

Налоги осилит идущий

В октябре 2022-го налоговые поступления в консолидированные бюджеты регионов России снизились впервые почти за два года — на 6,6% в годовом выражении, до 1,3 трлн руб., подсчитала аналитическая служба аудиторско-консалтинговой сети FinExpertiza. В Сибири в октябре из десяти регионов снижение поступлений продемонстрировали шесть субъектов. Аналитики связывают динамику с убытками бизнеса и падением внешнего и внутреннего спроса.

— Финансы —

По данным аналитиков FinExpertiza, в Сибирском федеральном округе (СФО) в октябре 2022 года в шести из десяти регионов отмечено снижение поступлений налогов в консолидированный бюджет. Наибольший спад произошел в Красноярском крае — на 61%, или 44 млрд руб., в сравнении с годом ранее, в Республике Хакасия — на 56% (2,5 млрд руб.), в Кузбассе — на 31% (7 млрд руб.).

Положительной динамикой налоговых поступлений отметились Новосибирская область (+16%, или 3,4 млрд руб., в октябре 2022 года к октябрю 2021-го), Республика Алтай (+ 13%, 98 млн руб.) и Омская область (рост на 7%, 1,1 млрд руб.). Расчеты основаны на статистике ФНС о поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджеты всех уровней.

«В начале года и весной на фоне взлетевших цен на энергоносители в бюджетную систему России поступали сверхдоходы от продажи нефти и газа, значительно превосходившие прошлогодние суммы. Основную часть этих денег в виде сырьевых налогов (НДПИ и НДС) и экспортных пошлин получал федеральный бюджет, а регионам доставался налог на прибыль корпоративного сектора (ставка составляет 20%, из которых 3 п.п. зачисляется в федеральный бюджет, а 17 п.п. — в региональный) и налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Однако уже летом по мере сокращения спроса на российский углеводороды и укрепления рубля налоговые доходы государства стали снижаться, приближаясь к уровню прошлого года. Сильнее сократились налоговые поступления в региональные бюджеты, более зависимые от уровня деловой активности бизнеса на местах, в то время как федеральный бюджет продолжал подпитываться постепенно снижающейся сырьевой рентой», — комментируют аналитики.

Сокращение налоговых доходов регионов в годовом выражении произошло впервые с января 2021 года, то есть с начала постпандемийного восстановления экономики. «Особенно существенно в октябре сократились поступления в региональные бюджеты налога на прибыль — на 40,2% год к году, или на 228,5 млрд руб., до 340,2 млрд руб. Это связано прежде всего с уменьшением прибылей бизнеса в условиях замедления экономической активности и падения внешнего и внутреннего спроса. Но, помимо этого, свою лепту внесла принятая в марте антикризисная налоговая норма, согласно которой предприятия перестали учитывать положительную курсовую разницу по валютным депозитам и долговым обязательствам, что привело к снижению базы по налогу на прибыль», — пояснила президент FinExpertiza Елена Трубникова.

Снижение поступлений налога на прибыль было отчасти компенсировано ростом сборов других налогов. Так, регионы повысили сборы НДФЛ (+69,1 млрд руб., или +16,8%), что произошло благодаря номинальному



Сокращение налоговых доходов регионов в годовом выражении произошло впервые с января 2021 года

увеличению зарплат, которое, впрочем, не превзошло инфляцию. Также регионам удалось нарастить поступления налога на имущество (+26,7 млрд руб., или +13%), сборов с малого бизнеса на упрощенной системе налогообложения (+22,6 млрд руб., или +16%; как раз на октябрь правительство перенесло сроки уплаты налогов по «упрощенке» за 2021 год для ряда отраслей), а также акцизов (+13,8 млрд руб., или +16,3%).

«В октябре региональные бюджеты стали недополучать налоги на фоне снижения корпоративных прибылей компаний регионов Сибири. По сравнению со снижением по России в среднем на 6,6%, падение собственных доходов СФО выглядит слишком стремительным, но не критичным, дефицит бюджета покрывают за счет средств ФНБ и заимствований от размещений аукционов ОФЗ», — говорит аналитик Freedom Finance Global Владимир Чернов.

Год от года

Впрочем, суммарные налоговые поступления за десять месяцев текущего года в консолидированные бюджеты в большинстве регионов Сибири превышают показатель аналогичного периода прошлого года. Из десяти субъектов СФО только Красноярский край снизил этот показатель на 2% (до 311 млрд руб.). Кемеровская область увеличила налогообложение на 61% к году ранее (до 239 млрд руб.), Республика Хакасия — на 53% (до 37 млрд руб.), Новосибирская область — на 26% (до 187 млрд руб.), по данным FinExpertiza.

«Экономическая ситуация в регионах Сибири в 2022 году находилась под давлением тех же факторов, что влияли на ситуацию в российской экономике в целом — резкое повышение неопределенности, спад потребительского спроса, усложнение внешнеторговой деятельности.

Восстановление, наметившееся во втором полугодии, было неравномерным и неоднородным по секторам. Вдобыче угля и металлургии ситуация была более сложной, происходила перестройка к новым условиям и направлениям поставок, в нефтяной отрасли сохранялся стабильный уровень активности, в последние месяцы увеличивалась переработка на заводах макрорегиона. Инвестиции в основной капитал в третьем квартале 2022 года по региону показали рост около 6% год к году (на уровне по России в целом), опережающий рост наблюдался в строительстве (около 9% год к году в последние месяцы). Наблюдалось плавное восстановление потребительской активности, которая, однако, оставалась ниже докризисных уровней. В то же время в секторе платных услуг наблюдался устойчивый рост, в том числе за счет туризма», — комментирует главного экономиста по России и СНГ ИК «Ренессанс капитал» Андрей Мелашенко. «Такой оптимизм может поддерживаться более устойчивой ситуацией в добывающих отраслях, чем ожидалось ранее с учетом торговых ограничений, а также растущей ролью региона в рамках переориентации внешнеторговых потоков на восточные направления», — считает эксперт.

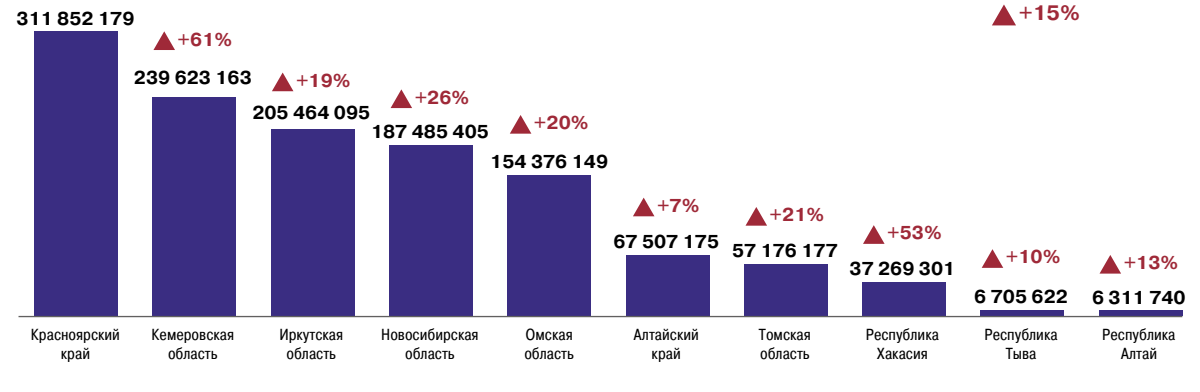
Аналитики FinExpertiza уверены, что в условиях сокращения доходов от нефти и газа и снижения экономической активности финансовых ресурсов большинства регионов будут ограничены. Это коснется ряда регионов Сибири. Центру будет все труднее балансировать региональные бюджеты, чьи потребности в федеральных деньгах в связи с падением собственных доходов и нарастающими расходами будут увеличиваться, считают они. По расчетам Минфина, доходы регионов в 2022 году совокупно достигнут 19 трлн руб. (это на 1,6 трлн руб. превышает результат прошлого года). При этом весь рост поступлений придется на увеличение собственных доходов — с 13,916 до 15,524 трлн руб. Предполагается, что объем трансфертов субъектам из федерального бюджета вырастет незначительно — с 3,62 трлн руб. в 2021 году до 3,65 трлн в 2022-м.

Поддержание объема трансфертов на одном уровне связано с тем, что в 2021 году и начале 2022-го происходил резкий рост собственных доходов региональных бюджетов и, по мнению Минфина, в таких условиях дополнительная помощь им нужна в меньшей степени. Впрочем, резкого роста трансфертов не заложено и на ближайшую трехлетку, отмечает руководитель Центра региональной политики РАНХиГС Владимир Климанов.

В декабре 2022-го Минфин определил, какие регионы не будут получать дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности в 2023 году. В список вошли регионы, в бюджетах которых доля дотаций в течение двух из трех последних финансовых лет превышала 10% или 40% собственных доходов консолидированного бюджета (10% — Красноярский край и Иркутская область, 40% — Республика Тыва), а также доля трансфертов не превышала 20% собственных доходов (Красноярский край, Иркутская область и Кузбасс).

В этой ситуации, по словам экспертов, в 2023 году регионам Сибири целесообразно снизить расходы, отказаться от инвестиций в не самые приоритетные проекты и искать способы увеличения доходов. «СФО является связующим звеном между европейской частью России и Азией, полагаю, что властям необходимо учитывать это и направить основное внимание на развитие логистических маршрутов и цепочек, так как товарооборот между РФ и странами Азии увеличивается и продолжит это в следующем году», — полагает Владимир Чернов.

Светлана Донская



Как изменилась в 2022 году экономика регионов Сибири?

Губернатор Красноярского края Александр Усс:

— В текущем году вследствие санкционных ограничений произошли существенные изменения условий функционирования российской экономики, которые вызваны сокращением импорта, сокращением и даже потерей ряда экспортных рынков, нарушением производственно-логистических цепочек. Тем не менее основные показатели хозяйственной деятельности организаций базовых отраслей экономики и другие индикаторы социально-экономического развития края демонстрируют рост относительно прошлого года. В отдельных отраслях отмечается снижение показателей вследствие ограничений, связанных прежде всего с проблемами логистики и сбыта продукции, например в лесной промышленности. В то же время, несмотря на сложности, с которыми столкнулись предприятия в условиях санкций, текущий год характеризуется сохранением высокого уровня инвестиционной активности.

Губернатор Кузбасса Виктор Цивилев:

— Сегодня Кузбасс испытывает серьезные вызовы развития экономики, в том числе обусловленные проводимой в отношении Российской Федерации санкционной политикой. В связи с введением Евросоюзом эмбарго на российский уголь в 2022 году предприятия были вынуждены изыскивать возможности по перестройке логистики и перераспределению экспортных потоков с Запада на рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Компании находят новые рынки, выстраивают новые логистические цепочки. Но по-прежнему главной проблемой остается вывоз угля. Кроме этого, в 2022 году продолжается масштабная работа по диверсификации региональной экономики. Акцент сделан на развитие неугольных отраслей, снижение зависимости экономики и бюджетной системы Кузбасса от добычи угля. Однако угольная отрасль продолжает играть ключевую роль в региональной экономике. Энергетический кризис 2021–2022 годов вызвал рост цен на уголь: на энергетический — в 2,2 раза, на коксующийся — в 1,7 раза. Высокие цены на уголь позволили нарастить налоговые поступления отрасли в консолидированный бюджет Кузбасса. В этом году ожидается около 120 млрд руб. — это в 1,8 раза больше, чем в прошлом году. В целом в развитии угледобычи Кузбасса в этом году будет инвестировано порядка 115 млрд руб., что соответствует объемам прошлого года.

Глава Республики Алтай Олег Хорохордин:

— Основные тренды развития региона в 2022 году соответствуют общероссийским тенденциям. По итогам года ожидается прирост производства сельхозпродукции, объемов платных услуг населению, инвестиций в основную капитал, строительства, в том числе жилищного, благоприятная ситуация на рынке труда. Вместе с тем сохранится динамика снижения объемов промышленного производства, оборота розничной торговли. ВРП Республики Алтай за 2022 год, по предварительной оценке, составит 73,5 млрд руб., это почти 98% к уровню 2021 года.

Губернатор Новосибирской области Андрей Травников:

— 2022 год был непростым, но мы сохранили темпы развития экономики Новосибирской области. По всем основным показателям мы превышаем среднероссийские. Уточненный прогноз ВРП в целом по России минусовой, а мы ожидаем, что в нашем регионе он будет с положительной динамикой и составит около 1,3 трлн руб. Такой же прогноз по промышленному производству, пока в России по итогам 10 месяцев отмечается спад, в Новосибирской области в этот же период индекс составил 101,5%, по итогам 12 месяцев динамика сохранится. По итогам исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации за девять и десять месяцев, большинство субъектов недобрали доходов в этом году. Мы, Новосибирская область, входим в число регионов, которые прибавляют по собственным доходам. Причем прибавляем мы достаточно серьезно. За девять месяцев этого года доходная надбавка нашего бюджета приросла к аналогичному периоду прошлого года почти на 30%.

Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев:

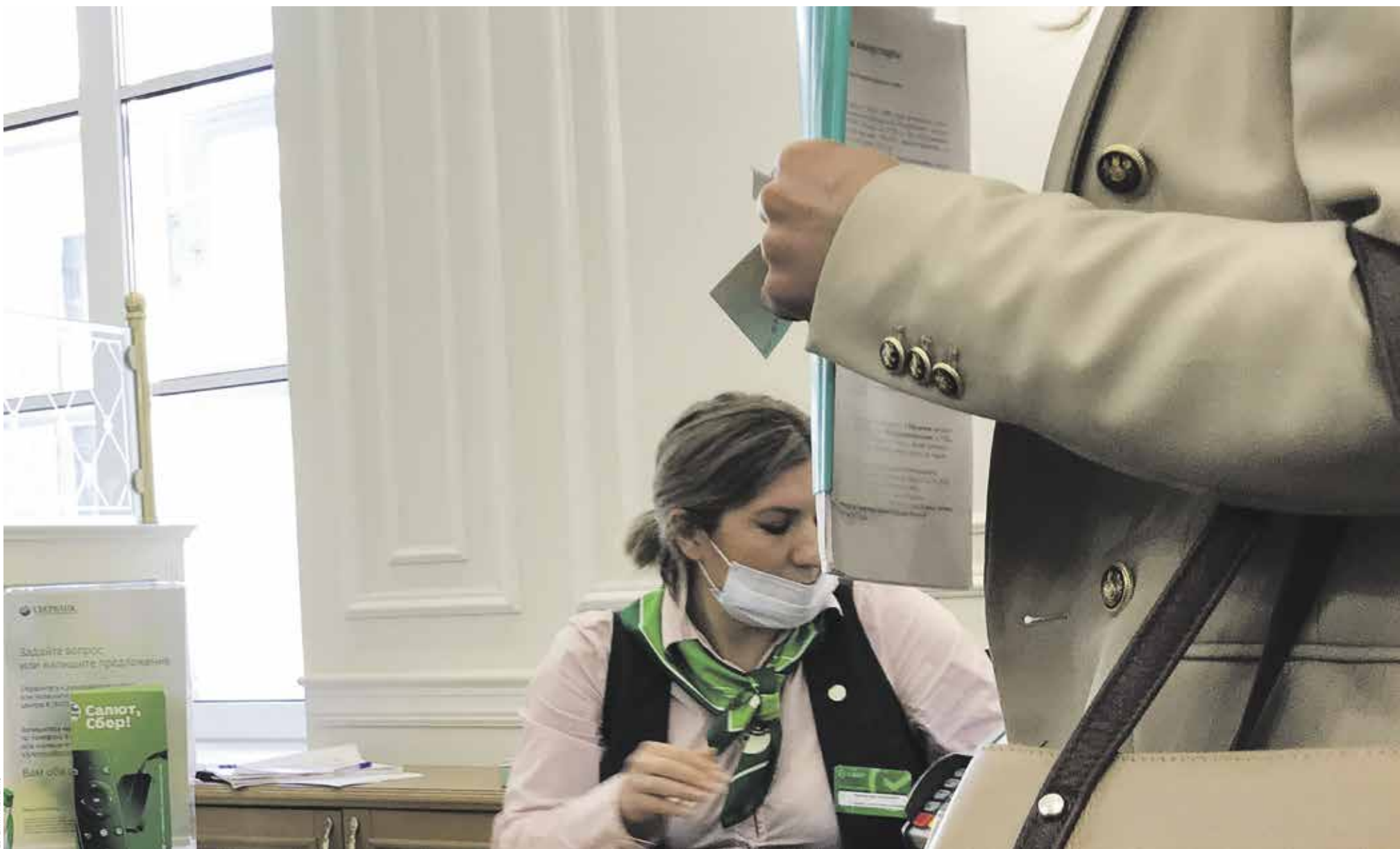
— Если говорить о прогнозах на текущий год, то ожидается рост основных социально-экономических показателей. Так, объем валового регионального продукта в 2022 году ожидается на уровне 1,9 млрд руб. (102,2% в сопоставимых ценах), значение сводного индекса промышленного производства — 104,4%, приток инвестиций — 550,4 млрд руб. Данные показатели удасться достигнуть в том числе благодаря устойчивой работе таких промышленных предприятий региона, как АО «Группа „Илим“», АО «Фармасинтез», ОК «Русал», ООО «Иркутская нефтяная компания», ПАО «Высочайший», ПАО «Полюс», Иркутский авиационный завод — филиал ПАО «Корпорация „Иркут“».

Губернатор Алтайского края Виктор Томенко:

— В течение 2022 года экономика Алтайского края в целом показала свою устойчивость даже в условиях ужесточения внешнего санкционного воздействия. В связи со снижением поставок различных комплектующих из европейских стран предприятия края начали переориентацию на сотрудничество с компаниями дружественных государств, кроме того, выросла степень локализации производств внутри страны и региона. В ситуации, когда произошло снижение импорта, отдельные промышленные предприятия края заняли место в российских цепочках добавленной стоимости в качестве поставщиков комплектующих. По итогам года ожидается рост показателей в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, которые являются ядром специализации края. За 2022 год возросли объемы производства вагонов, строительных материалов, продукции сельскохозяйственного машиностроения, трансформаторов, спецдежды, минеральных удобрений и другой продукции.

Адаптация к реальности

За десять месяцев 2022 года в сегменте кредитования бизнеса Сибирского федерального округа рост объемов составил 12%, что в три раза выше прошлогодних темпов. Во многом это обусловлено снижением процентных ставок — как за счет уменьшения ключевой ставки, так и в рамках льготных программ. К факторам роста объемов заимствований малого и среднего бизнеса эксперты относят и кредитные каникулы. Ряд представителей банков в числе причин также называет увеличение производственного сектора, индикаторы активности которого в сибирских регионах оказались выше, чем в целом по России.



Благодаря действию кредитных каникул общий портфель показал более динамичный рост, чем объем вновь выданных займов

— Банки —

Динамика корпоративного кредитования на федеральном уровне в 2022 году вышла в стабильно положительную зону лишь в июле — тогда месячный прирост объемов займов превысил 1% и последующие три месяца держался на уровне 2,5%. Тенденции роста корпоративного кредитования в Сибирском федеральном округе (СФО), по информации начальника экономического управления Сибирского ГУ Банка России Евгения Хацкевича, отвечают общероссийскому тренду.

После снижения кредитной активности в марте-мае и наметившегося роста в июне к 1 октября 2022 года портфель кредитов бизнесу Сибирского федерального округа увеличился до 2,6 трлн руб. Это на 12% больше, чем на начало года, причем рост показал как крупный бизнес, так и малый и средний. СибГУ БР сообщает, что требования банков к крупным компаниям Сибири выросли к 1 октября до 1,9 трлн руб. — это на 8% выше, чем на начало года, а объем кредитов малым и средним предпринимателям (МСП) вырос на четверть — до 711 млрд руб.

Сибирский банк Сбербанка приводит схожие цифры общей динамики кредитования: его кредитный портфель с начала года вырос на 7%, а в сравнении с аналогичным периодом прошлого года — на 10%.

Год льгот

Региональное управление Банка России, ссылаясь на данные опроса сибирских банков, отмечает, что спрос бизнеса Сибири на кредиты во второй половине 2022 года восстанавливался по мере того, как снижались процентные ставки, а заемщики адаптировались к новой экономической ситуации. «Средние процентные ставки по кредитам бизнесу СФО в сентябре были даже ниже, чем в начале года», — говорит

Евгений Хацкевич, добавляя, что рост корпоративного портфеля происходит только за счет кредитов в рублях, а валютные кредиты в условиях изменения структуры экономики и санкционных рисков сокращаются как в рублевом, так и в долларах эквиваленте.

Банки, работающие в регионах СФО, в целом подтверждают приоритеты, отмеченные региональным управлением Центробанка. Так, у Сибирского банка Сбербанка преобладающими отраслями в структуре кредитного портфеля являются металлургическая и горнодобывающая промышленность, финансирование жилой недвижимости и агропромышленный комплекс. При этом основные локомотивы выдач — финансирование жилой недвижимости и агропромышленный комплекс.

При этом динамика льготного кредитования заметно различается от банка к банку. Так, в Сибирском банке Сбербанка доля льготных кредитов в общем портфеле юридических лиц составляет 27%, что примерно в два раза больше, чем в 2021 году. В то же время заместитель управляющего по МСБ банка «Открытие» Ольга Гринько не видит изменения доли льготных кредитов в общем объеме ссудной задолженности: она составляет около 30% по СФО и около 40% в целом по банку, оставаясь на уровне 2021 года.

Бизнес держится за кредиты

Для субъектов МСП еще одной причиной роста совокупной ссудной задолженности стали кредитные каникулы — возможность отсрочки или

уменьшения размеров договорных платежей сроком до шести месяцев предоставлялась с 9 марта до 30 сентября 2022 года. В результате темпы гашения кредитов компаниями малого и среднего бизнеса снизились, что в совокупности с ростом выдач обеспечило динамику роста объемов задолженности.

По данным Евгения Хацкевича, благодаря действию кредитных каникул общий кредитный портфель показал более динамичный рост, чем объем вновь выданных кредитов: если объемы выдачи за девять месяцев года увеличились на 9%, то портфель кредитов сибирского малого и среднего бизнеса относительно начала года вырос на 25%.

Кредитные каникулы, кроме стимулирования объемов банковских заимствований, послужили и стабилизирующим фактором просроченной задолженности. Региональный управляющий «Альфа-банка» в Новосибирске Андрей Фишер считает кредитные каникулы малого бизнеса одним из действенных инструментов сохранения качества кредитного портфеля, несмотря на его рост за период с января по ноябрь 2022 года на 2,5 млрд руб. в абсолютном выражении. Такую динамику банк объясняет как участием в госпрограммах льготного кредитования, так и расширением профиля клиентов категории малого бизнеса. Объем кредитного портфеля среднего бизнеса господина Фишера оценивает в сумму более 20 млрд руб. с ростом в течение года более чем 40%.

По информации госпожи Гринько, кредитный портфель в 2022 году увеличился на 4% по Новосибирску и на 9% по всем регионам присутствия банка «Открытие». При этом роста объема просроченной задолженности у банка не наблюдается. Основной же причиной нарушения сроков платежей Ольга Гринько считает сложности в логистике поставки

импортных товаров, что приводит к удлинению сроков поставки товара и расчетов с контрагентами.

На фоне роста кредитного портфеля как российского, так и сибирского бизнеса деловая активность юридических лиц РФ и СФО показывает разнонаправленные тенденции. По данным Росстата, saldo прибыли и убытков компаний (без субъектов МСП и госорганизаций) за три квартала текущего года в целом по России уменьшилось до 97,3% от показателей сопоставимого периода 2021 года, а по регионам СФО — увеличилось до 128,1%. Об активности же регионального малого и среднего бизнеса можно судить по общефедеральной динамике индекса RSBI — он с максимума августа 2022 года (53,0 п.) перешел к монотонному снижению до октябрьских показателей (48,8 п.). Однако в банке «Акцепт» замедления экономической активности корпоративных клиентов не наблюдают.

Задолжавшие отрасли

Программы государственной и региональной поддержки в совокупности со снижением стоимости кредитных ресурсов обусловили спрос на заемные средства практически по всем направлениям хозяйственной деятельности субъектов СФО. По информации СибГУ БР, наибольшее увеличение задолженности наблюдалось в металлургии, сельском хозяйстве, строительстве, добыче полезных ископаемых, а также по опе- ниям с недвижимым имуществом.

Портфель кредитов металлургическому бизнесу вырос на 31% — здесь основной рост пришелся на Красноярский край и Республику Хакасия. В сельском хозяйстве наибольшее увеличение заимствования показали предприятия Алтайского края, Новосибирской области и Красноярского края, а общий прирост по СФО составил 23,9%.

Портфель кредитов строительным организациям вырос в большинстве регионов округа, увеличившись в целом на 25,6%.

Евгений Хацкевич особо отмечает, что рост корпоративного портфеля происходит только за счет кредитов в рублях, а валютные кредиты в условиях изменения структуры экономики и санкционных рисков сокращаются как в рублевом, так и в долларах эквиваленте.

Банки, работающие в регионах СФО, в целом подтверждают приоритеты, отмеченные региональным управлением Центробанка. Так, у Сибирского банка Сбербанка преобладающими отраслями в структуре кредитного портфеля являются металлургическая и горнодобывающая промышленность, финансирование жилой недвижимости и агропромышленный комплекс. При этом основные локомотивы выдач — финансирование жилой недвижимости и агропромышленный комплекс.

Схожую тенденцию видит и заместитель генерального директора банка «Левобережный» Елена Севостьянова — за последний год все чаще за кредитами обращаются производители и организации, оказывающие различные услуги населению. «Сибирский регион богат компаниями, которые занимаются производством продукции или сырья. Поэтому и доля кредитующихся компаний-производителей традиционнорастет из года в год», — объясняет госпожа Севостьянова.

Тем не менее ряд банков говорит о приоритете торговых операций. Так, в структуре кредитного портфеля банка «Открытие» торговля занимает 60%, производство — 20%, арендный бизнес — 15%. «В каждой

отрасли есть те компании, которые снизили объемы бизнеса, и те, которые, воспользовавшись ситуацией, смогли их нарастить», — подчеркивают в банке «Акцепт».

Портфельные прогнозы

Если в оценке текущей ситуации сибирские банки придерживаются схожих взглядов на динамику кредитного портфеля и причины его роста, то видение его будущего несколько различается — от консервативных до оптимистичных оценок.

Так, банк «Открытие» прогнозирует кредитную активность на уровне 2022 года без изменения структуры кредитного портфеля. А в «Альфа-банке» ожидают роста кредитной активности регионального бизнеса и высокого спроса со стороны предприятий с контрактным характером работ. Это относится прежде всего к отраслям инфраструктурного строительства, дорожного строительства, обслуживания нефтегазового комплекса и железнодорожной инфраструктуры.

«Будет расти спрос на инвестиционные кредиты, в том числе на создание и расширение производств, связанных с импортозамещением, а также проектное финансирование в производственном сегменте. Прогнозируем существенный рост кредитования в сегменте М&А и в малом бизнесе», — говорит Андрей Фишер.

Представитель банка «Акцепт» указывает на еще одну причину возможного роста — в текущем году многие компании откладывали вхождение в новые инвестиционные проекты. Однако в целом кредитная активность будет зависеть от складывающейся экономической и политической ситуации, изменения ключевой ставки ЦБ РФ, объема государственной поддержки разных сегментов и отраслей промышленности.

Игорь Степанов

Коммерсантъ®

в лучших местах Сибири

АЭРОПОРТЫ

Кемерово, Новокузнецка, Барнаула, Томска, Новосибирска

НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»
ул. Ленина, 21

Отель-центр «Аванта»
ул. Гоголя, 189/1
«Маринс Парк Отель Новосибирск»
Вокзальная магистраль, 1

Гостиница MIROTEL
пл. Карла Маркса, 1/1

Отель Domina
ул. Ленина, 26

Отель DoubleTree by Hilton
ул. Каменская, 7/1

Отель Comfort Inn
ул. Б. Хмельницкого, 96

Ресторан «На Даче»
Дачное шоссе, 5

Ресторан «Т.Б.К. Лонж»
ул. Золотодолинская, 11

Ресторан BEERMAN
Вокзальная магистраль, 1
ул. Каменская, 7
пл. Маркса, 7
ул. Добролюбова, 2а

Ресторан «#СИБИРЬСИБИРЬ»
ул. Ленина, 21

Стейк-хаус «Гудман»
ул. Советская, 5

Итальянская trattoria «Тесту Место»
ул. Некрасова, 65/1

Кофейня «Утро вечера»
ул. Ленина, 7
ООО «Защита».

Консьерж-сервис и охрана
пр. Димитрова, 7, оф. 525.

Кофейня «Восток-Запад»
ул. Ильича, 6 (1-й этаж)

«Центр стоматологии»
ул. Ленина, 12, 10-й этаж

Кофейня «Чашка Кофе»
ул. Ленина, 12
Красный проспект, 22
Морской проспект, 54
ул. Залесского, 5/1
ул. Максима Горького, 78

Элитный часовой ломбард «Гарантия»
пр. Димитрова, 7 (правое крыло)

Ресторан «Бочкари»
ул. Челюскинцев, 21.

ЛК «Ваш Логопед»
ул. Нарымская, 23, 3 этаж.

Указанные организации сферы услуг и индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих клиентов

Стройка в надежде на фортуну

Строительный рынок Сибири закончит 2022 год положительной динамикой, прогнозируют аналитики. Показатели ввода жилья превысят прошлогодние цифры минимум на 10%. Такого результата застройщикам удалось достичь за счет реализации проектов, начатых в 2019–2020 годах. В 2023-м рост сменится падением, если не будет принята дополнительная поддержка отрасли, считают участники рынка. Уже сейчас застройщики заявляют о приостановке реализации новых проектов. Одна из причин этого — снижение финансирования банками сделок по ипотеке.

— Конъюнктура —

Геополитическая ситуация в мире оказала существенное влияние на строительный рынок в России. Застройщики отмечают, что 2022 год стал периодом турбулентности вследствие сложной экономической ситуации в стране. В результате этих событий изменилось поведение как застройщиков, так и покупателей. По последним данным, с января по октябрь 2022-го в сравнении с аналогичным периодом прошлого года регионы демонстрируют рост объемов ввода жилья на 21%, всего построено 7 млн кв. м. Наибольшую динамику показали Новосибирская область и Республика Тыва (+39%), Красноярский край (+29%), Омская область (+27%). Снижение произошло лишь в Томской области (–3%) и Кузбассе (меньше 1%). По словам главы Республики Тыва Владислава Ховалыга, положительная динамика ввода жилья в регионе во многом связана с запуском в 2021 году масштабных инвестиционных жилищных проектов, по итогам реализации которых планируется строительство порядка 200 многоквартирных домов общей площадью более 400 тыс. кв. м жилья. Новосибирская область в текущем году планирует ввести более 2,1 млн кв. м общей площади жилых помещений, сообщил министр региона. Это позволит региону превысить показатели прошлого года, когда было построено 2 млн кв. м.

Новосибирская область в текущем году планирует ввести более 2,1 млн кв. м общей площади жилых помещений, сообщил министр региона. Это позволит региону превысить показатели прошлого года, когда было построено 2 млн кв. м. В Томской области в 2022 году согласно региональному проекту «Жилье» должно быть введено 472 тыс. кв. м жилья, из них многоквартирного — 272 тыс. кв. м, по данным на конец октября, введено всего 309 тыс. кв. м, в том числе 61,1 тыс. кв. м — МКД. Как пояснил руководитель регионального департамента архитектуры и строительства Дмитрий Асонов, значительный объем, необходимый для выполнения установленного норматива, будет введен до конца года — в ноябре-декабре.

Застройщики остановились в нерешительности

Ввод жилья на территории России в этом году проходит успешно, заявил в ноябре министр строительства и ЖКХ РФ Ирек Файзуллин. По итогам текущего года в Сибири ожидается рост ввода жилья не менее 10%. По словам координатора Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) по Сибирскому федеральному округу Максима Федорченко, позитивная динамика в 2022 году в большей степени обусловлена завершением проектов, начатых в прошлые годы, а также ростом строительства индивидуальных домов. Реализацию новых проектов большинство застройщиков поставили на паузу до стабилизации ситуации в стране. Он отмечает, что уже в начале 2023 года отрасль, вероятно, продемонстрирует снижение темпов строительства. Это может быть связано и с увеличением сроков строительства из-за изменения логистики и нехватки отделочных материалов, и с нехваткой кадров, и с прекращением действия льготного ипотечного кредитования. 31 декабря 2022 года ипотечная госпрограмма на новостройки в России будет завершена, заявил в ноябре в Госдуме заместитель министра финансов Алексей Моисеев. Однако уже 15 декабря президент России Владимир Путин на заседании Совета по стратегическому развитию и нацпроектам сообщил о продлении льготной ипотеки до 1 июля 2024 года, но по ставке 8% вместо 7% ранее.

«Настроение населения ухудшается, многие не имеют возможности взять ипотеку. Дело в том, что россиянам, решившим приобрести квартиру на первичном рынке в кредит, придется ежемесячно выплачивать за нее около половины семейного дохода. Уже сейчас застройщики говорят, что будут закладывать меньше в строительство нового жилья, и в 2023 году девелоперы сдадут меньше квадратных метров, чем годом ранее. В соответствии с этим ожидается уменьшение финансирования банками сделок по ипотеке», — комментирует директор по продажам Rockwool Rus Group Максим Тарасов.



Если на строительном рынке начнется стагнация, то дисконты со стороны застройщиков станут неизбежны

Согласно исследованию ЦБ, доля льготной ипотеки в общем объеме жилищных займов в России в августе 2022-го достигла 47% против 27% в январе 2022-го. Застройщики, по мнению директора департамента продаж «Этажей» Сергея Зайцева, придерживаются сдержанной политики по выводу новых объектов на рынок. Согласно подсчетам руководителя первичного направления «Авито недвижимости» Дмитрия Алексеева, объем предложения новостроек в России сейчас на 50% ниже аналогичного показателя прошлого года. «Основным трендом и девизом уходящего года для строительной отрасли было слово „неопределенность“. Неопределенностью год и заканчивается. Объявление сроков окончания государственной поддержки в 2022-м одновременно провоцирует рост спроса на квартиры в новостройках в декабре, которым уходящий год закончится, и провоцирует еще большую неопределенность в будущем», — говорит директор сервиса по продаже недвижимости TrendAgent в Новосибирске Евгений Власов и приводит пример: при росте ввода жилья за 10 месяцев 2022 года в Новосибирской области на 39,1% (до 1,9 млн кв. м) и падении спроса в сравнении с ноябрем 2021-го на 27,1% прирост продаж от октября к ноябрю снизился примерно на 20%. «Год начинался с 986 тыс. кв. м проданного жилья и

1,03 млн кв. м непроданного и заканчивается 942 тыс. кв. м проданного жилья и 1,34 млн кв. м, которые предстоит реализовать в будущем году», — добавляет господин Власов.

Ипотека списала со счетов

Наглядно о ситуации на рынке недвижимости свидетельствуют данные по объему выданной ипотеки на территории Сибири с января по октябрь 2022 года. По информации Сибирского главного управления Центрального банка Российской Федерации, всего в округе в этот период выдано 129,7 тыс. ипотечных кредитов, что на 35% меньше, чем годом ранее. Снижение произошло как на первичном рынке недвижимости (–13% к январю–октябрю 2021-го), так и на вторичном (–40%). Физический объем выданных ипотечных займов в то же время снизился не так сильно, как количество: сумма уменьшилась всего на 20% (до 390 млрд руб.). На первичном рынке она выросла на 10%, на вторичном — упала на 31%. Средняя сумма жилищных займов в целом по всем регионам Сибири в октябре 2022-го составила чуть больше 3 млн руб., что на 16% больше, чем годом ранее. На первичном рынке она достигла 4,6 млн руб. (+32% к октябрю 2021-го), на вторичном — 2,7 млн руб. (+11,9%).

Цены сбивают с толку

Снижение спроса на жилье никак не повлияло на его стоимость. В Сибири в третьем квартале 2022 года стоимость 1 кв. м жилья в новостройках выросла

в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 25% (до 94 тыс. руб.), на вторичное жилье цена увеличилась на 21% и составила 80 тыс. руб. Эксперты считают, что стоимость новостроек в будущем году будет зависеть от покупательской способности и маржинальности строительного бизнеса. Однако значительное влияние на ситуацию могут оказать лишь продление льготной ипотеки или радикальные перемены в геополитике. Так, по результатам онлайн-опроса IRN.Ru, почти 73% респондентов этой осенью ждут снижения цен на жилье, 34,5% рассчитывают на сокращение в пределах 5%, остальные — на более существенное снижение. «Предпосылки для снижения стоимости жилья есть: объем предложения не вырос и находится сегодня на историческом максимуме. Конкуренция среди продавцов растет, и чтобы реализовать весь накопившийся объем, им нужно идти навстречу покупателям и опускать цены», — комментирует руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости IRN.RU» Олег Репченко. Эксперты полагают, если на рынке начнется стагнация, то дисконты со стороны застройщиков станут неизбежными.

В преддверии года

В 2023 году многое будет зависеть от геополитической ситуации и доступности ипотечных продуктов для населения, делают выводы эксперты. «С уверенностью могу сказать одно: грядущий год простым и ровным не

будет. Думаю, в первые месяцы спрос на недвижимость со стороны потребителей несколько сократится. Застройщикам придется работать в новой реальности, без льготной ипотеки. Еще одним вызовом для них станет дефицит рабочей силы», — говорит основатель и генеральный директор ГК «One Company» Айрат Ямаев. Евгений Власов в следующем году прогнозирует смещение акцента покупателей на вторичный рынок при приблизительно равных ставках. Другие представители строительной отрасли полагают, что в следующем году многоквартирный сектор ожидает стагнация, а вот индивидуальное жилье продолжит тренд на увеличение объемов ввода. Согласно исследованию ДОМ.РФ, около 56% живущих в квартирах граждан России, а это 19,7 млн семей, хотят переехать в индивидуальные дома. «Соответственно, конкуренция ИЖС с многоквартирными домами продолжит ужесточаться. Как продолжит ужесточаться и борьба за клиента. Это означает, что застройщикам необходимо будет проявлять больше гибкости и изобретательности в части совместных программ с банками, продвижения своих проектов, поиска клиентов, организации продаж и оптимизации затрат и процессов», — полагает генеральный директор торговой сети «Технониколь» Анатолий Нестеров. По данным Росстата, в Сибире за 10 месяцев 2022 года из 7,2 млн кв. м жилья населением введено 4 млн кв. м.

Лолита Белова

СРЕДНЯЯ СУММА КРЕДИТА В ОКТЯБРЕ 2022 ГОДА, МЛН РУБ.

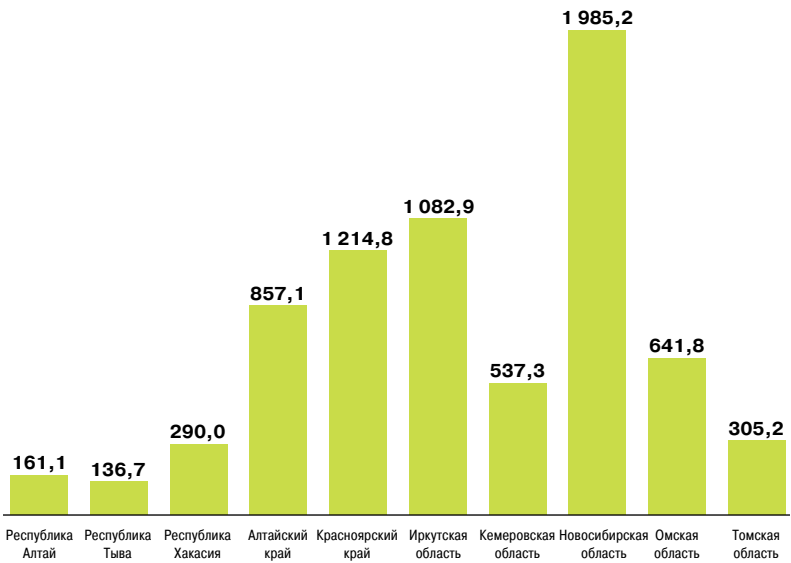
ИСТОЧНИК: СИБИРСКОЕ ГУ БАНКА РОССИИ

	ИЖК	Первичный рынок	Вторичный рынок
СФО	3,072▲+16,7%	4,606▲+32,1%	2,728▲+11,9%
Алтайский край	2,690▲+24,1%	3,896▲+48,8%	2,434▲+18,9%
Красноярский край	3,346▲+20,8%	4,669▲+30,7%	2,947▲+15,8%
Иркутская область	3,106▲+12,3%	4,675▲+13,5%	2,851▲+10,8%
Кемеровская область	2,729▲+18,1%	5,060▲+54,9%	2,329▲+8,2%
Новосибирская область	3,353▲+15,8%	4,436▲+27,2%	3,018▲+13,3%
Омская область	2,950▲+13,7%	5,078▲+21,2%	2,672▲+10,3%
Томская область	3,199▲+15,7%	4,617▲+5,0%	2,826▲+13,3%
Республика Алтай	2,908▲+20,0%	5,153▲+53,6%	2,486▲+5,1%
Республика Тыва	2,888▼–13,8%	4,998▲+6,6%	2,617▼–18,2%
Республика Хакасия	2,878▲+23,6%	4,696▲+73,7%	2,420▲+6,9%

ВВЕДЕНО В ЯНВАРЕ–ОКТЯБРЕ 2022 ГОДА, ТЫС. КВ. М ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

ИСТОЧНИК: РОССТАТ

Всего в СФО — 7 212,2



КОЛИЧЕСТВО ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, ВЫДАННЫХ В ЯНВАРЕ–ОКТЯБРЕ 2022 ГОДА

ИСТОЧНИК: СИБИРСКОЕ ГУ БАНКА РОССИИ

	Первичный рынок	Вторичный рынок	Всего ИЖК, тыс. штук
СФО	26%	74%	129,7
Красноярский край	30%	70%	25,4
Новосибирская область	36%	64%	25,3
Иркутская область	20%	80%	17,7
Кемеровская область	22%	78%	17,6
Алтайский край	25%	75%	15,0
Омская область	15%	85%	13,5
Томская область	21%	79%	7,5
Республика Хакасия	24%	76%	3,9
Республика Тыва	14%	86%	2,9
Республика Алтай	22%	78%	0,9

ОБЪЕМ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ, ВЫДАННЫХ В ЯНВАРЕ–ОКТЯБРЕ 2022 ГОДА

ИСТОЧНИК: СИБИРСКОЕ ГУ БАНКА РОССИИ

	Первичный рынок	Вторичный рынок	Всего ИЖК, млрд руб.
СФО	35%	65%	390,2
Новосибирская область	43%	57%	84,2
Красноярский край	40%	60%	82,1
Иркутская область	28%	72%	53,7
Кемеровская область	34%	66%	47,4
Омская область	25%	75%	40,1
Алтайский край	54%	46%	38,7
Томская область	31%	69%	23,1
Республика Хакасия	33%	67%	10,2
Республика Тыва	24%	76%	8,4
Республика Алтай	32%	68%	2,3

Ритейл считает деньги

2022 год для сферы розничной торговли заканчивается усилением тренда на экономию потребления. Покупатели стали меньше тратить на покупку техники и одежды, но больше на еду, что во многом обусловлено ростом цен. Так, денежный объем продаж продуктов питания в Сибири в августе-сентябре 2022-го в сравнении с аналогичным периодом годом ранее вырос на 17%, однако почти 16% этой динамики обеспечил вклад цены, и только 1,5% — натуральные продажи. Аналитики связывают тенденцию с высоким уровнем инфляции непосредственно в Сибири.

— Тенденции —

Рост продаж продуктов питания в Сибирском федеральном округе (СФО) на 17% — один из наиболее высоких относительно других субъектов России, следует из экспертного отчета NielsenIQ. Впрочем, темпы прироста обусловлены прежде всего увеличением цен на товары. По данным Росстата, в октябре 2022-го стоимость продуктов питания в Сибирском федеральном округе в сравнении с аналогичным периодом годом ранее выросла на 14%, в России в целом — на 12%.

Оборот продуктов питания и товаров первой необходимости хоть и показывает прирост, но происходит это исключительно за счет инфляции, а в целом ситуация выглядит печально — в деталях показатели приобретают устрашающие значения, заявил в ноябре в ходе аналитической сессии межрегионального форума «Дни ритейла в Сибири» генеральный директор INFOline Иван Федяков. «Естественные демографические потери, геополитическая миграция, режим жесткой потребительской экономики, когда все большее число покупателей ставит на первое место фактор цены, — эти причины весьма драматично меняют ландшафт отрасли», — подчеркнул аналитик. Динамика сопоставимых продаж российского ритейла в третьем квартале 2022 года оказалась худшей за всю современную историю, добавил он.

Цены на продукты питания в Сибири растут на фоне высокого уровня инфляции в регионе, комментирует руководитель направления по работе с ритейлерами СФО и ДФО NielsenIQ Мария Гаранина. «64% категорий в регионе дорожают сильнее, чем в среднем по России, где основным фактором инфляции стало сокращение величины скидок», — утверждает эксперт. По информации ГУ Банка России, годовая инфляция в Сибирском федеральном округе в октябре замедлилась до 13,20% после 14,26% в сентябре. При этом в октябре ее уровень остался выше, чем в целом по России (12,63%). На высокую инфляцию в округе повлияли ограниченное предложение продукции на отдельных товарных рынках,



Большинство потребителей стремятся сократить свои расходы, меньше стало спонтанных и дорогих покупок

рост издержек производителей, а также ослабление потребительской активности.

Для отдельных категорий товаров более высокая инфляция в регионах Сибири обусловлена не реальным ростом цен, а региональной спецификой изменений в ассортименте, говорит Мария Гаранина. Так, в регионах СФО сокращается ассортимент для 40% категорий: замороженные продукты, алкоголь, товары для детей, здоровье и гигиена, а также персональный уход.

Показатель SKU (Stock Keeping Unit, ассортиментная позиция на полке) в Сибири также падает, что обусловлено активным расширением количества магазинов у дома. В частности, уменьшается запас кондитерских изделий, молочной категории и консервов.

По пути СТМ

Уменьшение ассортимента многих категорий товаров ритейлеры объясняют уходом из России ряда брендов. «Нам пришлось сильно перестраивать ассортимент, заводить новых локальных поставщиков, вводить вместо ушедших товаров новые под собственными марками», — рассказывает управляющий торговым центром METRO в Новосибирске Денис Пупин.

Сокращение ассортимента от иностранных брендов привело к расширению и наращиванию объема собственных торговых марок ритейлерами. Эта стратегия также позволила снизить стоимость ряда товаров. «Покупатели в 2022 году стали еще более внимательно относиться к цене на продукт, она стала решающим фактором при выборе товаров. Клиенты часто переходят на более экономные бренды, больше отдают предпочтение товарам под собственными марками», — говорит Денис Пупин.

Чувствуется осознанный подход к потреблению — меньше стало

спонтанных и дорогих покупок, вместо известных брендов покупатель выбирает их более дешевые, экономически выгодные аналоги, комментирует сооснователь красноярской ТС «Командор» (включая магазины у дома и супермаркеты «Командор», гипермаркеты «Аллеа», дискаунтеры «Хороший») Олег Сипетый. «Средний чек вырос на 11%, но он стал короче, то есть в среднем сократилось количество товарных позиций в чеке. Вместо французского коньяка — грузинский, вместо раскрученных западных брендов дорогой бытовой химии — товары, которые производит наша сеть под СТМ», — добавляет представитель сети.

По данным NielsenIQ, доля продаж СТМ в денежном выражении в регионах Сибири за год выросла на 0,8%, доля ассортимента — на 0,7%. «Крупные сети наращивают доли собственных торговых марок, и этот тренд прослеживается в большинстве продуктовых категорий», — говорит аналитик исследовательской компании NTech Татьяна Ерофеева.

«Время отличаться»

Большинство потребителей стремятся сократить свои расходы, и даже при улучшении экономической ситуации в будущем году до 30% респондентов продолжают экономить на многих статьях расходов, полагают аналитики. «В следующем году темпы сокращения потребления и рост покупательского интереса к дешевым товарам и различным акциям могут усилиться», — считает старший вице-президент ИК Fontvielle Анастасия Хрусталева.

Дискаунтеры будут основным форматом торговли, а новые цепочки поставок будут ориентированы на Азию, считает Олег Сипетый. «При этом больше будет индивидуальных подходов к покупателю. Простой тренд на глобализацию и одиановость уходит, время отличаться. Торговля — это сервис. А задача сервиса — поднимать настроение. Таково KPI хоть и нет, но это самое важное в торговле», — добавляет эксперт.

В следующем году продолжится рост доли сетевого ритейла — за девять месяцев 2022 года соответствующая доля выросла почти до 39% по России и до 43% в СФО (с 38,7% и 42,7% за полный 2021 год). «Возможно усиление консолидации в отрасли за счет приобретения федеральными гигантами ослабленных региональных игроков, для Сибири со сравнительно высокой долей региональных игроков это особенно актуально», — комментирует партнер Strategy Partners Ганя Шабад. — Ритейлеры продолжают дальнейшую оптимизацию логистических цепочек и диверсификацию структуры поставок с целью повышения рентабельности и минимизации возможных рисков дефицита товара на полках».

Существенное внимание игроки на рынке также будут уделять повышению операционной эффективности, в том числе за счет внедрения технологических решений (RFID-технологии для оптимизации складского учета, кассы самообслуживания для сокращения расходов на торговый персонал и т.п.).

Что касается цен, то все будет зависеть от спроса и курса рубля, отмечает управляющий директор Hoff Максим Генке. «Если спрос будет дальше падать, цены будут падать, потому что поставщикам, чтобы загрузить производство, необходимо снижать цены для увеличения продаж», — уверен он.

В 2023 году продолжит расти и показывать высокие результаты доля онлайн-продаж, уверен генеральный менеджер федеральной сети магазинов электроники «Позитроника» Алексей Грибовский. В Сибири по итогам 2022 года доля продаж через интернет в общем обороте розничной торговли выросла с 4,0 до 4,9%. Наибольший прирост отмечен в Кемеровской и Омской областях, а также на Алтае. Главным драйвером становится рост проникновения e-госегу — на розничную торговлю продовольственными товарами приходится почти половина всего оборота российского ритейла, а

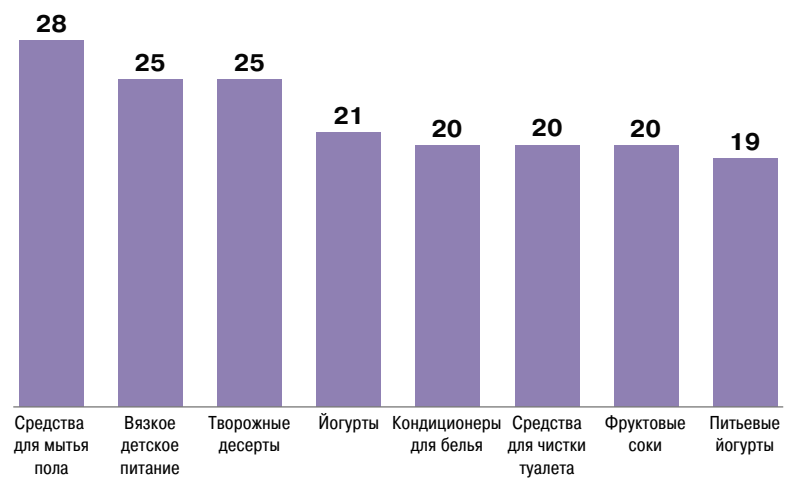
проникновение онлайн-канала там по-прежнему существенно уступает. Однако ожидается, что темпы роста, которые демонстрировал рынок e-госегу и e-commerce в 2020–2022 годах, значительно замедлятся, — считает Ганя Шабад. — Крупные онлайн-ритейлеры («Яндекс», «Самокат», OZON) до недавнего времени фокусировались исключительно на росте в ущерб собственной юнит-экономике — в текущих экономических условиях они не могут позволить себе продолжать терпеть значительные убытки и будут вынуждены задумываться о выходе на окупаемость, прежде всего за счет сокращения операционных издержек».

В итоге планы экспансии в регионы с низким покупательским потенциалом, например, в Иркутскую область, Республику Хакасия, как ожидается, будут пересмотрены, а модель быстрой доставки будет сворачиваться до городов-миллионников и территорий с высокой плотностью населения, уверена эксперт.

Лолита Белова

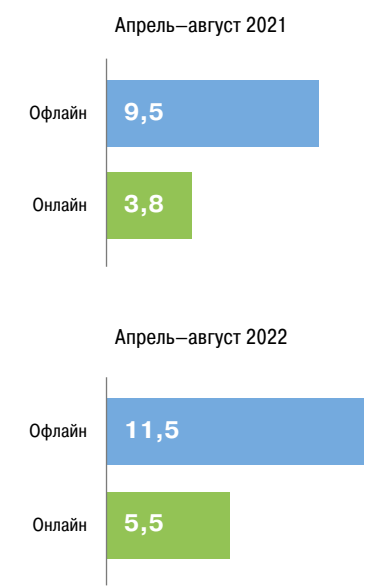
НАИБОЛЕЕ СНИЖАЮЩИЕСЯ КАТЕГОРИИ, ОБЪЕМ НАТУРАЛЬНЫХ ПРОДАЖ (%) В РОССИИ, АПРЕЛЬ–СЕНТЯБРЬ 2022 ГОДА

ИСТОЧНИК: NIELSEN IQ



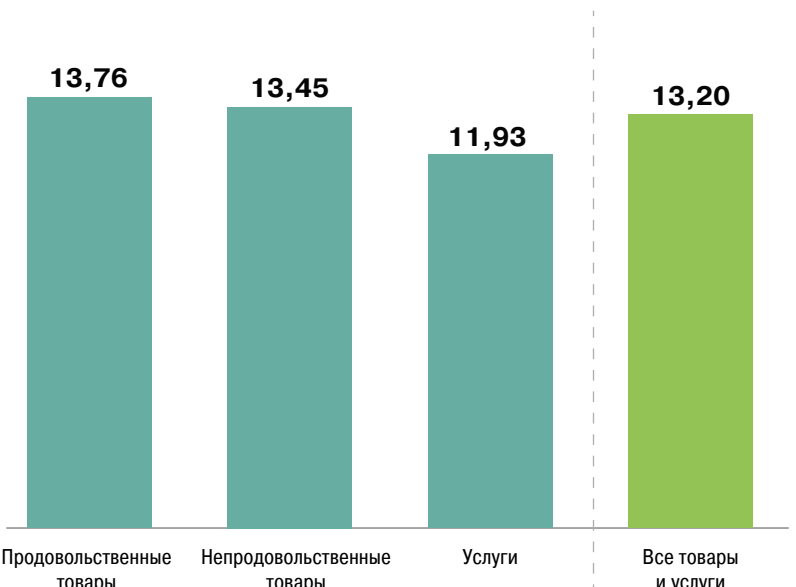
ДОЛЯ ДЕНЕЖНЫХ ПРОДАЖ СТМ В РОССИИ, %

ИСТОЧНИК: NIELSEN IQ



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ИНФЛЯЦИИ В ОКТЯБРЕ 2022 ГОДА В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ (В % К ОКТЯБРЮ 2021 ГОДА)

ИСТОЧНИК: РОССТАТ



ИНДЕКСЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА ТОВАРЫ И УСЛУГИ В 2022 ГОДУ (ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД В % К IV КВАРТАЛУ 2021 ГОДА)

ИСТОЧНИК: РОССТАТ

	I квартал	II квартал	III квартал
Российская Федерация	114,01	121,93	120,82
Сибирский федеральный округ	115,21	123,22	121,91
Республика Хакасия	117,69	126,58	124,52
Омская область	116,04	123,13	121,49
Алтайский край	116,01	124,73	123,46
Кемеровская область	115,86	123,97	122,73
Красноярский край	115,19	122,84	121,39
Новосибирская область	114,99	122,37	120,40
Иркутская область	114,74	123,74	123,46
Республика Алтай	114,11	122,87	122,87
Томская область	113,18	121,85	120,59
Республика Тыва	113,12	118,69	117,53

Эволюция e-commerce

Аналитики PIM Solutions выпустили рейтинг российских регионов по потребительскому поведению жителей в интернете в 2022 году. При его составлении учитывались такие показатели, как средний чек, уровень выкупа заказов, доля предоплаченных заказов, а также время забора заказов из пунктов вывоза (ПВЗ) и поставок. По данным экспертов, в Сибири лидером является Новосибирская область, которая за год улучшила свою позицию за счет роста процента выкупа товаров (заказа). Внизу рейтинга расположились республики Тыва и Алтай.

№	Изменение с 2021 года	Регион	Средний чек, руб.	Уровень выкупа, %	Доля предоплаченных заказов, %	Время забора заказов, дни	Итоговый балл
1	+2	Санкт-Петербург	5213,2	93,44	59,91	1,104	449
2	−1	Московская область	5299,32	93,89	54,26	1,099	442
3	−1	Москва	5138,2	93,12	62,92	1,022	438
23	+8	Новосибирская область	5213,91	91,62	56,57	1,733	303
41	−16	Томская область	4845,05	91,65	55,00	1,962	268
47	−26	Омская область	4745,42	90,47	53,20	1,569	238
56	−7	Иркутская область	5330,87	85,77	46,21	1,851	209
57	+2	Красноярский край	4883,71	89,10	52,53	1,999	209
64	−11	Республика Хакасия	4953,72	87,69	45,10	1,814	191
66	+1	Алтайский край	4528,53	90,37	52,06	1,525	186
68	+10	Кемеровская область	4742,44	89,14	48,56	1,783	182
69	−17	Республика Алтай	5224,22	86,84	46,34	2,889	182
84	−2	Республика Тыва	5270,27	71,78	31,88	3,582	136

—Рейтинг—

В 2022 году рынок e-commerce претерпел значительные изменения, что обусловлено сменой потребительского поведения россиян. Часть этих изменений аналитики объясняют ситуацией в экономике, часть — эволюцией покупательского опыта. Входящем году россияне стали больше тратить на покупки товаров в интернете, считают аналитики PIM Solutions. Средний чек вырос почти во всех регионах, причем в большинстве из них — значительно. «Конечно, в первую очередь это связано с ростом цен. В то же вре-

мя стоит говорить и о готовности жителей регионов тратить большие суммы на онлайн-покупки. Следующая тенденция — стремительный рост доли предоплаченных заказов. Особенно сильно она выросла в отдаленных регионах и республиках. Здесь сказался эффект низкой базы. В других регионах доля предоплаты тоже растет, но не так стремительно. Прямое следствие роста доли предоплаты — повышение процента выкупленных заказов. Выкуп растет почти во всех регионах, но не теми темпами, которые хотелось бы увидеть интернет-магазинам. Время забора заказов в большей части

регионов заметно сократилось. При этом в дальних регионах наблюдается рост этого срока», — рассказывает генеральный директор PIM Solutions Ольга Сатановская. Из регионов Сибирского федерального округа лидером рейтинга в 2022-м стала Новосибирская область, которая еще год назад уступала в списке Омской и Томской областям. Новосибирск увеличил не только среднюю сумму чека на 28%, но и уровень выкупа, а также долю предоплаченных заказов. Внизу рейтинга расположились республики Тыва и Алтай. При этом в Тыве за прошедший год выкуп

вырос на 7% в относительных показателях. Однако регион все равно остался аутсайдером по этому показателю, причем со значительным отрывом. Повышение выкупа здесь в первую очередь связано с увеличением доли предоплаченных заказов, указывают эксперты агентства. Также в этих регионах медленнее остальных субъектов СФО забирают заказы из пунктов выдачи — в среднем за два дня. Перемещения регионов по рейтингу в сравнении с прошлым годом говорят о том, что в каждом конкретном регионе покупательское поведение не является

устоявшимся, а активно меняется с течением времени, добавляет Ольга Сатановская. Исследование показывает зависимость среднего чека в онлайн от уровня дохода в конкретном регионе. Анализ среднего чека, выкупаемости и доли онлайн-оплат также демонстрирует уровень развития службы доставки и сетей ПВЗ. Ранее логистические компании сообщили, что временно приостановят инвестиции в развитие сетей пунктов самовывоза заказов компаний на территории Сибири. Причина — нестабильная

экономическая и политическая ситуация. Компании намерены сосредоточиться на сохранении действующих точек. Наибольший рост объемов продаж через точки самовывоза в регионах Сибири был зафиксирован в годы пандемии. По итогам 2020 года количество покупок через пункты доставки увеличилось на 50% по сравнению с 2019-м, в 2021-м рост составил еще 15%. По итогам 2022-го эксперты прогнозировали положительную динамику. Впрочем, сегодня планы игроков меняются, равно как и ожидания аналитиков.

Светлана Донская

УСТОЯТЬ НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ

В новых экономических условиях производители строительных материалов столкнулись с целым рядом трудностей. О том, как обеспечить стабильную работу и сохранить позиции на рынке, мы побеседовали с управляющим директором компании «Сибирский бетон» Александром Мезенцевым.

— Александр Борисович, можете рассказать об основных результатах работы «Сибирского бетона» в уходящем году?

— Как и другие предприятия холдинга «Сибирский цемент», в состав которого входит наша компания, мы успешно справились с главной задачей — прошли строительный сезон-2022 стабильно, своевременно и в полном объеме отгрузили потребителям высококачественную продукцию. С января по ноябрь «Сибирский бетон» направил заказчикам около 246,6 тыс. куб. м бетонов и растворов — на 8% больше, чем за 11 месяцев прошлого года. В условиях меняющегося рынка это достойный результат. Стройматериалы получили не только клиенты из Новосибирской области. Подразделения «Сибирского бетона» расположены также в Красноярске и Кемерове, в приведенном выше показателе учтены и объемы этих площадок.

Говоря о предварительных итогах 2022-го, должен отметить и то, что мы в срок выполнили плановые работы по ремонту и модернизации оборудования, пополнили парк автоспецтехники. В течение года дважды была проиндексирована заработная плата сотрудникам. Наши специалисты продолжали повышать квалификацию, проходить обучение.

— Вы упомянули о меняющемся рынке. Что именно происходит в регионах присутствия компании?

— Для рынка стройматериалов Новосибирской области, Кузбасса и Красноярского края характерна низкая маржинальность продаж, ярко выраженная сезонность, а также высокая конкуренция. К сожалению, далеко не всегда речь идет о добросовестных поставщиках — все более активными в

Сибири становятся продавцы фальсификата. Доля бетонных смесей неустовленно-го качества на рынке федерального округа сегодня составляет около 20%. И пока этот показатель не снижается. Более того, в прошлом году в рамках «регуляторной гильотины» в нашей стране фактически упразднили государственный контроль за оборотом отдельных видов строительных материалов, что буквально развязало руки поставщикам фальсификата. Представителям отрасли удалось привлечь к проблеме внимание властей: Минпромторг России разработал соответствующие поправки в федеральный закон «О техническом регулировании». Но они еще не приняты, а значит, особенно внимательными при выборе продукции должны быть сами покупатели.

Возвращаясь к характеристике рынка, добавлю: большую часть строительных материалов на территориях присутствия нашей компании «потребляет» сфера жилищно-гражданского строительства, темпы которого в 2022 году замедлились. При этом в регионах продолжается реализация промышленных инфраструктурных проектов, в том числе в рамках национальных программ.

Сложно делать прогнозы относительно дальнейшего развития ситуации. В данный момент мы не видим предпосылок к увеличению спроса и предполагаем, что рынок бетонов и растворов сохранит отрицательную динамику минимум до середины следующего года. Но, возможно, меры, принимаемые правительством страны, помогут «сгладить» негативные тенденции. Будет идти стройка — потребуется и бетон.

— Кому сегодня поставляете продукцию?

— В основном отгружаем ее для возведения многоэтажных жилых домов, объектов коммерческой недвижимости и дорожной инфраструктуры. Если говорить о конкретных проектах, то в Новосибирске с использованием наших бетонов возводятся жилые кварталы «На Никитина», «Мылзавод», современные ЖК «Марсель-2», «Матрешкин



двор», здание школы с бассейном на улице Тургенева. В Красноярске поставляем продукцию для строительства ЖК «Тихие зори», «Сказочный город», «Золотое сечение», «Горки», школы на улице Шумяцкого. В Кемерове работали со строителями Московской площади и новой набережной, сейчас продолжаем поставки на объекты культурного кластера. Не буду перечислять все «наши» стройки. Скажу только, что мы активно расширяем клиентскую базу: сотрудничаем не только с крупными клиентами, но и с частными лицами.

— Взаимодействие с оптовыми покупателями требует точного соблюдения графика поставок, соответственно, оборудование каждого подразделения должно функционировать без перебоев. Удастся поддерживать его работоспособность в условиях западных санкций?

— Срывы поставок недопустимы при выполнении любых заказов — будь то отгрузка огромной партии смесей для возведения жилого комплекса или доставка небольшого количества продукции для строительства, скажем, гаража на частном подворье. И в том и в другом случае мы

обеспечиваем отгрузку бетонов и растворов должного качества в указанный клиентом срок. Что касается оборудования, действительно, в новых экономических условиях проблемы с ремонтом техники и переоснащением подразделений возникли. Но нам удалось их решить. Все ремонты технического и технологического оборудования, запланированные на 2022 год, выполнены. Из капитальных работ отмечу замену тарельчатого смесителя бетонного завода четвертого участка новосибирского подразделения на планетарный смеситель. Его производительность на 22% выше предыдущего. Аналогичный агрегат уже закуплен и вскоре будет смонтирован в Красноярске. Общая стоимость комплектовющих — почти 7,7 млн руб. с учетом НДС.

Не остается без внимания и парк автоспецтехники компании — в уходящем году для нужд красноярского и новосибирского подразделений приобретено семь автобетоносмесителей, на кемеровский завод поступил фронтальный погрузчик. Новая техника отличается высокой надежностью и проходимостью. Автобетоносмесители оператив-

но доставляют бетоны и растворы на строительные площадки, сохраняя подвижность и температуру смесей. Фронтальный погрузчик используется при ведении погрузочно-разгрузочных работ. На приобретение машин направлено 44,7 млн руб. без учета НДС. В следующем году модернизация продолжится: техническое перевооружение производств — важное условие обеспечения стабильно высокого качества продукции.

— Кто его контролирует?

— В каждом подразделении «Сибирского бетона» функционируют собственные аттестованные строительные лаборатории, которые оснащены современным оборудованием. Специалисты проверяют состав сырьевых компонентов и бетонорастворных смесей на разных этапах производства, проводят физико-механические испытания образцов готовой продукции. На складах компании всегда имеется необходимое количество сырья, поэтому мы готовы выполнить заказ любой сложности в удобное для клиента время года и суток. К слову, в текущем году компания в очередной раз успешно прошла процедуру декларирования всех выпускаемых смесей, подтвердила соответствие продукции нормам государственных стандартов.

Гарантируя качество, мы стремимся обеспечить и достойный уровень сервиса. При необходимости специалисты компании могут разработать или подобрать оптимальную рецептуру смеси, отвечающей конкретным требованиям заказчика. Иногда сотрудники лаборатории выезжают непосредственно на стройплощадку клиента и дают техническую консультацию по укладке смеси прямо на месте.

— Какие задачи компания должна решить в 2023 году?

— Наши цели не изменяются. Коллектив «Сибирского бетона» готов продолжать эффективную работу независимо от внешних обстоятельств. Как бы ни складывалась ситуация, мы будем отгружать высококачественную бетонорастворную продукцию потребителям в штатном режиме. Планируем обновлять оборудование, расширять ассортимент, поддерживать максимально комфортные условия сотрудничества с каждым клиентом. Уверен, это позволит и дальше успешно участвовать в реализации проектов по возведению жилых домов, промышленных предприятий, объектов транспортной и социальной инфраструктуры. Другими словами, вносить вклад в развитие Сибири.

Промышленность осталась не у дел

По итогам 2022 года эксперты прогнозируют спад промышленности на 1,4% в целом во всех регионах России, включая Сибирь, в 2023-м снижение продолжится и составит 1,6%. На сокращении объемов производства сказываются санкции и разрыв логистических цепочек. В Сибирском федеральном округе наибольшее падение зафиксировано в сфере добычи полезных ископаемых — нефти и угля. Минэкономразвития ожидает рост показателей только лишь начиная с 2024 года — на 2,2%, в 2025-м — на 2,3%. Для стабилизации ситуации экономисты призывают обеспечить доступ крупного бизнеса к финансированию.

— Перспективы —

По данным Росстата, индекс промышленного производства в Сибирском федеральном округе по итогам первых девяти месяцев 2022 года составил 101,4%. В России в целом он оказался чуть меньше — 100,4%. В предыдущие два года эти показатели были выше. Эксперты объясняют снижение высокой базой осени 2021 года, когда наблюдался быстрый рост.

В расчете за 10 месяцев производство в России оказалось в символическом плюсе — на 0,1%. По Сибири Росстат данные пока не опубликовал. «В сентябре — первой половине октября спрос на продукцию сибирской промышленности оставался под санкционным давлением. Объемы промышленного производства уменьшились. В угледобыче и металлургии продолжился поиск новых контрагентов и направлений экспорта. При этом рост внутреннего спроса на свою продукцию фиксировали производители оборудования для АПК. Потребительская активность в то же время снизилась. Годовая инфляция замедлилась», — отметил Банк России в октябрьском докладе по экономике регионов.

В сегменте добычи полезных ископаемых — основном виде деятельности для Сибирского федерального округа — с января по сентябрь 2022 года произошло снижение производства на 0,2%. Наибольшим падением отметились Омская область (–15,5%) и Кузбасс (–8%).

Падение производства в Омске аналитики объясняют снижением добычи нефти — основного сырьевого ресурса промышленности региона. Так, по данным статистики, сырой нефти в целом по Сибири с января по октябрь 2022 года произведено на 2% меньше, чем годом ранее, — 36 млн т.

В Кузбассе в 2022-м на 9% упала добыча угля. По данным местных властей, за первые девять месяцев



По прогнозу Минэкономразвития России, темпы промышленного производства в 2022 году снизятся на 1,4%

угольные предприятия региона добыли 162,5 млн т породы против 179,1 млн т за аналогичный период прошлого года.

«В августе-сентябре из-за запрета на экспорт угля в ЕС, а также ряда логистических ограничений добыча угля в Сибири продолжила сокращаться. Большинство предприятий отрасли постепенно адаптируются к трудностям и не планируют остановку производства и сокращение персонала. В то же время в первом полугодии 2022-го инвестиции в угольную отрасль в годовом выражении которых начато несколько лет назад и находится на завершающей стадии, а новых крупных проектов пока не заявлено», — сообщили в Банке России.

Европейское эмбарго на закупки российского угля вступило в силу в августе 2022-го, потеря европейского рынка в определенной мере компенсируется увеличением поставок на азиатские рынки. Тем не менее министр угольной промышленности Кузбасса Олег Токарев в ходе прямого эфира 22 сентября заявлял, что Кемеровская область в 2022 году ожидает снижения угледобычи на 12% — до 215 млн т, «если не будет еще осложнений на рынке угля».

В октябре 2021 года промышленность активно восстанавливалась от пандемии, поэтому неудивительно, что сейчас мы видим спад в годовом выражении (эффект высокой базы), говорит директор центра исследования экономической политики экономического факультета МГУ Олег Буклемишев. Также эффект оказала

мобилизация, сократив число людей, занятых в производстве. Впрочем, если убрать высокий спрос со стороны государства в контексте специальной военной операции, сокращение промышленного производства было бы еще большим, полагает эксперт.

В отрыве от производства

Положительную динамику в 2022-м в разрезе добычи полезных ископаемых в Сибири демонстрируют Республика Тыва (+43% за девять месяцев 2022-го в сравнении с тем же периодом годом ранее), Республика Алтай (+9%) и Новосибирская область (+8%).

По словам министра финансов Тувы Орлана Достая, значительный темп роста в регионе отмечен в таких отраслях, как добыча угля (прирост в 3,5 раза за девять месяцев 2022-го в сравнении с тем же периодом годом ранее) и металлических руд (+7%). «В связи с возобновлением деятельности ООО «Межегейуголь» возросла добыча каменного угля, также отмечен рост добычи полиметаллической руды», — рассказал министр экономического развития и промышленности республики, и.о. заместителя председателя правительства РТ Владимир Донских.

В Республике Алтай отмечается рост в добыче металлургической руды (+6,2%), сообщает Алтайкрайстат. В Новосибирской области с января по октябрь 2022-го добыча полезных ископаемых выросла на 8%. Основное влияние на динамику в этой сфере оказала выработка угля, отмечают эксперты, за счет позитивных показателей на разрезах группы компаний «Сибантрацит» (+9,2%), следует из данных РЭА. Объем добычи угля группы за прошлый год составил 22,6 млн т, прирост к показателям 2020 года — 28%.

ИКЕА переставила мебель

Среди обрабатывающих производств в Сибири с января по октябрь наибольшее снижение показали отрасли, связанные с выпуском автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, производство строительных материалов, а также продуктов питания. К примеру, в Республике Алтай производство напитков с января по октябрь в сравнении с аналогичным периодом годом ранее сократилось на 49%. В Союзе производителей соков, воды и напитков («Союзнапитки») ожидают снижения объема рынка в целом по России минимум на 10% в 2022 году относительно 2021-го. Об этом пишет ТАСС со ссылкой на заявление главы союза Максима Новикова. По словам эксперта, в 2021 году в России произвели около 8,5 млрд л упакованной воды, 7 млрд л безалкогольных напитков, 2,5 млрд л соков и порядка 300 млн л растительных напитков. Отставание этого года от предыдущего глава союза связал со снижением активности потребителей ввиду сокращения их доходов, что происходит каждый кризис.

В Алтайском крае падением на 29% отметились производство мебели. Этот тренд игроки рынка объясняют приостановкой деятельности в России сети магазинов ИКЕА. «Когда у тебя есть такой крупный клиент, как ИКЕА, и он внезапно покидает российский рынок, то ты едва ли быстро найдешь ему замену. Многие российские корпорации с уходом сети магазинов также приостановили свои текущие проекты до более благоприятных времен. Мы судим по себе, поскольку у нас „подвисли“ некоторые заказы на разработку мебели для крупных российских компаний. Нельзя сказать, что это массовое явление, скорее даже 20% таких клиентов встали

на „холд“, а остальные не стали торжествовать свое развитие», — объясняет владелец мебельного бизнеса ООО «Ситипласт» Антон Мартынов.

В целом объемы упали не сильно, отмечает спикер. «Мы в своей сфере ожидали более драматическое падение. Сейчас компенсирует отложенный эффект, а вот начало следующего года будет трудным. Но здесь нельзя предсказать события на 100%, ведь, с одной стороны, идет инфляция, отсутствует покупательское настроение у большинства людей, но с другой — конкуренция снизилась. Поэтому мы, конечно, готовимся к падению на 30% в 2023 году, но верим в лучшее», — добавляет господин Мартынов.

В Кузбассе на 45% сократилось в этот же период производство текстильных изделий. На 35% в Красноярском крае с января по октябрь 2022-го произвели меньше автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов. В Новосибирской области уменьшились на 20% объемы производства колбасных изделий и на 16% — сыров.

«Желание что-то сделать»

В целом динамика промышленного производства в октябре 2022 года соответствует тенденциям, ранее представленным в исследовании Росстата «Деловая активность организаций в октябре 2022 года», отметили в ведомстве. Так, индекс предпринимательской уверенности в добывающих отраслях снизился за месяц на 1 п.п. (до –2,3%), а в обрабатывающих отраслях — на 1,3 п.п. (до –3%). «Санкции и разрыв логистических цепочек способствовали падению. Особенно наглядно это видно на примере автопрома, прогноз по 2022 году — около 600 тыс. автомобилей. То есть падение более чем в два раза. При этом на пике росавтопром про-

изводил более 2 млн машин в год», — комментирует доцент экономического факультета РУДН Роберт Воскережяня.

В качестве факторов роста производства эксперты называют импортозамещение и резкое увеличение гособоронзаказа. Однако процесс выстраивания импортозамещения на территории регионов хоть и запущен, но потребует времени, считает младший директор по суверенным рейтингам «Эксперт РА» Татьяна Тирских. «Беспрецедентное санкционное давление и текущие макроэкономические условия оказывают негативное влияние на развитие промышленного производства», — говорит она.

С целью стабилизации ситуации и поддержки отрасли эксперты предлагают обеспечить бизнес доступом к финансированию. «Простым снижением учетной ставки вопрос не решить. Для достижения технологического суверенитета нужны инновационные финансовые решения», — полагает Роберт Воскережяня.

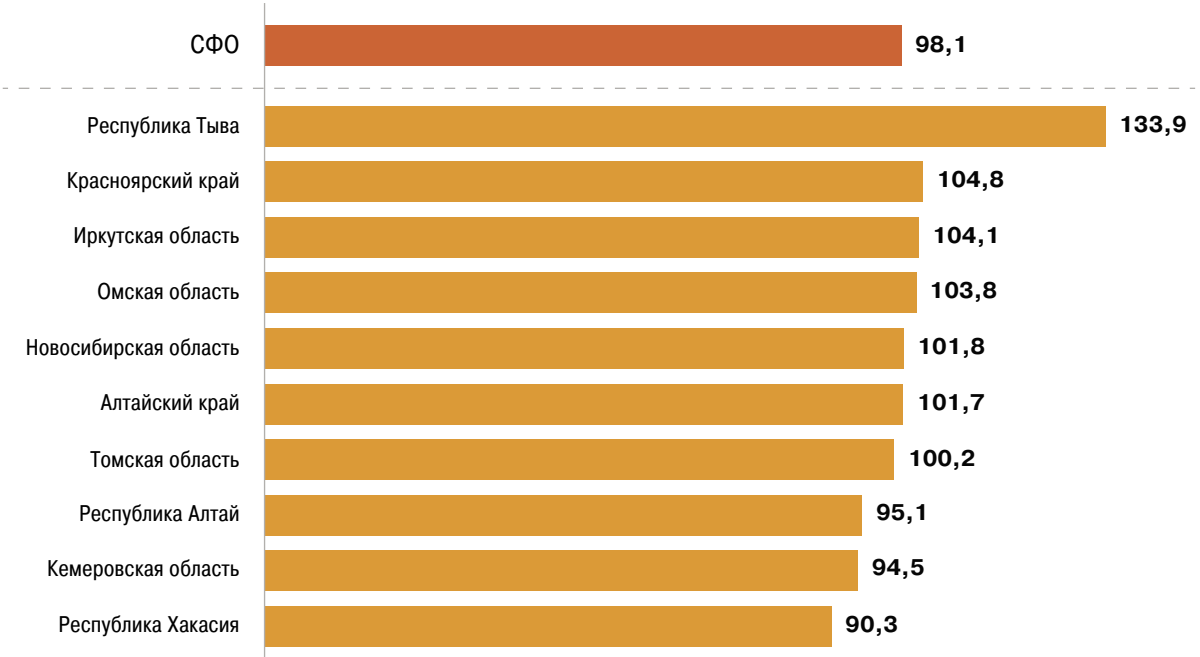
Государство должно лишь обеспечить конкурентные условия работы (по сравнению с другими странами) и безопасную предпринимательскую деятельность, считает Антон Мартынов. «Тогда и только тогда у людей появится мотивация к работе и желание что-то сделать», — подчеркивает он.

По прогнозу Минэкономразвития России, темпы промышленного производства в России по итогам текущего года снизятся на 1,4%. В 2023 году отрицательная динамика сохранится — показатель уменьшится еще на 1,3%. Ожидается, что промышленное производство в РФ вернется к росту в 2024 году (+2,2%). В 2025 году увеличение составит 2,3%.

Лолита Белова

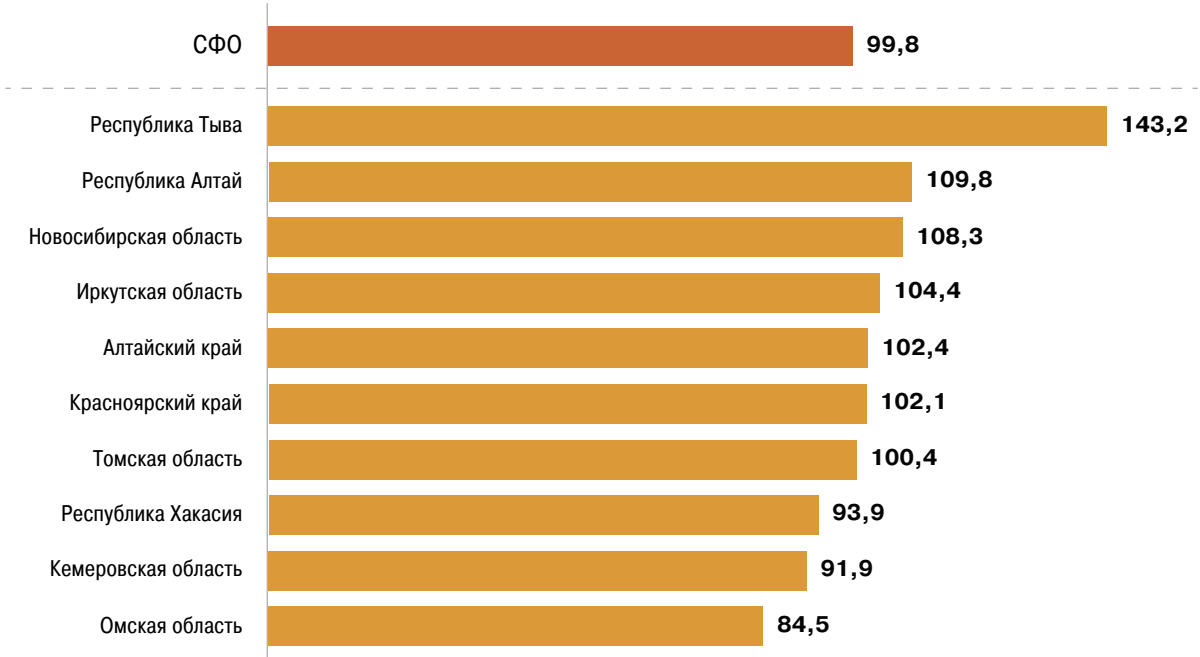
ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В ЯНВАРЕ–СЕНТЯБРЕ 2022 ГОДА К ЯНВАРЮ–СЕНТЯБРЮ 2021 ГОДА, %

ИСТОЧНИК: РОССТАТ



ИНДЕКС ДОБЫЧИ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В ЯНВАРЕ–СЕНТЯБРЕ 2022 ГОДА К ЯНВАРЮ–СЕНТЯБРЮ 2021 ГОДА, %

ИСТОЧНИК: РОССТАТ



Газпромбанк в Западно-Сибирском регионе: для людей и бизнеса

О событиях уходящего года, вызовах и ответах на них рассказывает Исполнительный Вице-Президент — управляющий по Западно-Сибирскому региону Павел Щербаков

— Интервью —

— До окончания 2022 года осталось несколько дней. Что принес этот год в ваш бизнес? Чем запомнился?

— В 2022 год мы вошли в обновленном формате, завершив ряд процессов трансформации банковского обслуживания в сибирских регионах. К началу года Западно-Сибирский макрорегион банка уже работал в Омской, Новосибирской, Кемеровской областях и в Алтайском крае. Идея такой трансформации заключалась в выводе многих вспомогательных функций из региональных подразделений и объединении их в едином центре. Это позволило на местах уделять намного больше внимания клиентам, не отвлекаясь на решение непрофильных задач — их взял на себя центральный аппарат нашего макрорегиона.

К концу прошлого года как мы, так и наши клиенты уже ощутили результаты такой трансформации. Клиенты — как физические, так и юридические лица — увеличили объемы своего бизнеса с нашим банком во всех регионах присутствия, Западно-Сибирский макрорегион заработал дополнительную прибыль и даже перевыполнил ранее установленные показатели эффективности.

На этой основе мы вполне эффективно планировали наращивать свои финансовые результаты в 2022 году — и не ошиблись в своих прогнозах, несмотря на непредвиденные обстоятельства. Более того, в октябре этого года к нашему макрорегиону присоединился филиал в Томске — он преобразован в Томскую дирекцию по развитию бизнеса, которая имеет офисы по всей области.

Проведенная трансформация позволила банку в целом и его региональным подразделениям повысить свою устойчивость по отношению к внешним неблагоприятным обстоятельствам. Это произошло за счет установления более тесных отношений с клиентами, более глубокого погружения в их бизнес. И клиенты оценили такой подход, обращаясь в банк как для реализации своих текущих проектов, так и за помощью при форс-мажорных ситуациях.

Думаю, взаимовыгодные отношения банка с клиентами оценили и многие жители сибирских регионов, и представители бизнеса, ранее не работавшие с нами.

В результате наш регион в течение 2022 года нарастил свою клиентскую базу в розничном сегменте, а также в части корпоративного бизнеса.

— Как справлялись с вызовами?

— Вызовы — часть нашей жизни. Не только в бизнесе, практически во всех сферах. Мы обслуживаем очень большое число клиентов — держателей наших карт, вкладчиков, малые и большие компании. И проблемы каждого из них становятся вызовом банку, на который необходимо найти достойный ответ. Весной этого года была большая турбулентность на валютном и финансовом рынке — для физических лиц и компаний это был неспокойный период.

В ответ на это Центральный банк увеличил ключевую ставку — и мы оперативно подняли проценты по вкладам, давая возможность своим клиентам не только сохранить, но и приумножить свои сбережения. Уже к маю ситуация на рынках стабилизировалась, а наши вкладчики продолжали получать доход по существенно повышенным ставкам вплоть до осенних месяцев.

Наши заемщики также не остались без поддержки банка — мы предложили им набор программ



Исполнительный Вице-Президент — управляющий по Западно-Сибирскому региону Банка ГПБ (АО) Павел Щербаков

реструктуризации задолженности, рефинансирования внешних кредитов и возможность уйти на «кредитные каникулы».

Хотел бы обратить внимание, что и наши базовые розничные продукты стали основой ряда мер поддержки клиентов. Так, банк дал возможность открывать карты «Мир» и UnionPay в мобильном приложении — это было востребовано при совершении транзакций из-за рубежа. Повысился интерес к конверсионным операциям — и мы расширили временные рамки торговых валютных сессий. В ответ на потребности клиентов работать с разными валютами банк одним из первых в стране предложил размещать средства в юанях. Этот список можно продолжать и далее — упомяну лишь наши планы по организации торговли физическим золотом через мобильное приложение.

— Что происходило в ипотечном сегменте вашего розничного бизнеса?

— Начну с того, что взять ипотеку — это всегда смелый шаг. Надо не бояться заглядывать вперед, планировать свою жизнь, старательно обходить все виражи. А когда внешние неблагоприятные обстоятельства вмешиваются, заемщик начинает переживать, искать поддержку у банка. Мы относимся к этому с пониманием. Для нас ипотечное кредитование — флагманский розничный продукт. Поэтому банк приложил все усилия, чтобы наши клиенты, несмотря на рыночные изменения, могли быть уверены в своих возможностях приобрести желаемое жилье. Мы хорошо понимаем эти потребности, поэтому ни на один день не останавливали наши ипотечные программы. Более того, Газпромбанк стал единственным банком, который запустил льготную ипотеку с более высокими суммами кредитов, чем лимиты, субсидируемые государством. На фоне заметного роста стоимости жилья такое решение существенно помогло нашим заемщикам.

Стоит отметить еще одну особенность: в жилищном кредитовании мы не отдаем приоритеты первичному или вторичному рынку, а ориентируемся только на потребности наших клиентов. В банке они могут взять ипотечный кредит как на строящееся, так и на готовое жилье.

Более того, собственникам квартир мы даем возможность кредитования под их залог на любые цели. Для этого нужен только паспорт будущего заемщика, а всю работу с оценивающими и регистрирующими органами банк берет на себя. Эта программа заработала в середине года и сегодня пользуется очень хорошим спросом.

— В какой мере волатильность рынка этого года отразилась на ваших премиум-клиентах?

— Если говорить кратко, то сегодня наши состоятельные клиенты несколько снизили уровни принятия рисков. В какой-то степени этому способствовали высокие весенние ставки по вкладам — мы заметили рост внимания к ним в той части премиум-сегмента, который раньше предпочитал более рискованные вложения. Но и сейчас, когда волна этих ставок прошла, инвесторы стараются зарабатывать на более консервативных продуктах и инструментах с защитой капитала.

Еще одна особенность сегодняшнего премиум-сегмента — увеличение горизонта инвестирования и активная диверсификация вложений, в том числе за счет ценных бумаг российских компаний.

В этих условиях большое значение имеет информационная и консультационная поддержка со стороны банка — и мы ее постоянно оказываем нашим клиентам. Наши персональные менеджеры оперативно доводят до своих клиентов сведения об общем состоянии рынка и его отдельных секторов, а также дают рекомендации по управлению портфелем. Кроме того, для круга премиум-клиентов мы проводим встречи в различных форматах: так, в декабре Газпромбанк Private Banking провел свое мероприятие — деловой ужин. В непринужденной обстановке наши эксперты оценили основные факторы, влияющие на сегодняшний фондовый рынок, и представили прогнозы по развитию макроэкономики.

Особый интерес у клиентов вызвала тема инвестирования в российскую и зарубежную недвижимость. Качественная экспертиза аналитиков и широкий пул профессиональных партнеров банка позволяют нам предлагать очень интересные и эффективные решения.

— Как корпоративных клиентов поддерживали?

— Бизнес по-разному отреагировал на изменившуюся ситуацию — многое зависело от того, на

каких рынках работали компании, использовали ли в своей деятельности собственные или заемные ресурсы, насколько были оптимизированы производственные и финансовые технологии. Любой кризис сразу же обнажает слабые места бизнеса, хотя в данном случае невозможно было заранее предусмотреть все возможные риски.

Нелегко пришлось крупному бизнесу, особенно ориентированному на внешнеэкономическую деятельность. У многих предпринимателей нарушились годами выстроенные логистические связи и товарные потоки. Малый и средний бизнес испытал проблемы со спросом на свою продукцию, а также сбои при поставке зарубежных комплектующих.

Мы находимся в постоянном контакте со своими клиентами, хорошо понимаем их заботы и проблемы. И отвечаем на них не только сопереживанием, но и действенными мерами.

Думаю, самыми эффективными из них стали программы господдержки — наш банк выступил их активным провайдером. Благодаря целому набору таких программ наши клиенты сохранили уверенность в будущем всего бизнеса. Возможно, кому-то не удалось в текущем году достичь намеченных показателей, но я знаю, что немалое число компаний, обслуживающихся в нашем Западно-Сибирском филиале, уже строит планы на будущий год, в том числе инвестиционного характера. Многие клиенты в этом году начали процессы импортозамещения — за этим большое будущее, и мы всегда готовы поддерживать такие проекты.

Немалым подспорьем стали для бизнеса и наши услуги, предоставляемые в дистанционных каналах. Это широкий набор пакетов услуг расчетно-кассового обслуживания, эквайринга, факторинга, лизинга, а также кредитования, банковских гарантий и сопровождения, ВЭД, конверсионных и депозитных операций. Последние очень востребованы нашими клиентами для получения дополнительного дохода.

Цифровизация подавляющего большинства этих операций позво-

ляет бизнесу оперативно применять те или иные инструменты своей деятельности и развития, а время в текущих, пока еще нестабильных, условиях решает очень многое.

— Как вы работаете с компаниями, занятыми в реализации крупных инвестиционных проектов?

— Это очень существенная доля бизнеса Западно-Сибирского макрорегиона. На территории нашего присутствия в 2022 году было подписано два крупных соглашения — в них Газпромбанк выступает партнером администраций Омской и Кемеровской областей.

По нашему мнению, Омская область имеет все шансы стать одним из ведущих логистических центров Сибири за счет расширения транспортного коридора в сторону азиатских рынков. Здесь банк планирует участвовать в реализации приоритетных национальных проектов, содействуя формированию инвестиционной привлекательности региона.

В Кемеровской области сотрудничество банка и региона нацелено на решение ключевых задач социально-экономического развития. Мы участвуем в реализации инвестиционных программ и проектов. Взаимодействие, без преувеличения, эффективное. Проводим встречи, чтобы «сверить часы». Так, совсем недавно, в декабре, делегация Газпромбанка из головного офиса посетила Кемеровскую область и провела рабочую встречу с губернатором и представителями правительства региона. Было подписано соглашение о сотрудничестве. Важными направлениями станут участие Газпромбанка в строительстве образовательных учреждений и развитии спортивно-туристических комплексов, в частности СТК «Шерегеш», а также содействие созданию современной социальной инфраструктуры Кузбасса.

Вектор работы в Новосибирской области был определен еще в прошлом году на встречах с руководством региона.

Сейчас мы в качестве финансового партнера региона участвуем в реализации нескольких крупных проектов на основе государственно-частного партнерства.

Это и возведение Центрального моста через Обь, и финансирова-

ние строительства медицинских учреждений.

— Участие банка в реализации этих проектов...

— При реализации таких проектов крайне важен контроль целевого расходования средств на всех этапах работ. Такой контроль достигается обеспечением полной прозрачности всех денежных потоков — каждая транзакция должна быть на виду, а все затраты — соответствовать утвержденной смете. Это очень непростая задача: объемы государственных и частных инвестиций весьма значительны, и платежи идут практически непрерывным потоком.

Для обеспечения полноценной защиты средств инвесторов, соблюдения сроков этапов и окончания работ Газпромбанк в этом году создал отдельное подразделение — новосибирский Центр банковского сопровождения контрактов. В банке направление сопровождения контрактов работает уже более семи лет, а в Сибири такой центр появился впервые. Его услуги очень востребованы клиентами — для их удобства Центр открылся в отдельном офисе.

— Какие еще события «от Газпромбанка» произошли в этом году?

— В 2022 году жители трех регионов нашего присутствия — Новосибирска, Алтайского края и Кемеровской области — получили возможность подключиться к нашему мобильному оператору «ГПБ Мобайл» через виртуальные SIM-карты eSIM. Это современная технология, которая значительно повышает удобство и безопасность пользования смартфоном. Мобильный оператор «ГПБ Мобайл», входящий в группу компаний Газпромбанка, начал работу всего два года назад, но уже сегодня его услугами пользуются более 300 тысяч абонентов — как физических, так и юридических лиц. Востребованность — это лучшая оценка для любого предложения... Эта услуга популярна у наших клиентов. Обслуживание всех абонентов «ГПБ Мобайл» происходит в офисах нашего банка.

Небанковские услуги кредитных организаций стали, как я думаю, настоящей приметой времени. Это, бесспорно, позитивные изменения, шаг навстречу клиентам.

И в заключение хотел бы поздравить всех наших клиентов и партнеров с наступающим Новым годом. Пожелать всем добра, здоровья и успехов в наступающем году!

Игорь Степанов

Счет по игре

Сибирский рынок гейминга переживает не лучшие времена, как и в целом игровые студии в России. Ряд участников рынка после ужесточения санкций и отказа от сотрудничества со стороны иностранных компаний покинул страну. Впрочем, мировая индустрия также испытывает проблемы и может закончить 2022 год с негативной динамикой. Это произойдет впервые с 2015 года, отмечают аналитики. Падение прогнозируется в пределах 1,2%. Основной предпосылкой стало ужесточение регулирования игровой отрасли в Китае, где введены требования к сюжетам видеоигр и ограничение на участие несовершеннолетних пользователей.

— Технологии —

2022 год для рынка компьютерных игр в России оказался сложным. В числе проблем, с которыми столкнулись отечественные разработчики, — отсутствие возможностей дистрибуции своих продуктов на более платежеспособные рынки из-за введенных санкций Запада в отношении России, блокировка некоторых иностранных инструментов разработки, уход зарубежных инвесторов и т.д. «Но поскольку практически у всего отечественного гейме-

дева имеется опыт юридическо-го базирования на условных „кипрах“, то они этот опыт и используют. Хорошо ли это для отечественного рынка? Нет, но других возможностей у управленцев сохранить компанию и сотрудников в текущей ситуации нет», — говорит руководитель Langame Павел Голубев.

Так, к примеру, поступила перспективная якутская компания «Майтона». Студия выпустила мобильные игры Seekers Notes, Cooking Diary, Outfire и другие. Через четыре дня после начала спецоперации России на Украине сотрудники ООО «Майтона» получили письмо, в котором говорилось, что для них, «как и для многих других IT-компаний России, настали сложные времена», а для индустрии разработки игр новости становятся все тревожнее «с каждым днем и каждым часом», после чего



В 2022 году крупным игровым компаниям и студиям-разработчикам стало гораздо сложнее искать финансирование для своих проектов и осуществлять их запуск

студия сообщила о релокации, писал Forbes.

Навязанные ограничения

В текущих рыночных условиях некоторые компании приостанавливают работу либо уходят с рынка, ценные кадры релоцируются, многие варианты для получения инвестиций для получения инвестиций и сотрудников в текущей ситуации нет», — говорит руководитель Langame Павел Голубев.

Так, к примеру, поступила перспективная якутская компания «Майтона». Студия выпустила мобильные игры Seekers Notes, Cooking Diary, Outfire и другие. Через четыре дня после начала спецоперации России на Украине сотрудники ООО «Майтона» получили письмо, в котором говорилось, что для них, «как и для многих других IT-компаний России, настали сложные времена», а для индустрии разработки игр новости становятся все тревожнее «с каждым днем и каждым часом», после чего

«Почти всем игровым издательствам России инвесторы уменьшили объем выделяемых средств. Цифры разнятся, но обычно это около 20% от суммы контракта. В связи с этим пострадали и студии, работающие с издателями. Массовых увольнений не наблюдается, но есть небольшие сокращения или уходы самих сотрудников по разным причинам», — рассказывает геймдизайнер и преподаватель в Школе программистов МШП Александр Ватолкин.

Отечественные создатели мобильных игр, которые раньше выкладывали и дорабатывали свои продукты в App Store и Google Play, больше не могут придерживаться обозначенной стратегии, объясняет представитель инвестиционной компании Fontvielle Сергей Соловых. «Постепенно развиваются российские магазины приложений: RuMarket, NashStore, RuStore. Тем не менее на адаптацию российской игровой индустрии к новым реалиям понадобится время», — говорит он.

Часть компаний смогут выжить, но во многом это будет зависеть от наличия госконтрактов. Так,

единственная в округе новосибирская студия Cyberia Nova в 2022 году выиграла грант в размере 260 млн руб. от АНО Института развития интернета (ИРИ) для разработки компьютерной игры о периоде смутного времени в России. «В игровой индустрии, бывает, скептически относятся к отечественным попыткам сделать масштабный и амбициозный игровой проект, как любят говорить в таких случаях, „убийцу Ведьмака“. При этом многие игроки и разработчики игр мечтают о том, чтобы из-под рук наших соотечественников вышел игровой шедевр мировых масштабов. В случае со „Смутной“ выводы делать рано — посмотрим, что в итоге получится у разработчиков. Надеюсь, что они смогут создать шедевр», — говорит Вячеслав Уточкин. На запрос „Ъ-Сибирь“ в Cyberia Nova не ответили.

Сибирь играет

Большинство сибирских компаний, занятых геймингом, разрабатывают мобильные игры. «В качестве примера таких игровых студий с сибир-

скими корнями можно назвать Zefir Games, Friday's Games, Gamefirst, Alawar, Deus Craft — все они уже много лет работают в индустрии и выпустили успешные проекты», — говорит Вячеслав Уточкин.

По словам руководителя проектов цифровой экономики Центра инновационного развития Томской области Ильи Казакова, в регионе действуют несколько небольших дизайн-студий, участвующих в разработке компьютерных игр. Например, UNIGINE, выпустившая в 2012 году игру Oil Rush, отмечает он. Министерство цифрового развития Красноярского края наиболее заметной на рынке гейминга в регионе называет компанию Sugar games, с которой ведомство взаимодействовало в рамках федерального проекта «Урок цифры». Сколько всего таких фирм в округе и сколько из них покинули страну, власти не сообщают.

Опрос, проведенный HR-холдингом Ventra в сентябре 2022 года, показал, что более 30% ИТ-специалистов уехали из России или планируют релокацию. Исследование проводилось с 5 по 15 сентября — до того, как в России объявили частичную мобилизацию. В Ventra признавали, что после начала мобилизации процент эмигрировавших или планирующих эмиграцию ИТ-специалистов вырос. При этом верхняя планка зарплат, предлагаемых работодателями ИТ-специалистам во второй половине 2022 года, снизилась на 11% по сравнению с аналогичным месяцем 2021-го и составила в среднем 160 тыс. руб.

Финиш на старте

Павел Голубев считает, что рынок гейминга в России по итогам 2022-го просядет вдвое по сравнению с годом ранее. «Во многих популярных играх попросту отключили возможность покупать внутриигровые вещи или пополнять балансы. Да и некоторые новые игры теперь купить гораздо сложнее, чем раньше. Что касается именно геймеров, то мне не кажется, что их количество так же сильно снизилось вместе с рынком. Да, кто-то мог уйти, но большинство наверняка смирились с отсутствием возможности ку-

пить что-то в любимой игре, нашли альтернативную игру или же пользуются различными обходами», — комментирует он.

Помимо ухода платежных систем Visa и Mastercard и релокации отечественных игровых студий, на падение рынка влияет и снижение доходов населения. «Сокращается интерес людей к игровым компьютерам, тем более, что их стоимость взлетела с уходом с российского рынка ведущих поставщиков железа и программного обеспечения», — объясняет господин Соловых.

Впрочем, проблемы в отрасли в 2022 году затронули не только Россию, мировой рынок гейминга также ожидает падение. «Прогнозируется снижение аудитории мировой игровой индустрии — отток может составить до 150 млн игроков. Основными предпосылками к нему являются ослабление пандемии и особенности регулирования игровой отрасли в Китае, где введены требования к сюжетам видеоигр и ограничение на участие несовершеннолетних пользователей», — комментирует Сергей Соловых. Ожидается, что в 2022 году мировой рынок компьютерных игр сократится на 1,2% — до \$188 млрд. Newzoo предполагает, что весь рынок игр в 2022 году уменьшится на 4,3%. Если прогноз сбудется, это будет первое падение с 2015 года, подчеркивает эксперт.

В 2020 и 2021 годах из-за пандемии и самоизоляции гейминг во всем мире набирал популярность стремительными темпами — за два года он вырос на 26%, достигнув рекордных \$191 млрд. В России любители развлечений за компьютерами и консолями потратили с марта по май 2020 года на 71% больше, чем за аналогичный период 2019-го.

Основной целью для многих игровых студий на 2022 год станет покрытие приростом инфляции. «Сейчас игровым компаниям нужно укрепиться на рынке. Однако не стоит ожидать приростов у большинства проектов больше 20%», — считает Вячеслав Уточкин.

Лолита Белова

ЗАПАС ПРОЧНОСТИ

В уходящем году коллектив АО «Искитимцемент» (управляющая компания — АО «ХК „Сибцем“») направил все силы на увеличение объемов выпуска и реализации цемента, расширение ассортимента продукции и рынков сбыта, модернизацию производства, повышение его экологической безопасности. О выполненных в 2022-м задачах и планах на 2023-й мы беседуем с управляющим директором одного из ведущих предприятий цементной отрасли Сибири Владимиром Скакуном.

— Владимир Петрович, с какими результатами «Искитимцемент» завершает 2022 год? Насколько они соответствуют ранее утвержденным планам?

— В первом квартале компания демонстрировала рост объемов производства и реализации цемента относительно уровня 2021 года, с мая спрос на стройматериал стал постепенно снижаться. В связи с изменением экономических условий изначальный план по выпуску продукции в 2022 году был скорректирован до 1,15 млн т. К осени нам удалось наверстать упущенное и приблизиться к намеченным показателям. С января по ноябрь выпущено и реализовано 1,1 млн т цемента, что соответствует уровню 11 месяцев прошлого года.

Ожидается, что по итогам 2022-го в Сибирском федеральном округе будет потреблено 6,4 млн т цемента (снижение на 3,8% к уровню 2021 года). «Искитимцементу» удастся сохранить объемы выпуска в первую очередь благодаря участию в реализации проектов инфраструктурного и жилищного строительства. Основной рынок сбыта — Новосибирская область. Мы отгружаем продукцию для возведения Ледового дворца спорта в Новосибирске, четвертого моста через Обь, птицефабрики в Искитимском районе и молочного комплекса в Маслянинском районе, для реконструкции терминала в аэропорту Толмачево и автодороги Восточного обхода Новосибирска. Поставки продукции также ведутся на территорию Алтайского края и Омской области.

Кроме того, продолжает расти спрос на высокомарочные цементы: их реализовано 864 тыс. т — на 32 тыс. т больше, чем за 11 месяцев 2021 года. На 6 п.п. увеличилась доля сепарированного цемента. Потребителям направлено 533 тыс. т продукции, что составляет 48% от общего объема. Учитывая ее востребованность на рынке, мы планируем установить еще один сепаратор на цементной

мельнице № 5 и ввести его в эксплуатацию в 2024 году.

— Сказались ли на работе предприятия санкционные ограничения, введенные в отношении российской экономики? Как «Искитимцемент» решает возникшие проблемы?

— Как и другие товаропроизводители, мы столкнулись со значительным увеличением цен на сырье и запасные части, удорожанием кредитов, сбоями в поставках импортного оборудования. Нам удалось добиться исполнения обязательств по ранее заключенным контрактам, теперь работаем над поиском альтернативных поставщиков оборудования и комплектующих, которые задействованы в производственном процессе. В приоритете сегодня внутренний рынок, частично переориентировались на Индию и Китай, в перспективе — Турция, Иран.

— Какие вложения были сделаны в этом году в техническое оснащение «Искитимцемент», закупку нового оборудования и ремонт действующего?

— Программа модернизации реализуется в полной мере. На предприятии своевременно выполнены все плановые ремонтно-восстановительные работы, в том числе ремонты автотранспорта, зданий и сооружений. Затраты на ремонт и техническое обслуживание оборудования за 10 месяцев составили 569 млн руб., прогноз до конца года — более 720 млн руб. Для сравнения: затраты на ремонт за 10 месяцев 2021 года составили 265 млн руб.

Продолжается внедрение автоматизированной системы управления технологическими процессами, а также реализация крупных инвестиционных проектов. Если в 2021 году на проведение мероприятий инвестпрограммы «Искитимцемент» было направлено более 210 млн руб., то по итогам 2022-го — около 600 млн (суммы указаны без учета НДС). Среди самых масштабных проектов — рекон-



струкция вращающейся печи № 9 с установкой современного рукавного фильтра за колосниковым холодильником и замена газовой горелки, устройство системы автоматического контроля выбросов (САК) на дымовых трубах вращающихся печей, установка сепаратора на цементной мельнице № 5. Кроме этого, ведется проработка проектных решений реконструкции производственных мощностей цеха «Погрузка».

— В октябре 2022 года АО «Искитимцемент» заключило соглашение с АНО «Федеральный центр компетенций» в целях повышения производительности труда на предприятии. Когда начнете реализовывать нацпроект на предприятии?

— Пока проводим подготовительные мероприятия, стартуем в 2024 году. В рамках участия в национальном проекте планируется провести глубокий анализ производственного цикла завода — от добычи сырья до отгрузки готовой продукции, оптимизировать производственный процесс и повысить производительность за счет сокращения потерь при сохранении полного штата персонала.

— Насколько сейчас востребованы участниками рынка дорожного строительства новые продукты «Искитимцемент»?

— В ассортименте нашего завода 10 видов продукции, три из них — «дорожные» цемента

ты. С начала года для нужд транспортного строительства отгружено 50 тыс. т — это 4% от общего объема реализованной за 11 месяцев продукции. Основные положения Стратегии развития отрасли строительных материалов до 2030 года, предусматривающей увеличение доли дорог с цементобетонным покрытием в общем объеме новых трасс в стране до 50%, оставляют надежду на более широкое распространение цементобетона. Подчеркну, опыт дорожников показывает: внедрение современных технологий способно ускорить процесс формирования сети качественных и безопасных трасс.

— В 2023 году Искитим, как сообщалось, станет участником федерального проекта «Чистый воздух». Как «Искитимцемент» решает вопросы экологической безопасности производства сейчас и какие мероприятия в этой сфере предполагается реализовать в следующем году?

— Действительно, распоряжением Правительства РФ от 7 июля 2022 года № 1852-р Искитим включен в перечень городских поселений и городских округов, дополнительно относящихся к территориям эксперимента по квотированию выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух на основе сводных расчетов загрязнения атмосферного воздуха.

Данным документом установлены основные этапы проведения эксперимента, сейчас выполняются подготовительные мероприятия. Работа по снижению выбросов в атмосферу ведется в рамках полученного в 2019 году комплексного экологического разрешения (КЭР).

Уже реализовано два из шести мероприятий, предусмотренных программой повышения экологической эффективности, являющейся неотъемлемой частью КЭР: завершена реконструкция вращающейся печи № 9 с установкой новой газовой горелки и современного рукавного фильтра на колосниковом холодильнике. Это позволит предприятию значительно снизить воздействие на атмосферный воздух. В общей сложности инвестиционные затраты на запуск двух объектов составили около 350 млн руб. (без НДС).

То же самое предстоит сделать в 2022–2023 годах и на печи № 7. Ведутся проектно-исследовательские работы, подготовка к демонтажу части здания и существующего технологического оборудования, попадающего в пятно застройки, заключен контракт на поставку оборудования.

Кроме того, мы продолжаем подготовку к оснащению вращающихся печей САК. Предстоит установить две системы онлайн-мониторинга на дымовые трубы, подсоединенные к печным агрегатам № 6-7 и № 8-9. С помощью датчиков информация о количестве выбросов от источников загрязнения атмосферы будет передаваться в государственный реестр объектов, оказывающих негативное воздействие на окружающую среду.

— Каковы ближайшие перспективы цементного рынка в Сибири и насколько они определяют планы дальнейшего развития «Искитимцемент»?

— Приоритетным направлением деятельности в современных экономических условиях остается сохранение потенциала предприятия, обеспечение его бесперебойного функционирования, четкое планирование работы с учетом основных рыночных тенденций. Однако загрузка производственных мощностей напрямую зависит от потребностей строительного рынка, а дальнейшая динамика его емкости — от скорости реализации крупных инвестиционных проектов и качества их финансирования, от темпов развития сети автомобильных цементобетонных дорог.

Сегодня важно продолжать стабильную работу, выполнять все взятые на себя обязательства, проводить мероприятия по модернизации оборудования, повышать технико-экономические показатели, сокращать удельный расход топлива.

Расходы в отрыве от доходов

Депутаты Законодательного собрания Новосибирской области приняли во втором чтении бюджет региона на 2023-й и плановый период 2024 и 2025 годов. Всего в ходе подготовки документа поступило более 370 поправок, связанных с увеличением собственных налоговых и неналоговых доходов, межбюджетных трансфертов, а также с новыми расходными назначениями.

— Финансы —

Перед докладом о подготовке проекта закона о бюджете ко второму чтению с речью выступил прокурор Новосибирской области Александр Бучман, предложив выделить дополнительно 3 млрд руб. на социальные нужды жителей региона. Средства, по его словам, необходимы для решения проблем обеспечения жильем детей-сирот, обманутых дольщиков, льготного лекарственного обеспечения, расселения ветхого и аварийного жилья, ликвидации несанкционированных свалок, своевременного ремонта дорог, благоустройства, градостроительного зонирования и др. Председатель Законодательного собрания Новосибирской области Андрей Шимкив отметил, что эти и другие замечания учтены в бюджете области.

Ко второму чтению комитет проработал более 370 поправок, поступивших от губернатора, прокуратуры и депутатов региона, рассказал Федор Николаев. Поправками предлагается увеличить расходы областного бюджета на 2023 год на 17,7 млрд руб. Увеличение расходов запланировано за счет неиспользованных остатков бюджетных ассигнований 2022 года, увеличения переходящих собственных остатков за счет перевыполнения собственных доходов, уточнения прогноза по собственным доходам.

Таким образом, доходы области в следующем году составят 259,9 млрд руб., расходы — 305,2 млрд руб. (+17,7 млрд руб.), дефицит бюджета — 45,3 млрд руб. Большая часть расходов региональной казны в следующем году придется на дотации и субсидии местным бюджетам, содержание органов власти и меры социальной поддержки.

САМОЕ ВАЖНОЕ

В числе значимых поправок на следующий год — выделение 1,7 млрд руб. на реализацию подпрограммы «Чистая вода» на водоснабжение и водоотведение; на переселение граждан из аварийного жилищного фонда Новосибирской области на 2023 год дополнительно запланировано 1,5 млрд руб. за счет средств государственной корпорации «Фонд содействия реформированию ЖКХ»; на проведение дорожно-строительных работ на дорогах местного значения в 2023 году намечено 1,7 млрд руб., на проведение ремонта автомобильных дорог



Ко второму чтению комитет проработал более 370 поправок, поступивших от губернатора, прокуратуры и депутатов региона

в Новосибирске на 2023 год выделены 530 млн руб. Средства запланированы на оснащение вводных объектов здравоохранения «Здание поликлиники смешанного типа с детским отделением» Доволенской ЦРБ (248,7 млн руб. в 2023 году), Колыванской ЦРБ (323,5 млн руб. в 2023 году), Краснозерской ЦРБ (350,5 млн руб. в 2023 году). На проведение капитального ремонта предусмотрено финансирование Линевской районной больницы — 110 млн руб., а также центральных районных больниц в Доволенском, Каргатском и Убинском районах области.

По словам Федора Николаева, городу Новосибирску в 2023 году будут предоставлены межбюджетные трансферты в сумме 11,9 млрд руб. Здесь учтены средства на благоустройство парков «Первомайский» и «Радуга» (на 2023 год — 189,5 и 44 млн руб.); на строительство парков «Арена ЛДС» и «Каменка» (196 и 160 млн руб.). Также городу будут выделены в 2023–2025 годах средства на приобретение подвижного состава троллейбусов (799,4 млн руб.) и модернизацию трамваев (110 млн руб.). 90 млн в бюджете региона предусмотрено на поддержку Новосибирского зоопарка. Кроме того, часть средств пойдет на благоустройство дворов Новосибирска и отсыпку улиц частного сектора.

КОНЦЕССИИ БОЙ

В таблицу поправок на 2023 год включена также поправка комитета по бюджетной, финансово-экономи-

ческой политике и собственности по реализации проекта государственно-частного партнерства в отношении семи поликлиник в Новосибирске. Корректировка подготовлена по результатам рассмотрения заключения Контрольно-счетной палаты и дополнительной информации, представленной в комитет министерством экономического развития Новосибирской области с уточнением финансово-экономической модели. Суть поправки — уменьшение бюджетных ассигнований на реализацию проекта: на 2023 год — в сумме 25 млн руб., на 2024 год — 153,5 млн, на 2025 год — в сумме 214,8 млн руб.

Ранее депутаты назвали нецелесообразным очередное увеличение финансирования строительства поликлиник и предложили в качестве альтернативы либо перевести работы на госконтракт, либо уменьшить выплаты по соглашениям.

В 2020 году стоимость поликлиник составляла 7,8 млрд руб., в 2021-м она была увеличена до 14,9 млрд, в 2022-м сумма выросла до 21,3 млрд руб. «В соглашении изначально было предусмотрено, что в случае увеличения сметной стоимости увеличивается и сумма возмещения, выплачиваемая частному партнеру из областного бюджета. Основную часть стоимости строительства поликлиник должен был профинансировать частный партнер за счет займов и кредитов. Расходы на погашение кредитов и уплату процентов должны возмещаться из областного бюджета», — прокомментировал аудитор КСП Сергей Мартынов.

Строительство поликлиник по условиям соглашения о ГЧП должно было завершиться в августе 2022

года. Позднее сроки были изменены. По последним данным, три из семи объектов планируется построить в 2023 году, остальные — в 2024-м. При этом по ряду объектов строительство уже идет с отставанием от графиков. «Сроки реализации государственно-частного партнерства значительно сдвигаются вправо, как минимум на два года, однако выплаты как были с 2023 года, так и остаются. Почему, когда заключались дополнительные соглашения, не был учтен перенос сроков вправо по выплатам с учетом того, что ГЧП предполагает наличие частных инвестиций?» — комментировала ранее вице-спикер Законодательного собрания Новосибирской области Ирина Диденко.

С учетом роста возмещения по платежам за кредиты поликлиники обойдутся бюджету более чем в 30 млрд руб. В то же время, согласно региональному законодательству, область может направлять не более 2,5% от собственных доходов бюджета на выплаты платежей по ГЧП и концессиям в год. Эксперт КСП предложил оценить целесообразность использования займов для строительства учреждений здравоохранения. А чтобы снизить расходы бюджета на реализацию проекта, он призвал оптимизировать финансовую модель.

В ходе обсуждения поправок к бюджету депутат регионального парламента Вячеслав Илюхин напомнил, что рабочая группа призвала уменьшить бюджетные ассигнования на строительство семи поликлиник в 2023 году на сумму 572 млн руб., в 2024-м — на 3,4 млрд и в 2025 году — на 4,8 млрд руб. «То

есть 9 млрд руб. мы должны были снять. По одной простой причине: в ходе работы рабочая группа пришла к выводу, что частный партнер никаких денег не вкладывал, и непонятно, что мы ему возмещаем, оставляя в бюджете эти цифры», — прокомментировал Вячеслав Илюхин.

Федор Николаев пояснил, что после заседания в комитет поступило пояснение минзко и минфина об уточнении финансово-экономической модели проекта ГЧП. «В решении комитета отмечено: в первом квартале вернуться к вопросу и детально рассмотреть финансово-экономическую модель — это первое. И второе — рекомендация правительству до этого времени зарезервировать ассигнования на реализацию проекта», — объяснил депутат.

Свое решение о консолидированном голосовании по бюджету заявила руководитель фракции: Андрей Панферов («Единая Россия»), Александр Шербак (ЛДПР), Владимир Карпов (КПРФ).

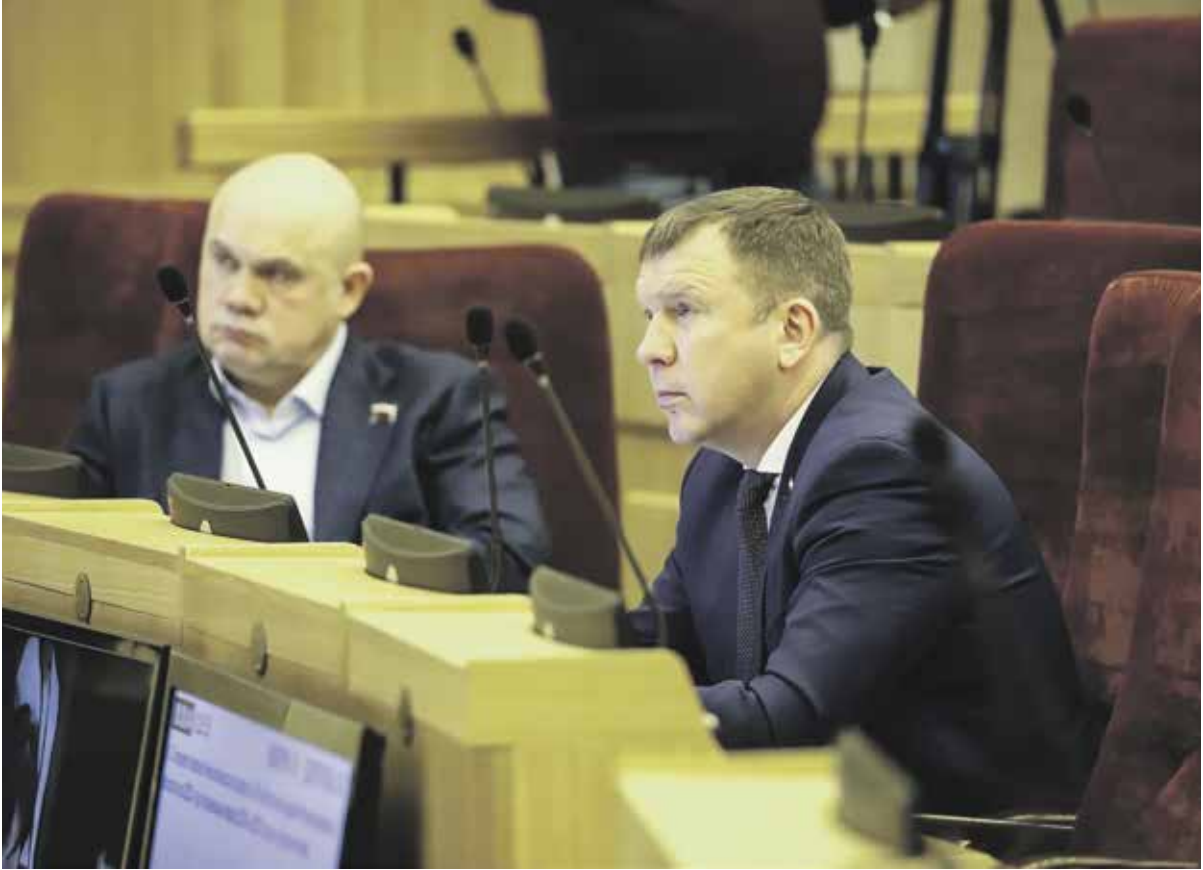
Голосование по вопросу было единогласным. «Понятно, что вопросов было очень много, вы знаете, они были еще сегодня, но тем не менее мы единодушно поддержали бюджет», — прокомментировал принятие главного финансового документа региона председатель Законодательного собрания Новосибирской области Андрей Шимкив. — Это основной документ, по которому область должна работать. Это жилье, дороги, школы, садики. А другие сложные для всех вопросы мы будем рассматривать отдельно. Но бюджет — это жизнь области, он принят единогласно. Депутаты еще раз показали, что всегда готовы к диалогу».

Спикер регионального парламента особо отметил болезненность обсуждения концессионных соглашений. «У меня ощущение, что пока концессии не закончатся, это будет каждая сессия. Депутаты будут вникать в изменения финансовой модели проекта по поликлиникам. У нас школы еще в госэкспертизе. Хотелось, чтобы там была нормальная цена или другие варианты. Это большие деньги, и я напомню, если кто забыл: контроль за расходованием бюджетных средств — не каприз, а обязанность депутатов областного парламента», — подчеркнул Андрей Шимкив.

Ранее поликлиниками ГЧП в Новосибирске заинтересовалась прокуратура. Заместитель генерального прокурора России Дмитрий Демешин на заседании совета при Полномочном представителе президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе обратил внимание на нарушения, которые выявляются в ходе реализации национальных проектов в регионах Сибири. Он также обратил внимание министра здравоохранения России на переносы из года в год начала строительства нескольких поликлиник, которые крайне необходимы гражданам быстрорастущего мегаполиса. В свою очередь, прокурор области потребовал разработать механизм контроля за деятельностью инвесторов при реализации соглашений, предусмотреть их ответственность за нарушение сроков (этапов) создания социально значимых объектов, что позволит контролировать работу частной стороны и стимулировать ее к надлежащему исполнению взятых на себя обязательств.



За проект бюджета депутаты проголосовали единогласно



Существенное изменение суммы выплат концессионеру за строительство семи поликлиник стало предметом острой дискуссии депутатов

Полупроводы полупроводников

Начало военных действий на Украине и санкции, как и ожидалось, существенно ударили по российскому рынку высоких технологий. Серьезно пострадали как российские дизайн-центры, которые уже практически год не могут, по крайней мере официально, выпускать чипы на тайваньских фаундри, так и российские производители электроники и микроэлектроники. Последние сейчас из-за санкций вынуждены налаживать альтернативные каналы поставок для ввоза технологического оборудования, нужного для запуска новых производств, и расходных материалов для продолжения текущих. В то же время российские чиновники привычно заявляют: санкции стимулируют развитие отрасли, что постепенно приведет к технологической независимости страны.

— Обзор рынка —

Стратегии с национальным колоритом

В ответ на глобальную угрозу зависимости от зарубежных производств полупроводников (в первую очередь от тайваньской TSMC) крупнейшие технологические державы — США, Китай и примкнувший к ним ЕС — разворачивают собственные программы выпуска такой продукции с многомиллиардными бюджетами. Так, американский CHIPS and Science Act подразумевает выделение госинвестиций в размере \$280 млрд на развитие полупроводниковой промышленности США (\$52 млрд — на развитие производственной инфраструктуры). В феврале Еврокомиссия сообщила о выделении €43 млрд на собственную чиповую инициативу. «В 2015 году Китай запустил программу «Сделано в Китае 2025», одной из целей которой было создание продвинутых микрочипов, — рассказывает партнер компании «Яков и партнеры» (ранее McKinsey) Елена Кузнецова. — Уже этим летом было заявлено о появлении микросхем, приближающихся к уровням Тайваня, что побудило США принять собственную программу и ограничить сотрудничество в этой сфере с другими странами».

Пока американские и европейские регуляторы спешно перестраивают индустрию с помощью различных механизмов, российские находятся лишь на этапе планирования развития рынка. Минпромторг только в сентябре подготовил документ под названием «Основы госполитики РФ в области развития электронной промышленности на период до 2030 года и дальнейшую перспективу». В нем регулятор признает зависимость от зарубежных фабрик и технологическое отставание на 10–15 лет. И предлагает участникам рынка координировать исследования в области передовых технологий, увеличить мощности («в том числе за счет освоения производства микроэлектроники с современными топологическими нормами», создать отрасль электронного машиностроения и отказаться от иностранных архитектур (ARM, x86) при проектировании электроники.

Это уже не первая попытка разработать документ, который определит развитие отрасли на годы вперед. В январе 2020-го

Минпромторг подготовил «Стратегию развития электронной промышленности РФ на период до 2030 года». В 50-страничном труде изложены амбициозные плановые показатели. Среди них, например, более чем двукратный рост выручки от продажи продукции российских производителей электроники (с 1,99 до 4,3 трлн руб.), рост объема экспорта российской электроники с \$4,4 млрд до \$10,09 млрд в год и т. д.

Наиболее смелыми выглядели планы, связанные с модернизацией производственной инфраструктуры и научно-технологическим развитием. С учетом того, что на сегодняшний день российские полупроводниковые заводы способны выпускать чипы по топологиям не выше 90 нм, Минпромторг рассчитывал разработать «кремниевые технологии производства электронной компонентной базы с топологическими нормами 65–45 нм, 28 нм, 14–12 нм, 7–5 нм и последующий выпуск изделий на их основе».

Член-корреспондент РАН, заместитель заведующего кафедрой микро- и наноэлектроники МФТИ Евгений Горнев подчеркивает: с начала 2000-х Минпромторг разработал ряд стратегий, однако они носили формальный, а не прикладной характер. «Долгое время у индустрии и смежных отраслей — электронного машиностроения, химической промышленности и т. д. — не было единой стратегической цели. НИОКР по этим направлениям шли вразнобой», — рассуждает он. Еще одной ошибкой, результаты которой сказываются прямо сейчас, стала поддержка проектирования, а не производства: «Средства шли на поддержку дизайн-центров. Теперь мы можем напроектировать микросхем и процессоров, но где их производить?»

Правительство поступило к решению проблемы недофинансирования индустрии в начале февраля текущего года, буквально за несколько недель до начала военных действий на Украине. Источники «Ъ» рассказывали, что Минцифры, Минпромторг и участники рынка планировали разработать отдельный нацпроект для развития российской электронной и микроэлектронной отраслей. Финансирование оценивалось в 3,2 трлн руб. до 2030 года, которые должны были пойти на научные исследования, поддержку производителей через искусственное стимулирование спроса и развитие инфраструктуры.



Российские предприятия используют лишь 30% от имеющегося оборудования для выпуска полупроводников

В официальных сообщениях представители Минпромторга признавали эти планы, но говорили, что из 3,2 трлн руб. из бюджета будет выделено только 900 млрд руб., остальная сумма придется на внебюджетные источники.

Других публичных заявлений чиновников о том, какие меры поддержки развития отрасли готовит государство, до сих пор нет. Хотя существенное отставание российской полупроводниковой индустрии от глобальных лидеров очевидно всем.

Макроэлектроника

Согласно ноябрьскому исследованию компании «Яков и партнеры», в настоящее время в России не хватает производственных мощностей для покрытия потребностей в микрочипах даже базового уровня (речь идет о техпроцессах 90 нм и толще). Аналитики оценивают текущий спрос на такие чипы на уровне 30 тыс. 200-миллиметровых кремниевых пластин в месяц, при этом российские предприятия («Микрон», «Ангстрем», «НМ-Тех» и т. д.) совокупно выпускают лишь 8 тыс. в месяц.

При этом, как отмечают консультанты, сегодня перед российской индустрией и регуляторами стоит задача не только по крайней мере сохранить текущие производственные мощности, но икратно нарастить их. «В ближайшие пять лет совокупный спрос промышленности

на чипы базового и продвинутого уровня может вырасти в два раза и достигнуть 60 тыс. пластин в месяц, а к 2030 году — превысить отметку 100–150 тыс. пластин ежемесячно, — отмечает партнер «Яков и партнеры» и один из соавторов отчета Тигран Саакян. — Для покрытия столь острого дефицита необходимо срочно запустить простаивающие станки по базовому техпроцессу, а также дополнительно обеспечить импорт технологического оборудования из дружественных стран, в том числе рассмотреть закупку бывшего в употреблении оборудования у производителей из стран Юго-Восточной Азии».

Эксперты подчеркивают: российские предприятия используют лишь 30% от имеющегося оборудования для выпуска полупроводников по топологиям 90 нм и толще. Если бы они запустили все имеющиеся в их распоряжении производственные линии, то ежемесячный объем выпуска чипов можно было бы поднять с 8 до 26 тыс. пластин.

Впрочем, исполнительный директор Ассоциации разработчиков и производителей электроники Иван Покровский считает приведенные в исследовании показатели и выводы нерелевантными для российского рынка. «Главная трудность — отсутствие инженеров-технологов, способных поставить технологические процессы и обеспечить серийный выпуск микросхем современного уровня», — уверен эксперт, добавляя, что дефицит таких редких кадров усилился после начала военных действий на Украине и последовавшей мобилизации.

Кроме того, российским властям и индустрии предстоит как минимум довести до конца формирование новых механизмов регулирования и принять ряд протекционистских инициатив. Например, с середины 2021 года Минцифры совместно с Минпромторгом и игроками рынка разрабатывает механизм сквозных проектов в электронике. Он подразумевает создание гарантированного спроса со стороны крупных заказчиков (банков, госкомпаний и т. д.) на еще не выпущенное телеком- и вычислительное оборудование отечественного происхождения. Запуск такой техники инвестировать в разработку и выпуск российского оборудования, что, в свою очередь, создаст спрос на отечественные компоненты.

Помимо регуляторных механизмов, говорят собеседники «Ъ», необходимо решить ряд критических проблем: наладить серые каналы поставок оборудования, а в перспективе и инвестировать в его инжиниринг, найти стабильных поставщиков расходных материалов, а затем и освоить их выпуск в России и т. д. Наиболее масштабной задачей может стать синхронизация работы не только всех предприятий полупроводниковой индустрии, смежных с ней отраслей и потенциальных потребителей отечественных компонентов, но и профильных институтов и образовательных учреждений, задействованных в проведении НИОКР.

Перезапуск индустрии, особенно в текущих условиях, когда российские компании отсечены от передовых технологий, оборудования и материалов (кремния, резисторов и т. д.), — крайне сложная задача даже при наличии необходимого финансирования и запуске новых регуляторных мер для отрасли. Так, госпожа Кузнецова считает, что построение независимой от глобальных игроков индустрии вряд ли возможно на горизонте как минимум 10 лет. При этом большой объем необходимых материалов и технологий полностью на своем рынке способны производить и потреблять только США и Китай, что дает им стратегическое преимущество, размышляет эксперт. «Более реалистичный для России сценарий — это развитие производства, которое обеспечивает собственные критические потребности: оборонная промышленность, инфраструктура, часть машиностроения и т. п., а также партнерство с дружественными странами-производителями по остальным направлениям».

Стопроцентная локализация всех поставок не нужна и нереальна, так как требует большого масштаба потребления, который ни одна страна, даже Китай или Индия, не обеспечит, говорит директор по стратегическому развитию АО «Микрон» Карина Абагян. «Во-первых, ряд позиций останется доступен для импорта, во-вторых, к этой цели нужно идти в альянсе с несколькими странами в плане как R&D-ресурсов, так и объединенных рынков», — резюмирует она.

Никита Королев

Коммерсантъ 2023

НАЧИНАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ

Ищите нас в официальном каталоге
Почты России «Подписные издания»

**Вы также можете оформить подписку
через редакцию:**
по телефону **8 (383) 375 23 93**
или отправив заявку на электронный адрес
sales@kommersant-nsk.ru.

Подписные индексы

**Коммерсантъ
(вторник-пятница)**

**П5568 - на полугодие
П4271 - на любой срок**

**Коммерсантъ (суббота)
П5574 - на любой срок**

Подписные
издания

Официальный каталог
Почты России

Второе полугодие 2018

решение

Сбережения новой реальности

Падение ставок по депозитам, последовавшее за снижением ключевой ставки Банка России во втором и третьем кварталах, вернуло интерес частных инвесторов к инструментам фондового рынка. Впрочем, в новой реальности их предпочтения отличаются от докризисных: никто не рискует вкладываться «вдолгую», юань сменил доллар и евро, валютные активы уступили место российским инструментам. И сейчас, в отличие от предыдущих кризисов, российские инвесторы не торопятся фиксировать убытки.

— Инвестиции —

Забывтое новое

Весной текущего года, сразу после начала специальной военной операции, начался отток средств российских частных инвесторов с фондового рынка. Отток был значительным, многим компаниям пришлось реализовывать альтернативные депозиты инвестиционные продукты, чтобы поддержать уровень ликвидных активов, вспоминает заместитель гендиректора «Открытие Инвестиции» по инвестиционным продуктам и сервисам Сергей Баранов. Основных причин такого поведения было две: резкий рост ставок по банковским депозитам (средние ставки по вкладам на срок до полугода в марте подскочили почти до 20% годовых) и перераспределение активов из фондовых инструментов в альтернативные, например на рынок недвижимости.

Впрочем, длилось это относительно недолго. Несмотря на весьма серьезные негативные внешние факторы, российские инвесторы продемонстрировали на этот раз определенную зрелость, говорит директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов. Если в прошлые кризисы негатив выливался в существенные резкие оттоки, то, например, во втором квартале 2022 года суммарный отток в ОПИФы составил всего 18,9 млрд руб. — это чуть более 1,5% от общих активов рынка. «Да, нужно признать, что около 380 млрд руб. было заморожено зарубежными партнерами, — добавляет эксперт. — Но из просевших активов не убежали — мало кто хотел фиксировать убытки. Кроме того, восстановление российского рынка обещало превышать депозиты доходности, поэтому более состоятельные категории инвесторов даже увеличивали позиции».

В третьем квартале пошли притоки и по рознице: чистый приток в ОПИФы составил 10,9 млрд руб. «Полагаю, что это только начало,— прогнозирует Вадим Логинов.— Обычно притоки становятся более

В условиях неопределенности горизонты финансового планирования многих клиентов резко сократились, отмечают банки

устойчивыми и значительными при увеличении гэта доходности по фондовому рынку и ставкам депозитов и трех-четырёхмесячным тренде роста. Пока, по его мнению, велика вероятность того, что сценарий будет развиваться в этом позитивном ключе. Тем более что есть высокая потребность в объектах сбережений: ставки по депозитам снизились, западная валюта токсична, цены на недвижимость стагнируют, криптовалюта сыплется. При этом норма сбережений растёт. Рост количество денег на руках у населения — около 15 трлн руб.

В течение последних восьми месяцев ключевая ставка ЦБ РФ снизилась с 20 до 7,5%, на этом фоне ставки по банковским депозитам были существенно снижены и сравнительная привлекательность инвестиционных продуктов для частных лиц начала восстанавливаться, отмечают в банке ВТБ. Сейчас доходность инвестиций в рублевые облигации компаний первого эшелона на 1,5–2,5 п.п. выше максимальных ставок по депозитам. Ожидаемая дивидендная доходность российского рынка акций в 2022–2023 годах — 10,9–11,7%, что также заметно выше ставок депозитов. А индекс Мосбиржи на 41% ниже уровня начала года, и инвесторы видят существенный дисконт, с которым торгуются российские акции.

Дополнительным фактором стали изменения на рынке недвижимости осенью, включая снижение спроса, предполагаемое сворачивание программы льготной ипотеки от застройщика, навес предложения на вторичном рынке и падение стоимости аренды. «Сравнительно невысокие ставки по депозитам и ухудшившиеся перспективы рынка недвижимости частично переключают

внимание инвесторов на фондовый и валютный рынки», — заключают в ВТБ.

«Конкуренция с депозитами осталась в прежней парадигме — фондовый рынок дает большие доходности при более высоком риске, — говорит руководитель департамента инвестиционной аналитики «Тинькофф инвестиций» Кирилл Комаров. — Хотя в марте-апреле 2022 года ситуация была в корне другой: депозиты были очень выгодны с учетом невысокого риска. Однако это было временным явлением, сейчас привычный пейзаж вещей вернулся».

По мере снижения ставок по депозитам и переоценки облигационного рынка на фоне снижения ключевой ставки население снова начало приобретать облигационные продукты, говорит управляющий директор по инвестициям УК ПСБ Андрей Русецкий. Сейчас доходность на рынке облигаций существенно выше средней ставки по депозитам, снижение доходности облигаций может привести к росту их цен на 3,0–4,5%, отмечает он. При этом если в облигациях рынок прошел полный цикл — от падения до восстановления, то в акциях восходящий тренд еще не сформировался, приток средств клиентов в основном идет в облигации, где есть позитивный тренд и хорошая премия к депозитам по расчетной доходности.

Новые мотивы

Частные инвесторы довольно активно возвращаются на фондовый рынок, однако их инвестиционные предпочтения сильно изменились относительно докризисного периода. В валютных портфелях клиентов доллары и евро уступили место юаню, при этом запрос на валютную диверсификацию сбережений остается высоким, рассказывают в ВТБ. А иностранные акции и еврооблигации на фоне проблем с европейскими депозитариями уступили в при-

влекательности российским инстру-
ментам.

Структура спроса на инвестиционные продукты заметно трансформируется: меняются в первую очередь географические и валютные предпочтения, говорит Вадим Логинов. Рынки США и Европы становятся недружественными, повышается интерес к российским активам, вложениям в дружественные рынки — стран Азии, Латинской Америки. Соответственно, меняются и валютные предпочтения: рубль, юань, гонконгский доллар, тенге, дирхам вместо евро и доллара.

Изменились и предпочтения инвесторов в части сроков вложений и уровня рискованности активов. Сейчас тяжело найти спрос на продукты с горизонтом инвестирования более года, при этом чем активнее клиент оперирует на рынке, тем короче у него горизонт инвестирования. Большую роль играет и защитная часть, привлекательнее становятся купонные продукты вместо продуктов участия; если речь об активной торговле, то это «квазигарантированные» истории типа дивидендных выплат.

Новый хит рынка — фонды с регулярными выплатами дохода, рассказывает Вадим Логинов. Также, по его словам, растет интерес к фондам и доверительному управлению на фоне снижения информационной прозрачности эмитентов, связанного с введением западных санкций. «Стабилизация ситуации и снижение инфляции возвращают интерес к ИИС, растет интерес и к альтернативным вложениям посредством ЗПИФов», — добавляет эксперт.

В условиях неопределенности горизонты финансового планирования многих клиентов резко сократились, отмечают в ВТБ. Это заставляет держать больше средств «под рукой» — на накопительных счетах и депозитах. Кроме того, далеко не все готовы покупать акции после сильных падений рынка и

краткосрочных периодов восстановительного роста, даже деньги, которые инвесторы получают в виде дивидендов, в большей степени аккумулируются на банковских счетах, а не реинвестируются на рынке.

«По объективным причинам выпала составляющая иностранных активов, то есть сейчас наша линейка в основном состоит из эмитентов локального рынка, и постепенно мы начинаем прорабатывать альтернативные иностранные рынки», — рассказывает Сергей Баранов.

«С точки зрения продуктовой линейки у нас появились принципиально новые продукты: физическое золото, внебиржевая торговля некоторыми замороженными активами, ЗПИФы на недвижимость, кроме того, сильно развился продукт стратегий автоследования», — говорит Кирилл Комаров.

«Неопределенность на рынках показала актуальность консервативных решений», — замечает Андрей Русецкий. — Так, мы запустили фонд денежного рынка для краткосрочных вложений, где риск рыночной переоценки минимален, а также продукты со стопроцентной защитой капитала для квалифицированных инвесторов». Кроме того, сейчас УК ПСБ рассматривает возможность запуска фонда, инвестирующего в акции компаний-экспортеров, которые имеют максимальную чувствительность к ослаблению рубля, хотя пока при крепком рубле нет опасений разгона инфляции, поэтому в ближайшие кварталы привлекательными будут оставаться инструменты с фиксированной доходностью.

Рост неопределенности и сокращение горизонта финансового планирования делают популярными инвестиционные продукты и решения с короткими сроками реализации, в связи с чем ВТБ стал предлагать структурные облигации на 6–12–18 месяцев, помимо традиционных двух-трехлетних продуктов, отмечают в банке.

Что касается инвестиционных рекомендаций частным инвесторам, то, по мнению Сергея Баранова, в нынешней ситуации фокус должен быть смещен в рублевую зону с возможностью выплаты дохода в валютах дружественных стран. При этом предпочтение должно отдаваться активам со средним и низким риском. «Причин для такого выбора две: привлекательность текущих ценных уровней и минимизация инфраструктурных рисков», — поясняет эксперт.

В период высокой неопределенности на рынке важно обращаться к профессионалам, имеющим большой опыт работы в подобных ситуациях, которые смогут обеспечить эффективное управление вложенными средствами, при этом одним из оптимальных вариантов остаются паевые фонды, считают в ВТБ.

«Сейчас, на наш взгляд, наиболее безопасным для российского инвестора и в то же время перспективным является российский рынок», — говорит Кирилл Комаров. У многих компаний бизнес вполне неплохо переживает текущий кризис, а акции дешевеют, поясняет он, облигации могут дать неплохую доходность, хотя перспективы дальнейшего снижения ставок, скорее всего, ограничены. Если вести речь о зарубежных бумагах, Кирилл Комаров отмечает, что гонконгские акции сейчас торгуются на 11-летних минимумах, и в них намечается разворот на фоне ожидаемого снятия локдаунов в Китае, поэтому такие активы тоже выглядят сейчас интересно. Акции и облигации США и Европы, по его мнению, имеют некоторый потенциал снижения, поэтому пока лучше не спешить с такими инвестициями, подождать новых данных по инфляции в США, оценить реакцию ФРС на эти данные и динамику прибыли компаний из S&P500 — сбрасывать со счетов риски рецессии в США пока рано.

Петр Рушайло



Kommersant**events**
сибирь

Мероприятия
«Коммерсантъ-Сибирь»
2023 год

Недвижимость

Март
Конференция

Логистика

Апрель
Конференция

Кибербезопасность

Май
Конференция

Импортозамещение

Май
Конференция

Летний fresh

Июнь
Круглый стол

Технопром

Август
Пленарная сессия

Премия «Лица Бизнеса»

Сентябрь
Церемония награждения

Экология

Сентябрь
Онлайн-марафон

Цифровизация

Октябрь
Конференция

Ритейл

Ноябрь
Форум

Итоги года

Декабрь
Закрытый прием

По вопросам
партнерства и участия

+7 (999) 463–86–39

Заходите
на наш сайт

Персональная стратегия сохранения жизни

В страховании жизни произошла смена драйвера: инвестиционное страхование окончательно утратило былые позиции и уступило место доброй классике — накопительному страхованию. А на подходе давно популярный в мире unit linked (в российской версии — долевое страхование жизни, ДСЖ), закон о котором может быть рассмотрен Госдумой в декабре текущего года с последующим его принятием и запуском продуктов ДСЖ в 2023 году.

— Страхование —

Основной драйвер

На страхование жизни в текущем году приходится менее трети всех сборов страхового рынка, причем этот сегмент проседает по итогам года, по прогнозам агентства «Эксперт РА», на 5–6% относительно предыдущего года, до 500 млрд руб.

Из всего сегмента лишь добровольное медицинское страхование (ДМС), как ожидается, окончит год в плюсе, да и то благодаря так называемой медицинской инфляции, то есть увеличению стоимости услуг. Сборы по ДМС по итогам первой половины нынешнего года достигли 47 млрд руб. (+16,8% год к году).

Снижение объемов происходит главным образом в инвестиционном страховании жизни (ИСЖ), что связано с обвалом фондового рынка и потерей клиентами аппетита к риску и инвестированию в целом при рекордно высоких ставках по депозитам. Проведение есть и в кредитном страховании на фоне снижения объемов самого кредитования и ужесточения требований к заемщикам. По отношению к шести месяцам 2021 года объемы ИСЖ снизились на 49%, до 51,7 млрд руб., причем снижение к первому полугодю пандемийного 2020-го составило 39%, рассказал вице-президент БСС Виктор Дубровин. Кредитное страхование по сравнению с шестью месяцами 2021 года сократилось на 28%, до 45 млрд руб. На этом фоне бурный рост демонстрирует классика — накопительное страхование жизни (НСЖ): по сравнению с шестью месяцами 2021 года оно выросло на 73%, до 117,7 млрд руб. Его и называют сейчас основным драйвером рынка страхования жизни практически все эксперты. По итогам первого полугодия структура портфеля выглядела так: 50% — НСЖ, 22% — ИСЖ, 20% — кредитное страхование, 8% — медицинское, пенсионное и рисковое страхование.

«Основным драйвером страхового рынка будет НСЖ», — уверен Виктор Дубровин. — Кроме традиционных факторов, поддерживающих этот продукт (снижение ставок по депозитам, налоговые льготы, страховые риски), добавятся новые: появление гарантийного фонда (аналог АСВ для депозитов), активная девальютизация (валюта была популярным способом долгосрочных накоплений), снижение интереса к инвестициям, высокий спрос на страхование как способ сохранения качества жизни».

Среди преимуществ НСЖ, позволивших ему сейчас подняться, эксперты называют следующие: стопроцентная гарантия сохранности капитала, налоговые льготы (социальный налоговый вычет на взнос и освобождение дохода от НДФЛ), возможность делать регулярные комфортные взносы, гибкий срок договора (от нескольких лет; раньше этот инструмент воспринимался исключительно как долгосрочный, а сроки начинались в редких случаях от семи лет, чаще — от десяти), наличие существенных базовых страховых рисков и возможность расширять их, страховое покрытие (защита) начинает действовать с момента первого взноса, доходность сопоставима с депозитами, причем есть гарантированная и дополнительная доходности.

«Страховщики сместили фокус на предложение продуктов НСЖ с гарантированной доходностью и короткими сроками действия. На фоне роста ставок у клиентов упал аппетит к риску и вырос спрос на продукты с гарантиями. Компании предлагают большую вариативность сроков и сервисных опций, а также налоговые и юридические привилегии при приобретении полисов НСЖ», — отмечает Павел Самиев, генеральный директор аналитического агентства «Бизнессредом».

«Мы видим, как изменился фокус на рынке: продолжает увеличиваться запрос клиентов на накопления и

рисковую защиту. И все это дает накопительное страхование жизни», — говорит Евгений Гуревич, генеральный директор компании «Капитал лайф страхования жизни». — По данным ВЦИОМа, 63% россиян формируют сбережения и переходят на накопительную модель поведения, но большинство (55%) имеют подушку безопасности на срок менее шести месяцев».

Продажи НСЖ традиционно идут главным образом через агентский канал, когда заключению договора предшествует длительная консультация со специалистом, что кардинально уменьшает шансы пресловутого мисселинга, из-за которого и подвергалось жесткой критике со стороны регулятора инвестиционное страхование. ИСЖ в значительной мере продавалось через банковский канал, причем эти продукты подавались зачастую как аналог вклада, но с большей доходностью. Операционисты многих банков не разясняли клиентам особенности продукта, в частности необходимость регулярных взносов или что часть внесенной премии идет на обеспечение рисковой составляющей, из-за чего и было огромное количество жалоб. Это, кстати, еще одна из причин снижения доли ИСЖ на рынке, но она отпирала рынок до нынешнего года.

Впрочем, говорить о полной утрате интереса к ИСЖ преждевременно, считает Виктор Дубровин. По его мнению, сокращение сборов по ИСЖ в первом полугодии было обусловлено несколькими факторами. Во-первых, реализованными санкционными и геополитическими рисками, что привело к значительному сокращению доступных активов и интереса к инвестированию, необходимостью разработки и вывода новых продуктов (стратегий). Во-вторых, вступило в силу указание Банка России №5968-У «О минимальных требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни», которое потребовало значительной переработки всей линейки ИСЖ. Третий фактор — высокая волатильность на финансовом рынке (рост инфляции, ключевой ставки и т.д.), которая привела к появлению депозитов со ставкой «20%+» и т.п., что переклонило потребительский интерес к долгосрочным финансовым инструментам на депозиты.

Интерес к инвестиционному страхованию жизни у россиян по-прежнему высокий, подтверждает Борис Борзунов, руководитель управления инвестиционного страхования жизни СК «Росгосстрах жизнь». «В общей степени это связано с изменением продукта: в нем стало больше гарантий и увеличилось страховое покрытие», — поясняет эксперт и приводит примеры продуктов, где можно в долгосрочной перспективе рассчитывать на доходность более 7%, что сопоставимо с нынешними ставками по депозитам банков. Страхование жизни при этом еще и гарантирует защиту от рисков.

Игорь Лаппи, руководитель Страховой группы Совкомбанка, отмечает как тренд распространение краткосрочных (на пять лет) «коробочных» продуктов НСЖ и стремление страховщиков сформировать осознанное потребление, что повышает доверие к страхованию в целом. «Коробки» раньше были характерны именно для ИСЖ, продававшегося через банки.

Знание — деньги

На рынке страхования жизни, возможно, уже в следующем году появится новый для России продукт — долевое страхование жизни. В отличие от ИСЖ, существование которого законодательно не закреплено, здесь все будет всерьез. Главой комитета по финансовому рынку Анатолием Аксаковым и его товарищами в Госдуму 21 октября внесен законопроект о внесении изменений в законы «О страховом деле» и «Об инвестиционных фондах». Он может быть рассмотрен



На рынке страхования жизни уже в следующем году появится новый для России продукт — долевое страхование жизни

парламентом в первом чтении уже в декабре. Законопроект о ДСЖ не имеет интереса к ИСЖ противников или критичных стоп-факторов, утверждают эксперты, и теоретически может быть принят в течение 2023 года. Основные проблемы могут возникнуть при разработке НПА второго уровня (подзаконных актов), так как текущий вариант законопроекта переносит несколько ключевых моментов на уровень подзаконных актов, отмечает Виктор Дубровин.

Игорь Лаппи полагает, что на запуск продуктов ДСЖ уйдет от двух до шести месяцев: «Важны технологичность, оперативность компании, а также был ли подготовительный период и учитывалась ли законодательная вариативность». Документ вводит новое понятие ДСЖ и разрешает страховщикам жизни получать дополнительные лицензии для управления активами. Впрочем, они могут лицензию и не получать, а передавать средства в управление, как и сейчас. ДСЖ — русифицированный аналог очень популярного на Западе unit-linked, его появления страховщики ждали более 15 лет. Но с нюансами: на запад версия больше защищает клиента, западная — дает больший простор для маневра, но и несет больше рисков.

Существует мнение, что ДСЖ может существенно потеснить и так терпящее бедствие ИСЖ. Впрочем, Виктор Дубровин уверен, что «ДСЖ должно привлечь клиентов, которые раньше не интересовались ИСЖ (более активные инвесторы), либо клиентов, которые попробовали себя в ИСЖ и хотят получить больше возможностей».

ДСЖ в текущем моменте предполагает больший входной капитал, полное понимание принципов работы продукта, а также законов рынка инвестиций. По большому счету это продукт для квалифицированных инвесторов, понимающих все нюансы взаимодействия в рамках доверительного управления, считает господин Лаппи. «Unit-linked привычен (на Западе) и востребован именно по причине гармоничной комбинации страховой защиты и возможности заработать больше за счет управления инвестпортфелем фактически без ограничений: перечень эмитентов бумаг почти не лимитирован», — поясняет эксперт.

С ДСЖ появится возможность реализовывать собственную стратегию инвестирования через страховую компанию (в ИСЖ и НСЖ готовую стратегию предлагает страховщик). Клиент сможет самостоятельно менять стратегию инвестирования, пополнять и выводить средства и вместе с тем выбирать необходимый уровень страховой

защиты на случай непредвиденных обстоятельств. И при этом ему не потребуется получать статус квалифицированного инвестора, как при самостоятельной работе на фондовом рынке. При этом сохраняются и такие плюсы, как страховая защита жизни, оптимизация налогов, юридическая защита вложений (на взносы по страхованию жизни не может быть обращено взыскание, они не включаются в имуществство, подлежащее разделу при разводе и т.п.).

Законопроект о ДСЖ вызвал и негативную реакцию на инвестиционном рынке. Главная претензия: во внесенном законопроекте отсутствует вариант кросс-лицензирования, или единой лицензии, который обсуждался ранее. Вместо этого у страховщиков появляются новые бизнес-возможности. Потому что под предложением создания ДСЖ законопроект вводит совмещение деятельности по страхованию жизни и управлению ПИФом, что обычно запрещено в других странах.

Законопроект предусматривает право страховщиков создавать ПИФы не только в связи с предложением ДСЖ, отмечает президент НАУФОР Алексей Тимофеев, может случиться так, что у страховой компании вообще не будет полисов ДСЖ, а ПИФы под управлением будут.

Ольга Мещерякова, генеральный директор управляющей компании «Перам инвест», также считает, что законопроект в его нынешнем виде ставит участников рынка в заведомо неравные условия. Финансовые группы, где есть и УК, и страховщик, скорее всего, пойдут по пути сокращения издержек и оптимизации операционной эффективности, присоединив управляющую компанию к страховой, прогнозирует она. У независимых же управляющих компаний, специализирующихся на портфельном управлении, такая возможность отсутствует априори. «Для ритейл-клиентов инвестпродукты страховщиков могут выглядеть более привлекательными по сравнению с теми, что предлагают сейчас управляющие, за счет предполагаемых налоговых предпочтений», — полагает Ольга Мещерякова. — С другой стороны, возникает опасность для самих клиентов, ведь управление активами требует глубоких знаний рынка и профессиональных навыков». Эксперт не отрицает при этом, что сама идея совмещения ДСЖ и рынка ценных бумаг выглядит привлекательно, но в целом для рынка был бы предпочтителен вариант разделения функций участников в рамках реализации совместного продукта ДСЖ, когда каждый занимается своей компетенцией. Такой подход дает преимущества конкуренции, предоставляя больше свободы, и защищает участников от некомпетентных действий.

Ольга Синицына

Возвращение к истокам

В связи с закрытием для инвестиций западных финансовых рынков и изменением регулирования со стороны Банка России страховщики начали радикально пересматривать свои продуктовые линейки, предлагая клиентам инвестиционные решения, ориентированные на рублевые активы и расширение страховой защиты.

Санкции и экономический кризис серьезно сказались на рынке страхования жизни. «С одной стороны, в трудные времена граждане меньше тратят и больше сберегают. С другой же — они заметно менее склонны инвестировать вдолгую. Судя по результатам рынка инвестиционно-накопительного страхования жизни, эти два фактора компенсируют друг друга», — отмечает директор по стратегическому анализу СК «Росгосстрах жизнь» Иван Чубарь. Кредитование в марте и апреле нынешнего года практически встало, а с ним и страхование жизни заемщиков, говорит генеральный директор СК «Ренессанс жизнь» Олег Киселев. Резкое падение сборов по инвестиционному страхованию жизни (ИСЖ) при этом было обусловлено, по его словам, инфраструктурными ограничениями на российском фондовом рынке: санкции ограничили доступность инфраструктуры ИСЖ, которая была ориентирована на инструменты в валютах дружественных стран, — страховым компаниям потребовалось время, чтобы переориентировать свои продукты на внутренние активы.

Накопительного же страхования жизни (НСЖ) как более консервативного и долгосрочного продукта, изначально не подразумевающего вложений в иностранные активы, эта ситуация практически не коснулась.

Наложение санкций на Национальный расчетный депозитарий (НРД), по сути, полностью остановило продажи классического ИСЖ, которое было завязано на покупку зарубежных структурных нот, расчеты по которым как раз и проходили через НРД, поясняет заместитель генерального директора по финансам компании «Уралсиб жизнь» Олег Воробьев. По его словам, в настоящий момент на российском рынке стали появляться аналогичные отечественные инструменты, но их выбор по-прежнему невелик, к тому же их котировки довольно волатильны, что существенно мешает процессу согласования и запуска продукта с партнерами.

Финансовый директор компании «Сбер страхование жизни» Александр Жуков полагает, что спрос на накопительное страхование жизни поддержала высокая ключевая ставка Центробанка.

Еще одним фактором, оказавшим серьезное влияние на рынок, стало изменение регулирования, отмечает Банк России. В конце марта вступили в силу новые минимальные условия и требования к НСЖ и ИСЖ. В частности, было установлено требование 100-процентной защиты капитала к страховым продуктам с инвестициями в составляющей и размером премии менее 1,5 млн руб. Как сообщил ЦБ, это было сделано в рамках «работы над повышением защищенности прав и интересов потребителей услуг страховых компаний».

Ключевой ценностью НСЖ стала финансовая защита: увеличилось страховое покрытие, добавились актуальные сервисы, тогда как до этого продукт позиционировался как накопительный, но не всегда обеспечивав возвратность средств.

Рынок страхования жизни кардинально пересмотрел продуктовую линейку с учетом измененных требований регулятора, говорит управляющий директор «Сбер страхование жизни» Евгений Щекланов. По его словам, эти нововведения позволили создать более понятные и прозрачные продукты накопительного страхования жизни с гарантией возврата внесенных средств, а также предложить новые инвестиционные продукты со взносом свыше 1,5 млн руб.

Вместе с тем российские страховщики жизни в текущем году активно подстраивали свои продуктовые линейки под новые реалии. Общей характерной чертой процесса был переход к инвестиционным стратегиям, ориентированным на российский рынок ценных бумаг, в связи с фактическим закрытием международных рынков для отечественных инвесторов.

В секторе ИСЖ на рынке появилось много новых продуктов, ориентированных на российские активы, которые полностью защищены от инфраструктурных рисков, рассказывает Олег Киселев. По его мнению, сейчас может быть хорошее время для входа в российские акции, так как их котировки находятся на многолетних минимумах.

Как результат в июне-июле текущего года сборы по ИСЖ были существенно выше, чем в марте-мае, отмечает ЦБ. отдельные страховщики нашли новые инвестиционные решения для наполнения подобных программ. Ключевыми активами выступили производные ценные бумаги, выпущенные российскими банками, а также акции российских компаний.

«Компании старались усилить и рисковую составляющую продукта: программы НСЖ предусматривают возможности покрытия рисков, связанных не только с жизнью и здоровьем, но и, например, с потерей работы», — добавляет Олег Киселев.

«Мы полностью переработали линейку продуктов и подстроили ее под новое регулирование и сложившиеся условия», — говорит Иван Чубарь, отмечая, что «Росгосстрах жизнь» запустила инвестиционный продукт в юанях с гарантированным доходом и разработала продукт с регулярными взносами, который позволяет зафиксировать доходность на уровне депозита на пять лет.

По мнению Александра Жукова, в 2023-м «основным драйвером роста будут выступать продукты НСЖ — они покрывают первичную потребность клиентов, обеспечивают защиту, накопления и сбережения».

«По итогам этого года ожидается объем рынка инвестиционно-накопительного страхования жизни на уровне прошлого года, и это отличный результат», — считает Иван Чубарь. — В КСЖ, судя по всему, продолжится спад — на 30–40%».

Петр Рушайло