

прямая речь

Какой бизнес пойдет вверх в 2010 году?

Игорь Вагизов,

руководитель пермского офиса ИК «Тройка Диалог»:

— Мы считаем, что опережающий рост по итогам 2010 года в Пермском крае могут показать секторы, ориентированные на конечного потребителя, такие как ритейл и строительство. Учитывая, что промышленность прошла нижнюю точку спада в первом квартале 2009 года и во второй половине года начала постепенно восстанавливаться, именно потребительский сектор может показать позитивную динамику, так как восстановление потребительского спроса идет с определенным лагом за восстановлением промышленности. В секторе строительства дополнительный импульс росту придаст фактор постепенного снижения инфляции, что будет стимулировать спрос на кредиты как со стороны строительных компаний, так и со стороны заемщиков по ипотеке.

Владимир Сергиевский,

старший аналитик ИК «Финам»:

— Во-первых, мы считаем, что, безусловно, в 2010 году будет расти ритейл. Этому будет способствовать рост реальных доходов населения. Во-вторых, это добывающий сегмент. Мы прогнозируем плавный рост и стабилизацию цен, постепенное повышение себестоимости производства. Кроме того, увеличатся прибыли банков: к этому времени они закончат формировать свои резервы. Состояние электроэнергетики во многом будет зависеть от тарифов. В нефтегазовой отрасли установятся относительно средние цены: их рост существенно будет сдерживать тенденция по увеличению запасов. Положение в машиностроении и строительстве будет постепенно восстанавливаться. Ожидаемый рост здесь — 15%. Но это в большей степени будет зависеть от конкретных компаний. В случае сохранения приемлемых цен на ресурсы некоторое оживление сектора можно будет увидеть уже к середине 2010 года.

Елена Жданова,

директор ООО УК «ЭКС» (управляет сетью продуктовых магазинов и ТРК «Семья»):

— Мы ориентируемся на то, что реального роста покупательной способности в этом году ожидать не стоит. Ему будет препятствовать достаточно серьезное повышение тарифов на услуги ЖКХ, на энергоносители. Кроме того, на наш взгляд, в 2010 году нет реальных предпосылок как для уверенного роста экономики в целом, так и для увеличения заработной платы в частности. Мы предполагаем, что ритейл в этом году, скорее всего, повторит прошлогодние показатели, возможен небольшой прирост на темп инфляции. Пока мы не видим возможностей для интенсивного роста выручки. Если он и будет по ритейлу, то только за счет экстенсивного развития (то есть увеличения количества объектов). Для себя мы заложили прирост выручки по рознице 6% за год (like-for-like). Это немного ниже официального темпа инфляции, заложенного правительством РФ на 2010 год. Хочется верить, что уже в 2010 году начнется рост экономики. Но, на мой взгляд, если начнется тенденция выхода из кризиса, то это будет не раньше третьего квартала.

Андрей Гладиков,

гендиректор ОАО «Камская долина»:

— В этом году мы сделаем ставку на определенный сегмент — жилье эконом-класса. Мы планируем заложить семь новых домов по этому проекту. У меня нет ощущения, что кризис прошел и покупательский спрос восстановился. Если оживление наблюдается в некоторых отраслях, то это еще не значит, что экономика восстановилась. Способность покупать квартиры эконом-класса для кого-то позволила решить лишь первичную жилищную проблему. Произошло смещение сегментов спроса — на индивидуальную жилищную застройку, а также на жилье бизнес-класса.

Не могу предположить, чем обернется 2010 год: будет ли рост выручки или нет. Я в этом плане не ощущаю оптимизма.

Михаил Краснов,

руководитель НП «Туристическая гильдия», директор турфирмы «Краснов»:

— У меня есть ощущение некоторого скромного улучшения. Я ожидаю, что в 2010 году по сравнению с 2009-м выездной туризм оживет на 10–12%, а может, и на все 15%. По приему туристов тоже хотелось бы верить в такие показатели. Тем не менее, даже по отношению к предыдущему году в январе 2010 года наблюдался спад. И все же есть категория клиентов, которые не променяют свой отдых на что-либо другое. Таких людей немного, всего около 0,01% от общего количества. Прогноз роста экономики России в 2010 году — 3,6%. Это мизер! Поэтому особого скачка ожидать не стоит.

Николай Бухвалов,

генеральный директор ОАО «Мотовилихинские заводы»:

— Государство дает понять, что заинтересовано в восстановлении не только нефтяной отрасли. Это прослеживается и в системе распределения госзаказа, и в стимулировании импортозамещения. Это будет одним из факторов, определяющих самочувствие отрасли машиностроения в 2010 году. Второй значимый момент — инвестиционная активность. Если она будет, то, возможно, определенный положительный эффект в машиностроении будет уже в этом году. «Мотовилихинские заводы» ожидают рост финансово-экономических показателей в 2010 году. Это связано с рядом факторов. В металлургии скажется эффект низкой базы. В машиностроении драйверами роста для нас могут стать экспортные контракты по спецтехнике, а также производство нефтепромыслового оборудования.

«Кризис сместил акценты в работе страховых компаний»



В результате снижения продаж новых авто свои подходы в работе пришлось пересматривать как страховым компаниям, так и дилерам. Это также повлияло и на их сотрудничество между собой. О том, как кризис отразился на страховом рынке, а также о последних тенденциях и перспективах отрасли рассказывает директор Пермского филиала Группы Ренессанс страхования Михаил Тютин.

— Как сказались финансовый кризис на страховой отрасли в целом и непосредственно вашей компании?

— Влияние мирового кризиса было ощутимо во всех секторах экономики, и страхование, к сожалению, не стало исключением. Только по итогам девяти месяцев сборы снизились на 9%. В первую очередь такая динамика обусловлена снижением объемов кредитования и, как следствие, страхования залогового имущества, а также ростом спроса на бюджетосберегающие опции, что, соответственно, отразилось на суммарных показателях сборов. Тем не менее, ни мировой финансовый кризис, ни снижение объемов бизнеса, поступающего через банковский канал, не помешали Группе Ренессанс страхования успешно реализовать поставленные задачи — повышение эффективности бизнеса и прибыльности каждого из его направлений. На повестке дня был вопрос выживания бизнесов, а не соревнований, кто больше.

— Какие направления работы страховых компаний оказались наиболее подвержены влиянию финансового кризиса?

— Оснований для снижения интереса к тем или иным видам страхования в целом не было, поскольку

возросла актуальность вопросов финансовой стабильности. Ранее предприниматели могли рассчитывать на кредитные ресурсы, доступ к которым в прошлом году оказался фактически закрыт, а частные лица — на собственный доход, но кризис снизил их уверенность. В то же время из-за замедления рынка автокредитования сократились и продажи новых машин, по данным Ассоциации европейского бизнеса, только в первом полугодии снижение составило почти 50%. Это отразилось и на страховом рынке. Однако тот факт, что кредиты выдавались на несколько лет, а также возросшее стремление автовладельцев к защите личного бюджета от непредвиденных расходов, а следовательно, рост страхования подержанных машин стали стабилизирующими факторами в этом сегменте. Кроме того, поскольку в условиях затрудненного доступа к кредитам страхование, как инструмент риск-менеджмента, ценится выше, многие корпоративные и частные клиенты, вовсе пренебрегавшие страхованием прежде, обратили внимание на его возможности для защиты своего имущества и здоровья. При этом из-за снижения продаж новых авто кризис сместил акценты не только в работе страховых компаний, но и дилеров, которые стали активнее работать в рамках сервисного обслуживания ранее проданных машин. В результате роста конкуренции в этом сегменте заметно возрос уровень сервиса и услуг.

— На фоне снижения сборов выплаты заметно возросли, с чем это связано и насколько это критично для участников рынка и их клиентов?

— На рост выплат в первую очередь оказывает влияние девальвация рубля, особенно это ощути-

мо в сервисных видах. Например, ремонт машины напрямую зависит от валют, так как автодилеры покупают запчасти за границей. Но колебания курсов и инфляционные процессы можно нивелировать с помощью грамотного андеррайтинга и диверсификации портфеля, как по типам клиентов, так и по регионам и видам бизнеса. При условии, что компания работает по адекватным тарифам, а ее портфель сбалансирован, серьезных сложностей, несмотря на снижение рентабельности бизнеса, у нее возникнуть не должно.

— Как девальвация рубля и инфляция повлияли на тарифы по каско?

— В результате потребовалась определенная корректировка тарифов. Впрочем, Группа Ренессанс страхования старается строить партнерские отношения преимущественно на рублевых расчетах. Также, поскольку крупные страховые компании являются основными заказчиками у дилеров и на станциях технического обслуживания, несмотря на удорожание их услуг, они готовы идти навстречу, предлагая скидки. Снижение стоимости нормочасов, например, составляет минимум 20%. Поэтому изменения тарифов у нас оказались незначительными. Кроме того, наша компания предлагает много бюджетосберегающих программ, позволяющих существенно сэкономить на стоимости полиса.

— Какие именно варианты экономии предлагает Группа Ренессанс страхования?

— Недавно мы расширили возможности применения различных типов франшиз, в частности, добавив «персональную» франшизу на водителя. Это

идеальное решение для тех, кто хочет вписать в полис неопытного водителя, не сильно переплачивая при этом. Кроме того, существенно сэкономить на каско позволяет другое эксклюзивное предложение нашей компании — защита только от угона и полной гибели машины, что интересно для опытных водителей, уверенных в своем мастерстве. Это нововведение позволит сэкономить 70% от стоимости полиса по риску ущерб. Также Группа Ренессанс страхования первой среди универсальных крупных участников рынка запустила проект по продаже полисов он-лайн и колл-центр — Ренессанс Direct. Обращение в компанию напрямую позволяет сэкономить примерно 20% от стоимости полиса.

— Как будет развиваться рынок страхования каско до конца этого года и в следующем?

— Положительные тенденции станут заметны на рынке вслед за восстановлением благоприятной рыночной конъюнктуры и возобновлением роста кредитования. В результате к прежним объемам начнет возвращаться бизнес по страхованию залогов, что в значительной степени отразится и на динамике рынка в целом. Но поскольку страхование реагирует на экономическую конъюнктуру с некоторым запозданием и позже вошло в кризис, то позже будет и выходить из него. Автострахование — один из главных локомотивов рынка в целом будет развиваться примерно по тому же сценарию. При этом восстановление его объемов зависит не только от темпов роста автокредитования, но и от способности заводов нарастить темпы производства и удовлетворить растущий спрос.