очень не рекомендовали значительную часть портфеля вкладывать в акции. Все-таки правило, при котором доля акций в портфеле должна коррелировать со сроком инвестирования, должно соблюдаться»,— отмечает Константин Кирпичев.

Связь через банк

Воспользоваться благоприятной рыночной конъюнктурой удалось прежде всего компаниям, активно использующим агентскую сеть родственных банков. По итогам первого квартала в тройку крупнейших по привлечению средств граждан вошли компании группы «Сбербанк Управление активами», «Альфа-Капитал» и «Газпромбанк — Управление активами». На эти компании приходится свыше 75% суммарных привлечений в отрасль — 26,6 млрд руб.

Вместе с тем наличие собственного банка не гарантирует высокие результаты привлечений со стороны розничных клиентов. По словам Алексея Антонюка, очень важна синергия и наличие эффективной коммуникации между управляющей компанией как продуктовым центром и банком как сетью продаж. «В течение последних лет мы активно работали над усилением и улучшением взаимодействия с банком, постоянно обмениваясь необходимой экспертизой и практикой обслуживания и ведения продаж»,— отмечает господин Антонюк.

Удаленное и неизбежное

Впрочем, на фоне бурного развития высоких технологий усиливается роль в привлечении в дистанционные каналы продаж различных продуктов. Такая возможность появилась в России после внесения в конце 2014 года в законодательство поправок, позволивших упростить идентификацию клиентов. За последние два года удаленный канал продаж через личный кабинет запустило большинство крупных управляющих компаний. К тому же ряд компаний запустили мобильное приложение, позволяющие проводить операции с паевыми фондами и по индивидуальным инвестиционным счетам. Согласно опросу участников рынка, сейчас на удаленные каналы продаж приходится до 10% привлечения. «За счет дистанционной идентификации клиент получил возможность работать напрямую с управляющей компанией из любой точки мира, тогда как раньше требовалось обязательное личное присутствие клиента в офисе компании или агента»,— отмечает председатель совета директоров компании «ВТБ Капитал Управление активами» Владимир Потапов.

Цифровизация финансовых услуг позволяет увеличить рыночную эффективность, поскольку клиент получает больше информации о доступных финансовых услугах. По словам Алексея Антонюка, она будет способствовать перераспределению денежных средств в пользу максимально эффективных финансовых решений. «Цифровизация дает возможность предлагать новые сервисы клиентам, например, роботизированное консультирование, когда человек онлайн может определить свой риск-профиль и сформировать на его основе инвестиционный портфель»,— отмечает Евгений Зайцев. Однако этот процесс необходимо сопровождать повышением финансовой грамотности частных инвесторов, чтобы исключить дополнительный необоснованный риск, приводящий к негативным последствиям. «Динамичное развитие рынка цифровых решений в сфере финансовых услуг может способствовать появлению недобросовестных игроков, пользующихся неопытностью инвесторов»,— отмечает Антонюк.

В обозримом будущем удаленные каналы продаж станут на равных конкурировать с агентской сетью банка. По оценкам Ирины Кривошеевой, в перспективе нескольких лет на долю этих каналов будет приходиться 50% всех продаж. «Уже сейчас многие клиенты предпочитают использование цифровых каналов взаимодействия в качестве единственного способа коммуникации и управления своим портфелем»,— отмечает Владимир Потапов. Это касается в первую клиентов в возрасте до 30 лет. Несмотря на то что эти инвесторы не так состоятельны (средний счет, по оценкам УК «Райффайзен Капитал», в 2–3 раза ниже, чем у 45–60-летних), за ними будущее индустрии. «Через 5–10 лет сегодняшние 30-летние будут определять объемы индустрии коллективных инвестиций, но в самом ближайшем будущем основные притоки средств все равно останутся на стороне более состоятельного старшего поколения»,— отмечает Константин Кирпичев.

Однако в ближайшие годы основным каналом продаж останутся банки, а движущей силой — дальнейшее снижение ставок по депозитам. «Результаты привлечений в 2018 году будут выше, чем в прошлом году, как за счет за счет благоприятной рыночной конъюнктуры, так и за счет положительных результатов наших фондов в последние годы, что благоприятно влияет на репутацию и способствует росту „докупок“»,— отмечает Алексей Антонюк. По словам Ирины Кривошеевой, под управление российских управляющих компаний в 2018 году поступит еще 220–250 млрд руб. от частных инвесторов. Из них примерно 100–120 млрд руб.— в розничные фонды, еще 120–130 млрд руб.— на рынок индивидуального доверительного управления.

Виталий Гайдаев