



| ПОДРОБНО

Льготодобывающая отрасль

НЕФТЯНИКАМ ПРИДЕТСЯ СУБСИДИРОВАТЬ ПЕРЕРАБОТКУ ЗА СЧЕТ ДОБЫЧИ

МИНФИН И МИНЭНЕРГО ПОЧТИ ПОЛНОСТЬЮ СОГЛАСОВАЛИ ОСТАВАВШИЙСЯ НЕУРЕГУЛИРОВАННЫМ ВОПРОС С РАЗМЕРОМ КОМПЕНСАЦИЙ НЕФТЕКОМПАНИЯМ ЗА ПОСТАВКУ ТОПЛИВА НА ВНУТРЕННИЙ РЫНОК. ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО ПЛАТЕЖИ (ТАК НАЗЫВАЕМАЯ ДЕМПФЕРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ) УВЕЛИЧАТСЯ В 2020–2021 ГОДАХ НА 30 % К УРОВНЮ, ЗАЛОЖЕННОМУ В БЮДЖЕТЕ, НО ВСЕ-ТАКИ БУДУТ НИЖЕ, ЧЕМ В 2019 ГОДУ. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАСХОДЫ БЮДЖЕТА ПОЛНОСТЬЮ ПОКРОЮТ УВЕЛИЧЕНИЕМ НДС – ТО ЕСТЬ, ПО СУТИ, НЕФТЯНИКАМ ПРИДЕТСЯ САМИМ СУБСИДИРОВАТЬ ПЕРЕРАБОТКУ ЗА СЧЕТ ДОБЫЧИ.

Минфин и Минэнерго на совещании с участием представителей нефтекомпаний 24 мая обсудили параметры демпфирующей компоненты обратного акциза на 2020–2021 годы. Как рассказывают источники, знакомые с ходом дискуссии, Минэнерго предложило, чтобы коэффициент в формуле демпфера (который определяет размер бюджетных компенсаций нефтяникам) на ближайшие два года составил 0,65 для дизтоплива и 0,68 для бензина. Ранее сообщалось, на второе полугодие 2019 года уже достигнута договоренность о том, что коэффициент составит 0,7 и 0,75 соответственно. В действующем бюджете заложен коэффициент 0,6 на 2019 год и 0,5 на 2020–2021 годы.

«Мы получили от Минэнерго предложение по корректировке формулы демпфера. Нужно немного времени, чтобы просчитать эффект для бюджета – выпадающие доходы, – передала пресс-служба Минфина слова главы налогового департамента Алексея

Сазанова. – Может быть, мы ее корректируем, если она нас не устраивает. Формула не устраивает Минфин, если расходы из ФНБ на компен-

саций нефтяным компаниям в 2020-м и последующие годы будут больше, чем предусмотрено в 2019 году». Согласно предложению Минэнерго, все дополнительные расходы бюджета на рост коэффициента в 2020–2021 годах будут покрыты за счет увеличения НДС. При цене на нефть до \$80 за баррель надбавка к НДС составит 75 руб. на тонну, при более высоких ценах она увеличится. По данным экспертов отрасли, как и настаивал Минфин, ФНБ для компенсаций дополнительно использоваться не будет.

Министерство взяло дополнительное время на «просчеты», просто чтобы в этом убедиться, утверждают источники редакции.

По словам нескольких собеседников экспертов, конфигурация демпфера должна быть окончательно одобрена на этой неделе вице-премьером Дмитрием Козаком. После этого Минфин будет вносить соответствующие поправки в рамках «какого-нибудь зако-

Министерство взяло дополнительное время на «просчеты», просто чтобы в этом убедиться, утверждают источники редакции

нопроекта, готовящегося ко второму чтению», чтобы Госдума успела принять его в весеннюю сессию и обновленный демпфер

смог заработать уже с 1 июля. Это важно для нефтяников, поскольку в нынешней конфигурации для них выгоднее выпускать и экспортировать нефть, нежели производить бензин. Такая ситуация неизбежно сказывается на наполнении и оптовых ценах.

Результат изменения коэффициентов демпфера сильно зависит от макроэкономических показателей, говорит Сергей Ежов из VYGON Consulting. При текущей цене нефти \$70 за баррель рост демпфера составит 145

млрд руб. в год, а при прогнозной цене Минэкономики в \$59,7 за баррель демпфер будет отрицательным (близким к нулю), поэтому изменение коэффициентов почти на него не повлияет. «Формула демпфера компенсирует основную часть превышения экспортных цен на топливо над внутренними, но поставки на российский рынок остаются убыточными», – констатирует аналитик. Он отмечает, что за счет обязательных поставок на внутренний рынок правительству удастся обе-

спечить российских потребителей в краткосрочном периоде, но инвестиции в переработку для компаний стали непривлекательными. Правительство в очередной раз меняет условия игры, в ручном режиме подправляя объем субсидий для НПЗ за счет повышения НДС, подчеркивает Виталий Ермаков из Центра энергетики НИУ ВШЭ: «Философия налогового маневра предусматривала снижение налоговых субсидий для нефтеперера-

ботки, чтобы облегчить налоговое бремя на добычу. Теперь мы видим тактику «два шага вперед, один назад». Попытки заменить рыночные инструменты административным регулированием в последние годы приводят к массе мелких изменений налоговой системы, которые создают нестабильность и непредсказуемость, мешают компаниям планировать инвестиции». |

Юрий Барсуков

| БАНКИ

Для малого бизнеса самое важное – банковская поддержка в чрезвычайных ситуациях

ЧЕМ РУКОВОДУЕТСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ВЫБИРАЯ БАНК ДЛЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ? КОНЕЧНО, ПРЕЖДЕ ВСЕГО СЕРВИС И СТОИМОСТЬ ОБСЛУЖИВАНИЯ. ПРАКТИКА ПОКАЗЫВАЕТ, ЧТО ПРИ ПРОЧИХ РАВНЫХ ОБСЛУЖИВАТЬ КЛИЕНТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ СПОСОБЕН ЛЮБОЙ БАНК. ОДНАКО ПРИ ВОЗНИКНОВЕНИИ ЧРЕЗВЫЧАЙНОЙ СИТУАЦИИ ОТРАБОТАТЬ ЧЕТКО И ОПЕРАТИВНО СМОГУТ УЖЕ ДАЛЕКО НЕ ВСЕ. КРУПНЫЙ БАНК СТАВИТ ОБСЛУЖИВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА СВОЕОБРАЗНЫЙ КОНВЕЙЕР. А ВЕДЬ ДЛЯ ИП ГЛАВНАЯ СЛОЖНОСТЬ – ЭТО ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С БАНКОМ В САМЫХ ОСТРЫХ МОМЕНТАХ, А НЕ ПЛАНОВЫЕ ЕЖЕДНЕВНЫЕ КОНТАКТЫ. ВОТ ЗДЕСЬ ПРЕИМУЩЕСТВО БАНКА, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕГО НА ОБСЛУЖИВАНИИ МАЛОГО БИЗНЕСА И ИП, ПРОЯВЛЯЮТСЯ В ПОЛНОЙ МЕРЕ.

Объясню. В небольшом банке у каждого предпринимателя есть не номинально «персональный», а действительно свой персональный менеджер. Такому специалисту хватит времени и компетенций решить любой вопрос; до него можно быстро дозвониться; он в курсе любых деталей бизнеса и легко вникнет в курс дела вашей компании.

Все решения в специализированном банке можно принять оперативно, без бюрократии и длительных согласований. А вот когда количество клиентов у банка идет на десятки тысяч, такого вовлеченного менеджера может попросту не найти.

Например, в филиале СДМ-Банка в Красноярске каждый сотрудник, включая топ-менеджеров и меня лично, курирует определенный круг клиентов. Уверена, что это правильно. Со всеми собственниками и руководителями предприятий мы регулярно созва-

можность для хорошей сервисной ежедневной работы.

Но при этом небольшой банк, специализирующийся именно на малом бизнесе и ИП, ничем не уступает в сервисе и наборе услуг крупному. Бизнес сейчас все больше уходит в онлайн, в цифру. Поэтому мы предлагаем самые современные сервисы и технологии, которые позволяют клиентам, с одной стороны, экономить, а с другой – привлекать дополнительную клиентскую базу. Рассказу о таких возможностях.

В 2019 году СДМ-Банк улучшил позиции в рейтинге российских банков*. 79-е место из 473 банков, представленных в рейтинге. Год назад банк находился на 82-й позиции. Размер чистых активов СДМ-Банка вырос до 66,318 млрд руб., что на 14,1 % больше, чем на 01.01.18

*Рейтинг российских банков по данным на 1 января 2019 года подготовлен Центром экономического анализа «Интерфакс-ЦЭА» по собственной методике.

ниваемся и обсуждаем текущее состояние дел, по необходимости встречаемся лично. Повторюсь, технологии крупных сетевых банков построены на базе конвейера. Эта модель очень хорошо себя зарекомендовала в работе с физическими лицами, но она в полной мере не отвечает требованиям малого бизнеса. Очень часто мы сталкиваемся с тем, что выручка у ИП генерируется на одной компании, недвижимость зарегистрирована на другую, а сотрудники – на третью. Тут приходится разбираться во взаимосвязях, оценивать риски. Поверьте, на конвейер такие вещи не поставишь, необходимо добавлять индивидуальную компоненту для каждого бизнеса. Это и есть для нас основной вызов и воз-

Например, эквайринг. Это система оплаты товаров или услуг с помощью карт. Банк ставит вам терминал, через который клиенты могут с вами расплачиваться. Здесь очень важно учесть сервисную компоненту. Заранее уточните, как ваш банк реагирует на поломку терминала, на ваши вопросы, на очередную просьбу проконсультировать. Если вы не сможете получить нормальной обратной связи, то будете терять прибыль. Не все клиенты согласятся ждать ремонта или замены терминала, кто-то уйдет, и вы их потеряете.

Инкассация – еще один важнейший вопрос для бизнеса. Какой вариант сбора наличных выбрать? Как сэкономить и одно-



Главное преимущество банка, специализирующегося на обслуживании малого бизнеса и ИП – индивидуальный подход

временно ускорить поступление денег на счет компании? Максимально можно сэкономить, если вообще не пользоваться услугами инкассаторской службы и возить деньги самостоятельно. Но это экономия на безопасности, что чревато. Оптимально будет все-таки заказать эти услуги, чтобы быть уверенным в сохранности ваших средств. И здесь есть из чего выбрать.

Первый вариант – выбрать ту инкассаторскую службу, затраты на которую будут для вашего бизнеса приемлемыми. Второй – давать средства в специальные банкоматы с функцией приема наличных. Важно только

терминалы «Плат-Форма», куда можно внести наличные. Это позволяет проводить инкассацию в режиме 24/7 в любой точке нашей страны. Когда устройство наполняется, приезжают инкассаторы, вызванные банком, забирают кассету с деньгами, вставляют пустую. И все! Это просто и, главное, совершенно безопасно. Преимущества такого сервиса налицо: установка банкомата в удобном для клиента месте; экономия времени сотрудников на заполнение сопроводительных документов и формирование инкассаторских сумок; высокая скорость зачисления на ваш расчетный счет: через 20 минут после

▶ ИНТЕРНЕТ-ЭКВАЙРИНГ СДМ-БАНКА:

- бесплатное подключение без дополнительного оборудования и приложений;
- высокая скорость обработки платежа – на совершение покупки уходит всего две минуты;
- подключение в течение трех дней;
- невысокая комиссия – всего 1,9 %;
- абсолютная безопасность благодаря технологии 3D-Secure;
- техническая поддержка 24/7.

мобильную связь, IP-телефонию, интернет, телевидение, жилищно-коммунальные услуги, штрафы ГИБДД и пр.

Не бойтесь новых возможностей и сервисов, даже если привыкли работать по-другому! Новые технологии – это дополнительные возможности по привлечению клиентов и повышению качества вашего сервиса. |

Автор: Оксана Устюжанина, директор филиала СДМ-Банка в Красноярске



▶ САМОИНКАССАЦИЯ ЧЕРЕЗ БАНКОМАТ «ПЛАТ-ФОРМА» СДМ-БАНКА:

- внесение денег в любое время, удобное для компании;
 - сокращение расходов на инкассацию;
 - возможность использовать выручку в тот же день;
 - моментальное SMS-сообщение о зачислении на счет в СДМ-Банке.
- Вы можете провести самоинкассацию суммой до 200 тыс. руб. в ближайшем банкомате «Плат-Форма», расположенном на территории России.

ВРЕМЯ, ВПЕРЕД

ПОКОРЯЕМ ЕНИСЕЙ И РОССИЙСКИЙ РЫНОК НА ISUZU D-MAX

СВОЙ ПЕРВЫЙ ПИКАП КОМПАНИЯ ISUZU ВЫПУСТИЛА В 1963 ГОДУ, МОДЕЛЬ НАЗЫВАЛАСЬ BELLE WASP. В ТОМ ЖЕ 1963 ГОДУ НА СТРОИТЕЛЬСТВЕ КРАСНОЯРСКОЙ ГЭС БЫЛА ПЕРЕКРЫТА РЕКА ЕНИСЕЙ. И ВОТ СЕГОДНЯ НА НОВОМ ПИКАПЕ ISUZU D-MAX МЫ ВЪЕЗЖАЕМ НА СМОТРОВУЮ ПЛОЩАДКУ РЯДОМ С ТОЙ САМОЙ ГИДРОЭЛЕКТРОСТАНЦИЕЙ, ОТКУДА ОТКРЫВАЕТСЯ КРАСИВЫЙ ВИД И НА РЕКУ, И НА ВОДОХРАНИЛИЩЕ, КОТОРОЕ МЕСТНЫЕ НАЗЫВАЮТ НЕ ИНАЧЕ КАК МОРЕМ.

Согласно проекту, перекрытие Енисея должно было занять двое суток, но все работы были закончены за 6 часов 36 минут. Сегодня это событие — лишь строчка в более чем пятнадцатилетней истории возведения Красноярской ГЭС: масштабные изыскания в этом районе начались в 1954 году, а последние гидроагрегаты запущены лишь в конце 1971 года, после чего Красноярская ГЭС была принята Государственной комиссией в промышленную эксплуатацию соценокной «отлично». Но 25 марта 1963 года перекрытие Енисея освещали не только советские журналисты, но и десятки зарубежных корреспондентов, единогласно сравнивая масштаб этого события с полетом Юрия Гагарина в космос. 12 апреля не просто любимый в России праздник: День космонавтики — это Международный день полета человека в космос, признанный таковым по решению 65-й сессии Генеральной ассамблеи ООН. Кто помнит сегодня, что случилось 25 марта 1963 года? Да в общем-то почти никто...

«ЗАТО МЫ ДЕЛАЕМ РАКЕТЫ...»

Даже те красноярцы, которые знают свой родной город и его окрестности, кажется, наизусть, дорогу на смотровую площадку ГЭС находят не с первого раза. Нам везет лишь с третьего — никаких указателей, едешь на интуиции. Пикап учит дизелем, взбираясь в горку, и вот уже вблизи можно разглядеть козловые краны Красноярской гидроэлектростанции, похожие на имперские боевые шагоходы AT-AT из «Звездных войн», между прочим, повышенной проходимости, что заложено в их аббревиатурном названии.

D-MAX хоть и не боевая машина, а, наоборот, более чем мирная, настроенная на созидательную деятельность, но тоже повышенной проходимости. Подключаемый вручную полный привод при помощи селектора распределяет крутящий момент по осям в пропорции 50 × 50, если же нет такой необходимости, постоянно задействован лишь задний мост. Всегда в распоряжении водителя 177 л.с. — такова мощность нового трехлитрового дизельного двигателя, оснащенного системой турбонаддува с изменяемой геометрией и интеркулером. Максимальный крутящий момент 430 Нм доступен при 2 000–2 200 оборотах в минуту, и это обеспечивает хорошую тягу в любых условиях, будь то шоссе или развезенная талым снегом проселочная дорога. В комплекте с новым мотором теперь работает одна из двух новых коробок передач — шестиступенчатая «механика» производства Isuzu, среди характеристик которой перечисляются такие качества, как долговечность и надежность, или шестиступенчатый автомат

от Aisin, который обеспечивает неплохую динамику вкупе с оптимизацией расхода топлива: по паспорту это идеальные 8 литров на 100 километров пути в смешанном цикле, ну а там — как получится, исходя из личного стиля вождения.

ПОКОРИСЬ, ЕНИСЕЙ

Именно такую надпись сделали на первом камне, сброшенном в реку при начале строительства Красноярской ГЭС. Она же красовалась на первом бетонном тетраэдре, который был сброшен из кузова большегрузного самосвала MAZ-525 в день перекрытия Енисея. Так же как пилот первого космического корабля стал главным героем покорения космоса, героями перекрытия Енисея стали строители Красноярской ГЭС. Мемориал — строителей Красноярской ГЭС был открыт по дороге, ведущей от города на гидроэлектростанцию, в непосредственной близости от последней. Он представляет собой легендарный самосвал с поднятым кузовом, из которого высypаются тетраэдры — именно их основным и использовали при перекрытии реки.

Особенно символично осматривать этот памятник, приезжая сюда на Isuzu D-MAX. Ведь это единственный пикап на российском рынке, разработанный производителем грузовой техники. Представители марки утверждают, что заложенные в конструкцию автомобиля надежность, прочность и ресурс использования соответствуют канонам рынка коммерческих автомобилей. В качестве примера приводят рамку D-MAX, на которой смонтированы кузов и основные агрегаты: благодаря крепким швеллерам, скрепленным фигурными поперечинами, «хребет» пикапа отлично

держит нагрузку и показывает крайне низкие деформации на кручение и изгиб при движении по бездорожью.

СЛАВА ТРУДУ!

Этот заезженный советский лозунг стал со временем скорее элементом декора, чем осмысленным словосочетанием. Он красуется на бампере MAZa, стоящего на постаменте. Он вполне мог бы стать девизом водителей всех пикапов без исключения, и особенно — D-MAX, суть которого — быть верным помощником в серьезных делах или не менее серьезных рыбалках и охотах. У рабочей лошади Isuzu для этого приспособлено, кажется, все, в первую очередь — грузовой отсек. Модернизированная задняя подвеска выполнена на основе конструкции из трехлистных рессор, что позволило увеличить грузоподъемность автомобиля до 995 кг, и это — один из лучших показателей в классе. Кроме того, подобное конструктивное изменение позволило повысить плавность хода автомобиля, в том числе с незагруженной грузовой платформой. Еще один параметр «лучший из лучших» — минимальный дорожный просвет для машин в стандартном исполнении с 18-дюймовыми колесами. Он составляет 235 мм, что позволяет D-MAX преодолевать сложное бездорожье.

Но когда говоришь о цифрах, первое, что вызывает интерес — цена и сколько полезных опций она в себя включает.

Новый Isuzu D-MAX предлагается в шести комплектациях. Самая простая — Terra, это пикап с полуторной кабиной и механической коробкой передач, такой автомобиль обойдется в 2 145 000 рублей. Сюда уже входит по умолчанию система курсовой устойчивости,



шест подушек безопасности, усилитель экстренного торможения Brake Assist. Во многом схожая с ней комплектация Aqua будет стоить от 2 245 000 рублей, и главное ее отличие от Terra — двойная кабина. Именно с ней предлагается и все остальные модификации. Вариант Air идет как с механикой — от 2 345 000 рублей, так и с автоматом — от 2 445 000 рублей, в цену уже включены мягкие накладки подлокотников — центрального, передних и задних дверей, разъем USB в районе прикуривателя, новая мультимедиа-система с семидюймовым сенсорным экраном и восемь динамиков. Две следующие комплектации различаются коробками передач: Flame с механикой — от 2 495 000, Energy с автоматом — от 2 595 000 рублей. И в эту цену войдет кожаная обивка сидений с перфорацией и контрастной строчкой, а также интеллектуальная система доступа в автомобиль и запуск двигателя кнопкой.

Впрочем, подробный перечень отличий лучше изучать у дилеров — сегодня их 33 по всей России, к концу года это число увеличится до 40, а к концу 2020 года — до 50. Куда важнее знать заранее, что гарантийный период Isuzu D-MAX — 5 лет или 120 000 км, в зависимости от того, что наступит раньше, а межсервисный пробег — 20 000 км. Не то чтобы это помогло владельцам нового японского пикапа покорить Енисей, но свершить свой собственный рабочий подвиг — вполне. |



Среди изменений дизайна экстерьера — новый бампер, решетка радиатора и внешняя панель заднего борта. А для комплектаций Air, Flame и Energy — еще и новая LED-оптика, измененный дизайн боковых подножек кузова, противотуманных фар и колесных дисков, антенна типа «плавник акулы», а также камера заднего вида



У модификации с двойной кабиной довольно просторно на задних сиденьях, длина грузовой платформы при этом составляет 1 485 см. А вот у варианта с одиночной удлиненной кабиной самая большая в классе грузоплатформа среди официально поставляемых к нам пикапов: ее длина уже 1 795 см. Грузоподъемность нового Isuzu D-MAX увеличена до 995 кг



Isuzu D-MAX оснащается системой помощи при спуске, которая обеспечивает полностью контролируемое движение автомобиля при движении в горку, а также системой помощи при трогании в горку, которая предотвращает откат автомобиля при начале движения на уклонах выше 5,7 градуса. Оборудована новинка и системой «Эра-ГЛОНАСС» — ради нее пришлось пожертвовать удобным бардачком на центральной консоли



ISUZU D-MAX

Двигатель, тип	дизельный, R4, турбо	
Объем двигателя, куб. см	2999	
Максимальная мощность, л.с. при об/мин	177 при 3600	
Максимальный крутящий момент, Нм при об/мин	430 при 2000–2200	
Трансмиссия	6MT	6AT
Привод	подключаемый полный	
Максимальная скорость, км/ч	170	
Средний расход топлива, л на 100 км	8,3	8,0
Объем топливного бака, л	76	
Цена в России, руб.	от 2 145 000	

excellent®
FITNESS CLUB

ЗОЛОТАЯ КАРТА НА 3 МЕСЯЦА

- > ПАРКОВКА
- > 10 персональных тренировок
- > 10 массажей
- > 2 гостевых визита для самых близких
- > Халат, тапочки

* Акция действует до конца марта 2019 года. Подробная информация в отделе продаж и по телефону 277-44-44

2 0 1 9

НУЖДАЮЩИХСЯ В МОДЕРНИЗАЦИИ ОТБЕРУТ ВРУЧНУЮ

ОБНОВЛЕНИЕ СТАРЫХ ТЭЦ ДОРОГО ОБОЙДЕТСЯ ПОТРЕБИТЕЛЯМ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

МИНЭНЕРГО ОТВЕТИЛО НА КРИТИКУ ЭНЕРГОРЫНКА, РАЗРАБОТАВ ТАКИЕ КРИТЕРИИ «РУЧНОГО» ОТБОРА ПРОЕКТОВ МОДЕРНИЗАЦИИ НА ПРАВКОМИССИИ ПО ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯТ ЕГО ПРОЙТИ ИМЕННО СТАРЫМ ТЭЦ – ОБЩЕЙ МОЩНОСТЬЮ ПОРЯДКА 1,78 ГВТ. НО ЭТИ ИНВЕСТПРОЕКТЫ БУДУТ КРАЙНЕ ДОРОГИМИ ДЛЯ ЭНЕРГОРЫНКА – 63,5 МЛРД РУБ., ПО ОЦЕНКАМ АНАЛИТИКОВ, ТО ЕСТЬ ОНИ СТОЯТ ПОЧТИ В ПЯТЬ РАЗ БОЛЬШЕ ТЕХ, ЧТО ОТОБРАНЫ НА КОНКУРСЕ.

В предварительный перечень проектов, которые могут пройти фильтр критериев Минэнерго в рамках квоты правкомиссии по электроэнергетике, могут попасть объекты мощностью 1,78 ГВт. Всего, как следует из материалов правкомиссии, были поданы заявки по 64 объектам мощностью 10,1 ГВт, в том числе 12 проектов с установкой газотурбинных установок (ГТУ).

Речь идет о текущем отборе проектов модернизации старой генерации на 2022–2024 годы объемом 11 ГВт. Отбор проектов на правкомиссии – второй, но наиболее дорогостоящий этап борьбы инвесторов, где до 1,65 ГВт (15% от квоты) будут отбираться в ручном режиме. На первом этапе – конкурсном отборе, при квоте в 9,35 ГВт были отобраны 8,6 ГВт, из них 60% (5,1 ГВт) ушло к «Интер РАО», остальные объемы у «Газпром энергохолдинга» (ГЭХ), «Юнипро» и «Иркутскэнерго». По итогам конкурса Минэнерго критиковали за то, что в основном отсеивались крупные генераторы, а старые ТЭЦ и угольные станции, наиболее остро нуждавшиеся в обновлении, остались без поддержки рынка. По оценке «Совета рынка», совокупная стоимость этих проектов составит 61,5 млрд руб.

Набор критериев отбора для правкомиссии, разработанный Минэнерго, позволит устранить этот дисбаланс: преимущественно могут отобраться старые ТЭЦ, а круг инвесторов расширится. В частности, в первой ценовой зоне (европейская часть РФ и Урал) могут быть модернизированы энергоблоки на Пермской ТЭЦ-9 (два энергоблока на 190 МВт) и на Ижевской ТЭЦ-2 (125 МВт) «Т Плюс». Будут менять оборудование на Автовской ТЭЦ (236 МВт) ТГК-1 (подконтрольна ГЭХ), Краснодарской ТЭЦ (450 МВт) ЛУКОЙЛа, Нижнекамской ТЭЦ (195 МВт) «Татнефти» с установкой ПГУ, блок на 50 МВт на Невинномысской ГРЭС «Энел Россия» и на 130 МВт на Смоленской ТЭЦ-2 «Квадры».

Во второй ценовой зоне (Сибирь) в программу модернизации могут попасть Красноярская ТЭЦ-1 (два блока 160 МВт) и ТЭЦ-3 (185 МВт) Сибирской генерирующей компании (СГК, подконтрольна СУЭК Андрея Мельниченко), а также Иркутская ТЭЦ-6 (65 МВт) «Иркутскэнерго» (подконтрольна Еп+). Вовсе без проектов модернизации из крупных энергокомпаний остался финский Fortum, который не подал ни одной заявки. Устанавливать ПГУ собирался, например, ГЭХ на Ста-



В заявке СГК по Красноярской ТЭЦ-3 наиболее высокий САРХХ почти половина от стоимости модернизации в Сибири

ропольской ГРЭС, «КрымТЭЦ» на Симферопольской ТЭЦ и Камыш-Бурунской ТЭЦ, «Интер РАО» на Каширской ГРЭС и Южноуральской ГРЭС, «Татэнерго» на Заинской ГРЭС, но их заявки, вероятно, не будут удовлетворены.

Минэнерго предложило отбирать проекты на основании набора критериев, где у каждого из них – экономика проекта, намерение модернизировать теплофикационный блок, экология, инновации, критическое состояние оборудования – свой вес. Эти критерии Минэнерго начало выработать уже после того, как были собраны заявки участников.

По оценке Владимира Склера из «ВТБ Капитала», стоимость объектов, которые могут пройти квоту правкомиссии, по объему инвестиций оказалась больше, чем в конкурсной, – 63,5 млрд руб., при этом установленная мощность этих проектов в шесть раз меньше. Средний

САРХХ в квоте правкомиссии, по его оценке, в пять раз выше, чем в конкурсной отборе: 36,607 тыс. руб. за кВт против 7,153 тыс. руб. за кВт. «Эти проекты направлены на глубокую модернизацию и замену большого количества ключевых механизмов, конкурс – на фундаментальный капитальный ремонт», – считает он. Наиболее высокий САРХХ – 124 тыс. руб. за кВт – в заявке СГК по Красноярской ТЭЦ-3: это почти половина от стоимости модернизации в Сибири. В Сообществе потребителей энергии считают, что Минэнерго предлагает «надуманные, нормативно не закреплённые и не имеющие отношения к целям модернизации ТЭС критерии отборов», с помощью которых отбираются неэффективные проекты, нацеленные на субсидирование расходов в смежных сферах – теплоснабжении, охране окружающей среды и пр. |

Татьяна Дятел

КРАСНОЯРСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД ГОТОВ К «ВЫСОКОМУ» СТРОИТЕЛЬНОМУ СЕЗОНУ-2019

ООО «КРАСНОЯРСКИЙ ЦЕМЕНТ» (ДОЧЕРНЕЕ ОБЩЕСТВО АО «ХК «СИБЦЕМ») ПОДГОТОВИЛОСЬ К ПИКОВОМУ НАГРУЗКАМ ОЧЕРЕДНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО СЕЗОНА. НА ПРЕДПРИЯТИИ РЕАЛИЗОВАНЫ ПРОЕКТЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА, ПРОВЕДЕНЫ РЕМОНТЫ ОСНОВНОГО И ВСПОМОГАТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ.

Так, в цехе «Обжиг» специалисты восстановили привод, выполнили переагреговку бандажей на опорах №2 и 7, отремонтировали подбандажную обечайку и рекуператорный узел вращающейся печи №3, на печном агрегате №4 рекуператорный узел заменили полностью. Кроме того, в подразделении завершилась модернизация вращающейся печи №5, предусматривающая разделение топливного тракта и установку вместо топливной форсунки многоканальной горелки PYRO-JET. Эксплуатация современного оборудования обеспечит полноту сгорания угольного топлива, что приведет к снижению количества выбросов газообразных веществ.

В цехе «Помол» комплекс работ производился на цементной мельнице №6: обновлены бронеплиты первой и второй камер, устранены дефекты корпуса, проверено техническое состояние редуктора главного привода и заменены вкладыши. Отремонтирована система дозирования, дозаторы известняка и добавок, пневмокамерный насос и трубопроводы. В настоящее время остановлена мельница №8. Специалисты заменили четыре ряда двухволновых бронеплит в первой камере, приступили к ремонту пластинчатого транспортера и тарельчатого питателя.

В «Сырьевом» выполнены плановые мероприятия на дозаторах мельницы №7, обновлена бронеполуферта первой камеры агрегата и межкамерная перегородка.

В цехе «Готовая продукция» завершились комплексные ремонты линий тарирования цемента в мешки по 50 кг и в однотонные биг-бэги, а также линии погрузки наваленого цемента в автотранспорт. В настоящее время подходит к концу установка современного программного обеспечения на оборудовании для палетирования бумажных мешков – ведется пусконаладка, устраняются недоработки.

Подготовлена к «высокому» сезону автотехника – КамАЗы, БелАЗы, цементовозы. Место выработавших ресурс машин займут уже приобретенный фронтальный погрузчик, а также планируемые к покупке два цементовоза и бортовое «ГАЗель». Один из БелАЗов в скором времени заменит новый тип самосвала, что позволит снизить расход топлива и эксплуатационные затраты, уменьшить нагрузку на дорожное полотно.

«Кроме того, в преддверии «высокого» строительного сезона усовершенствована логистика: для удобства клиентов мы изменили схему движения транспорта при заезде на завод, – комментирует управляющий директор ООО «Красноярский цемент» Владимир Афанасин. – Благодаря комплексной модернизации контрольно-пропускного пункта удалось разделить встречные потоки – теперь автомобили, которые только направляются на погрузку, и машины с цементом передвигаются по разным полосам. Помимо этого, на предприятии созданы запасы цемента, тарированного в бумажные мешки и биг-бэги, чтобы в любой момент обеспечить поставку высококачественной продукции в необходимых объемах.» |

АЛЬФА-БАНК В КРАСНОЯРСКЕ ОТКРЫЛ ЦЕНТР ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

БАНК НАМЕРЕН ВОЙТИ В ТОП-5 ИГРОКОВ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ. ОСНОВНАЯ СТАВКА СДЕЛАНА НА СКОРОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ СДЕЛКИ И КАЧЕСТВО СЕРВИСА.

ИПОТЕКА ЗА ТРИ ДНЯ

В торжественной церемонии открытия Центра ипотечного кредитования Альфа-Банка в Красноярске приняли участие руководители банка и представители застройщиков и риелторских агентств. Красную ленточку перерезали директор по развитию ипотечного кредитования Альфа-Банка Артем Иванов, региональный управляющий Альфа-Банка в Красноярске Юрий Гришаев и руководитель Центра ипотечного кредитования в Красноярске Ирина Трифоненкова.

Центр ипотечного кредитования банка расположен на ул. Дубровинского, 52а. «Ипотека – сложный продукт, и в процессе заключения ипотечных сделок у клиентов часто возникает множество вопросов, но важных вопросов. Специализированный ипотечный центр как раз и является той площадкой, где высококвалифицированные специалисты окажут всестороннюю поддержку в проведении ипотечной сделки», – рассказал г-н Иванов.

Создавая максимально комфортные условия для получения ипотечного кредита, Альфа-Банк делает ставку также и на технологичные сервисы. Так, клиенты банка могут оформить ипотеку онлайн на сайте Альфа-Банка в личном кабинете, где можно заполнить и загрузить анкету, заказать оценку недвижимости с возможностью выбора оценочной компании. Среди других опций – возможность автоматически сформировать



Красная ленточка перерезана – ЦИК Альфа-Банка в Красноярске открыт

ет 85 дней. Мы же стремимся к тому, чтобы выдавать ипотечный кредит в пределах 2–3 дней – рассчитываем уже в следующем году выйти на эти показатели», – уточнил Артем Иванов.

ЦЕЛЬ – ДО 300 СДЕЛОК В МЕСЯЦ

Центр ипотечного кредитования Альфа-Банка в Красноярске предлагает широкий перечень программ. Получить ипотеку на покупку строящегося жилья можно по ставке от 9,79% годовых, на покупку готового жилья – по ставке от 9,99%. В рамках про-

нимая решение о запуске Центра ипотечного кредитования, оценивали такие факторы, как объем вводимого в регионе жилья, объем продаж недвижимости на первичном и вторичном рынках, объем клиентской базы банка в регионе. По совокупности параметров Красноярский край был одним из первых в списке. Офис в Красноярске ежемесячно может проводить до 300 сделок. Рассчитываем, что уже в следующем году преодолеем планку в 500 млн руб. ипотечных кредитов в месяц. Цель – 600–700 млн руб. и доля рынка в регионе по ипотеке – 5–7%, – рассказал Артем Иванов.

Запуск Центра ипотечного кредитования упрочит позиции Альфа-Банка в регионе, уверен Юрий Гришаев. «Открытие центра – это знаменательное событие, которого все, в первую очередь клиенты банка, ждали давно. По данным ЦБ, в 2018 году в крае выдано более 50 млрд руб. ипотечных кредитов, ипотечный портфель в регионе порядка 150 млрд руб. – потенциал для работы очень серьезный. Уверен, красноярцы высоко оценят сервис и возможности Альфа-Банка в выдаче ипотеки, а сам продукт станет для банка весомым конкурентным преимуществом», – резюмировал региональный управляющий Альфа-Банка в Красноярске. |

Центр ипотечного кредитования Альфа-Банка в Красноярске стал первым в Сибири

пакет документов для страховой компании и мгновенно получить информацию о тарифе и размере страховой премии. «Наша цель – вывести клиентский путь таким образом, чтобы все сопутствующие оформлению ипотеки вопросы решались в формате одного окна. При этом всю эту работу банк готов взять на себя. Сегодня многие воспринимают оформление ипотеки как подвиг, а средний срок от момента заявки до момента подписания договора, согласно статистике, составля-

грамм рефинансирования клиентам доступны кредиты по ставке от 9,99% годовых. Предложение действительно до 30 июня. Срок ипотечного кредита в Альфа-Банке составляет от 3 до 30 лет.

По оценкам Артема Иванова, Красноярский край – один из самых перспективных регионов России с точки зрения роста объемов выдачи ипотеки. Намерения Альфа-Банка в Красноярске – ежемесячно выдавать 600–700 млн руб. ипотечных кредитов. «При-

16+ РЕКЛАМА

выставка закрывается 2 июня

обнажая искусство

21 художник
Самый откровенный жанр искусства

живопись
графика
скульптура

Красноярск,
ул. Живописная, 1, корпус 13
тел. 222-07-02

ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЙ СОСТАВ

УСИЛЕНИЕ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ПРИОРИТЕТНЫЙ ПРОЕКТ ГОСУДАРСТВА. КАКИЕ ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ, НА ВАШ ВЗГЛЯД, ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ПРЕДОСТАВИТЬ БИЗНЕСУ? ЧТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОЛЕЗНОГО УЖЕ БЫЛО СДЕЛАНО ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ? ОЩУТИМЫ ЛИ ИЗМЕНЕНИЯ?

Дмитрий ГЕЛЕМУРЗИН, исполнительный директор Goldman Group:

— Коллективную просьбу предпринимательского сообщества по отношению к государству можно уместить в одном тезисе: главное — не мешайте, не создавайте искусственных барьеров, если бизнес развивается в рамках закона.

И действительно полезных мер поддержки я отмечу недавно утвержденные Правительством РФ правила предоставления субсидий из федерального бюджета российским компаниям для компенсации части затрат по выпуску акций и облигаций и выплате купонного дохода по облигациям, размещенным на фондовой бирже. У нас уже три таких выпуска от ТД «Мясничий» и сельскохозяйственного объединения «Агроэлита», в процессе размещения четвертый, и мы готовим пакет документов в Минэкономразвития для получения этой субсидии.

Михаил ВАСИЛЬЕВ, руководитель департамента координации программ развития СФУ:

— Инструментов поддержки бизнеса создано множество. Но все они выглядят неоднозначно. С одной стороны, мы пытаемся сформировать очень строгую систему регламентов и норм, которые бы соответствовали всем мировым стандартам и лучшим образцам. Но при этом не осознаем, что сам рынок, в котором живет и работает малый и средний бизнес, далеко не мировой.

Не стоит забывать, что бизнес — он разный. Есть крупный государственный или прогосударственный бизнес огромными юридическими корпорациями, службами и отделами, которые способны вести равноправный диалог с государством и даже выигрывать в спорных ситуациях. Но основная масса предпринимателей не может себе этого позволить. Зачастую они даже не в состоянии ориентироваться в предлагаемых государством правилах игры, поскольку нормотворчество идет в таком темпе, угнаться за которым невозможно. То есть инструменты, предлагаемые малому, среднему и крупному бизнесу, совершенно точно должны быть очень разные.

Третий аспект — очень маленький внутренний рынок, на который ориентируются малый и средний бизнес, не позволяя значимо масштабировать свой бизнес. Здесь и спорная роль 44-го федерального закона, регулирующего государственные и муниципальные закупки. Когда в основе лежат только ценовые показатели,

это приводит к тому, что качественная продукция постепенно вымывается с рынка и замещается продукцией более дешевой и более низкого качества, это видно на примерах от строительных работ до поставок в школы.

Получается, что государство, с одной стороны, демонстрирует готовность помогать бизнесу. С другой стороны, огромная армия контролирующих органов, проверяющих отклонения от норм и правил, которые в избытке. Все это приводит к развитию пессимизма в предпринимательской среде, они перестают инвестировать в свое развитие, так как не видят будущего, кто-то уходит в кэш, так как заниматься капиталоемкими процессами неэффективно.

Можно относиться к этому философски: рынок так или иначе, но регулирует сам себя, порой подталкивая государство к нужным действиям. Проблема в том, что в таких условиях слабые умирают — умирает мелкий бизнес. И мы останемся в обществе с сильными корпорациями, возле которых будет сформирован пул малых предприятий для их обслуживания. Если нас это устраивает, можно продолжать.

Максим ИРИШКИН, руководитель КРИТБИ:

— Одним из наиболее эффективных, на мой взгляд, инструментов поддержки является создание в регионах бизнес-инкубаторов, поскольку именно они дают возможность, во-первых, заложить основы генерации стартапов, во-вторых, поддержать уже существующие инновационные бизнесы и, в-третьих, решить ряд социально-экономических задач.

Иновационные компании в отличие от традиционного малого и среднего бизнеса имеют высокий потенциал к быстрому росту и переходу в следующую весовую категорию. Этих компаний не так много, но они показывают самые высокие экономические результаты. За восемь лет работы КРИТБИ мы поддержали 214 резидентов, которые создали в нашем регионе более 1 370 новых высокотехнологичных рабочих мест, ежегодный доход выпускников КРИТБИ превышает 10 млрд руб. В 2018 году налоговые отчисления резидентов и выпускников КРИТБИ в бюджет превысили 650 млн руб.

Среди историй успеха наших выпускников могу привести компанию «Формула К», которая изготавливает материалы для всех видов дорожной разметки, адаптированные к сибирским климатическим условиям, что проверено испытательной лабораторией КРИТБИ. При содействии бизнес-инкубатора были привлечены инвестиции в производство, выручка компании за три года выросла в пять раз и на конец прошлого года превысила 300 млн руб. «Формула К» поставляет продукцию по всей России. В Красноярске разметка данными материала-

ми выполнена в разных частях города — на Копыловском мосту, Красной площади.

Антон ШЕВНИН, региональный директор ООО «Красноярский» Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк»:

— Сегодня государство активно поддерживает малый и средний бизнес, начиная от льготных программ кредитования и заканчивая созданием комфортной бизнес-среды: коворкинги, центры консультирования, технопарки с нулевой арендой, программы обучения, предпринимательские премии. Особое внимание стоит уделить программе «8,5». Программа позволяет получить финансирование для развития инвестиционных проектов и пополнения оборотных средств компаниями, работающим в приоритетных областях (туризм, газификация, импортозамещение, медицинские услуги и т. д.). Программа уже сейчас востребована среди бизнеса. Например, в ПСБ с марта 2019 года заключено почти 100 кредитных договоров и выдано более 1,3 млрд руб. В целом до конца 2019 года мы прокредитуем МСБ более чем на 10,5 млрд руб.

Государство должно также оказывать содействие в максимальном информировании бизнесом о существующих процессах, возможностях и программах, которыми может воспользоваться бизнес. Потому что при общении с предпринимателями мы часто видим, что многие даже не знают о возможностях, которые дает им государство.

Алексей КЛОЧКО, и. о. директора департамента клиентских отношений ИЮК «Солид»:

— На текущий момент за последние несколько программ поддержки МСП: помощь в кредитовании, р а з л и ч н ы е фонды господдержки по банковским гарантиям, территории опережающего развития. Конечно, как у любой инициативы, есть критика и замечания к работе направлений. Однако, как показывает практика, эти мероприятия несут пользу для предпринимательства. Недавно появилась еще одна программа, которая помогает компаниям в развитии и поиске финансовых ресурсов. Это поддержка выхода на рынок ценных бумаг через выпуск коммерческих облигаций. Господдержка позволяет покрывать частично или полностью расходы на организацию выпуска плюс предполагает компенсацию процентов по купонам облигации. Эти меры должны помочь в увеличении эмитентов на рынке ценных

бумаг и повысить разнообразие, а проценты по купонам — это финансовая мотивация для населения обратить внимание не только на вклады в банках, но и на огромное количество альтернативных вариантов размещения сбережения. Для самих владельцев размещения неплохой вариант, когда ты не вносишь деньги в уставный капитал, а размещаешь их временно, получая возможность через год, два или три спокойно вернуть свои инвестиции. Ну и косвенно эта мера несет пользу и профессиональным участникам рынка ценных бумаг, повышая популярность небанковских способов финансирования.

Илья ШАТАЛОВ, заместитель директора по корпоративному бизнесу регионального центра «Сибирский» Райффайзенбанка:

— Государство все активнее запускает программы поддержки по различным отраслям. Некоторые из них применяются чаще, другие — реже, но все программы, которые вводились в значительной мере удешевить кредитные средства, дают положительный эффект. Так, уже несколько лет Райффайзенбанк является участником программы льготного кредитования для субъектов малого и среднего предпринимательства, разработанной Минэкономразвития РФ и Корпорацией МСП. В этом году в рамках нее предприниматели смогут оформить в нашем банке кредит по ставке не более 8,5% годовых в сумме от 0,5 млн до 500 млн руб. на срок до 3 лет на пополнение оборотных средств и в сумме до 1 млрд руб. на срок до 10 лет на инвестиционные цели.

Кроме того, успешно работает программа льготного кредитования АПК Минсельхоза России, благодаря которой предприятия агропромышленного комплекса могут получить заемные средства по ставке не выше 5% годовых. Также действует программа поддержки лизинга для покупки транспортных средств, программа поддержки экспорта, где частично компенсируются ключевые расходы экспортеров.

С этого года под гарантии Райффайзенбанка компании, осуществляющие свою деятельность на территории моногородов и не связанные с работой градообразующего предприятия, смогут оформить в Фонде развития моногородов беспроцентные займы на срок до 15 лет в размере от 10 до 250 млн руб. с отсрочкой уплаты долга до 3 лет.

Госпрограммы позволяют компаниям получить льготное финансирование, которое они могут направлять как на финансирование текущей деятельности и снижение своих издержек, так и производить инвестиционные вложения. Однако программы имеют существенные ограничения, не все представители среднего и малого бизнеса могут ими воспользоваться. Есть ограничения по отраслевым при-

знаку, а также по другим условиям, например по численности сотрудников.

Михаил ГАВЛО, генеральный директор ТПК «АМАТИС»:

— Конечно, любой бизнес стремится к своему развитию, и немаловажную роль в этом играет государство, которое дает нам эту возможность.

Сегодня мы имеем ряд вопросов, которые сдерживают и создают много проблем для этого развития. Вот, на мой взгляд, наиболее актуальные из них.

Необходимость навести порядок в формировании и проведении тендеров. Выигрывают «мимолетные» участники, предложившие самую низкую цену, качество же не берется в расчет — стабильные компании остаются в стороне. Конечно же, у заказчика начинаются проблемы с качеством, сроками выполнения и несоответствием результата заявленным в тендере требованиям.

Еще один сдерживающий фактор — высокая налоговая нагрузка на предприятия, работающие по обычной системе налогообложения. А также глобальным остается вопрос неплатежей по выполненным поставкам. Из-за долгих расчетов рентабельность сделки практически сводится к минимуму. Если дебитор не платит, а государство не может помочь быстро взысканию долга, дело может затянуться на годы. Бизнес не защищен от неплатежей крупных компаний. Остается актуальной проблема кадров. Проблемы с энергосбытом и другими структурами бизнес решает самостоятельно. С 1 июля вводится чипирование товаров (обуви и др.), и пока никто до конца не представляет, как будет проходить этот процесс.

Что сделано полезного? Проводятся форумы, конференции с участием бизнеса, при организации каких-либо мероприятий мы всегда хотим видеть поддержку госорганов.

Илья ПОГОРЕЛОВ, профессор кафедры «Менеджмент» АНО ВО СИБУП, к. э. н.:

— В Красноярском крае и в Красноярске необходимо развитие механизма ГЧП (МЧП), а также концессионных соглашений для координации интересов публичных, частных партнеров, прежде всего МСБ, а также населения и экспертного сообщества. В Красноярске в рамках формируемой стратегии развития города до 2030 года следует четко определить его приоритеты по отраслям, в которых будут оказываться меры поддержки МСП. Для этого нужен

координирующий орган из представителей работодателей и их территориальных объединений, банковских и страховых организаций, экспертного сообщества под руководством мэра края. Главными задачами этого органа будут создание проектов локальных нормативных актов, необходимых для повышения эффективности механизма ГЧП (МЧП), а также организация процесса обучения руководителей и собственников предприятий МСБ основам ГЧП (МЧП), а также работников исполнительных органов власти муниципальных образований; обучение основам проектного финансирования, внедрение которого поможет хотя бы отчасти смягчить отрицательное воздействие продолжающегося бюджетного кризиса в крае и муниципальных образованиях.

Необходимо создание эндаумента под рабочим названием «Навстречу 400-летию города», для управления собранными средствами которого следует провести конкурс среди управляющих компаний. Нарощенные в ходе эффективного управления средства могут быть направлены для финансирования МЧП-проектов в социальной сфере в рамках стратегии развития города и программы подготовки к 400-летию с привлечением к их реализации предприятий МСБ.

Необходимо поддержать практику проведения научно-практических конференций, что позволит объединить представителей органов власти, предпринимателей, научную общественность трех субъектов Федерации, входящих в Енисейскую Сибирь.

Валентин БОГОМОЛОВ, генеральный директор ООО «Сибирская финансовая система»:

— Основная проблема МСП — доступ к финансированию. С одной стороны, есть востребованный рабочий инструмент предоставления микрозаймов бизнесу (сумма до 3 млн руб., в Красноярске их выдает Агентство развития бизнеса), с другой — этих сумм явно недостаточно для развития бизнеса. Нужны механизмы предоставления финансирования в большем объеме (до 100 млн руб.), причем не только в виде займов, но и в форме прямых инвестиций в капитал компаний, желательно на срок 3–5 лет. Тогда у компаний, особенно относящихся к категориям микро- и малого бизнеса, появятся возможности финансирования проектов расширения бизнеса и/или запуска новых бизнесов. А для того, чтобы они появились, необходимо стимулировать разработку компаниями МСП инвестиционных проектов, например возобновить субсидирование расходов на разработку бизнес-планов и технико-экономических обоснований. Но эти меры нужно реализовывать в комплексе, чтобы достичь требуемых результатов. |

L'HERMITAGE PRIVATE BANKING: РОСБАНК УСИЛИВАЕТ ПРИСУТСТВИЕ В СИБИРИ

29 МАЯ СОСТОЯЛОСЬ ОТКРЫТИЕ НОВОГО ОФИСА РОСБАНКА ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ В КРАСНОЯРСКЕ.

ОБ ОЦЕНКЕ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ И ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ УСЛУГ PRIVATE BANKING В РОССИИ МЫ ПОГОВОРИЛИ С УПРАВЛЯЮЩИМ ДИРЕКТОРОМ РОСБАНК L'HERMITAGE PRIVATE BANKING ПО СИБИРИ ЛИЕЙ ОГАНЕСЯН.

— Какова философия бренда L'Hermitage Private Banking? Какую нишу вы хотите занять на рынке?

— Российский рынок VIP-обслуживания существует уже почти 20 лет. В Росбанке private banking зародился как раз в 2000–2001 году. Мы были пионерами на российском рынке. В то время концепция VIP-обслуживания строилась на идее «дворецкий и господин». Это закладывалось в модель поведения клиента и в стандарты работы менеджеров. Сегодня все иначе.

Новый этап развития бизнеса начался в конце 2014–2015 годов: мы наладили хороший контакт с private banking Societe Generale, узнали об их продуктах, подходах к обслуживанию клиентов. Являясь частью международной финансовой группы Societe Generale, мы активно обращаемся к опыту группы — одного из лидеров европейского private banking — в обслуживании наших клиентов, предлагая им лучшие варианты управления капиталом. Мы инвестировали в обучение персональных менеджеров, расширение продуктового ряда, получили право носить собственное имя — L'Hermitage. Фактически за 2,5 года мы полностью модернизировали бизнес. Изменилась культура, идеология: мы перешли к концепции финансового партнера, консультанта, эксперта для наших клиентов.

Суть концепции бренда L'Hermitage Private Banking основана на применении проактивного подхода. Сегодня мы приглашаем наших клиен-

тов в мир европейской культуры обслуживания, и это не просто красивая фраза — это стандарт качества, реализованный в банковских технологиях: качество услуг — качество экспертизы — отсутствие давления на клиента в принятии решений и выборе продуктов.

— Каковы темпы роста рынка услуг private banking сегодня? Каковы перспективы его развития в условиях непростой экономической ситуации?

— Сегмент private banking всегда был достаточно закрытым, поэтому точно оценить динамику развития индустрии сложно. Различные эксперты оценивают средний прогнозируемый рост российского рынка private banking в 10–15% в год.

Мы отмечаем тенденцию к перераспределению клиентов этого сегмента между банками: состоятельные клиенты предпочитают работать с крупными надежными игроками, предлагающими широкую линейку продуктов и высокий уровень сервиса. Сегодня клиентов интересуют не величина ставки, а сохранение средств и возможность банка предложить портфельный подход при обсуждении вопроса их размещения.

У регионального рынка private banking есть своя специфика. Он не разделен между крупными игроками и имеет очень большой потенциал. Не многие банки сохраняют свое присутствие в регионах из-за дороговизны обслуживания с

точки зрения качества персонала и экспертизы. Росбанк как банк с филиальной сетью по всей России не просто сохраняет, но и активно развивает региональное присутствие. Презентовывая своим клиентам бренд L'Hermitage Private Banking, основанный на обновленной стратегии развития этого сегмента бизнеса и основных рыночных трендах, мы открыли новую локацию в одном из стратегически значимых центров развития бизнеса — Красноярске.

— Как вы сказали, основной целью для состоятельных клиентов остается сохране-



Лия Оганесян, управляющий директор Росбанк L'Hermitage Private Banking по Сибири

ние средств, а не повышенная доходность. Наблюдаете ли вы в связи с этим рост инвестиционных продуктов в структуре портфеля? Какие инвестиционные инструменты пользуются наибольшей популярностью?

— С учетом снижения ставок по депозитам в портфеле клиентов увеличилась доля инвестиционных продуктов. Наибольший вес сегодня имеют инструменты с фиксированной доходностью и структурные решения не только в рублях, но и долларах и евро. Также мы можем предложить нашим клиентам широкий перечень зарубежных инвестиционных фондов и инвестиционных страховых решений от лучших российских страховых компаний.

Мы предлагаем варианты распределения средств, наиболее эффективно отражающие риск-профиль клиента, ограждая его от приобретения инструментов, не соответствующих его задачам и знаниям. В нашей работе мы эффективно используем опыт и стандарты международной финансовой группы Societe Generale по риск-профилированию клиентов категории private banking, а также учитываем последние тенденции рынка: готовность клиентов рассматривать в качестве объектов инвестирования долгосрочные инструменты в иностранных валютах и растущий интерес к рублевым вложениям как в государственные облигации, так и в бумаги корпоративных эмитентов.



Лия Оганесян: «Мы вложили много сил в создание нового пространства L'Hermitage Private Banking в Красноярске. Уверена, нашим клиентам будет здесь комфортно». Красноярск, Проспект Мира, д. 19, корп. 1

— Кто ваши клиенты?

— Наши клиенты очень разные. Сточки зрения среднего чека российского миллионера мы можем говорить о капитале в несколько сотен миллионов рублей. В прошлом году мы провели клиентское исследование, изучили портреты наших клиентов в регионах, и разница между клиентами из разных регионов практически не видна. Это очень современные и состоявшиеся люди, которым хорошо жить там, где они живут. Во-первых, это профессионалы финансовой сферы. Они знают, как играть на рынке ценных бумаг, имеют свой четкий план по управлению капиталом. Во-вторых, это консерваторы — предприниматели, построившие свой бизнес с нуля. Их цель — сохранить капитал, не рисковать им. Они работают с узким кругом консультантов, которых знают лично, они осторожны в принятии решений. Еще один тип клиентов — женщины-руководители крупных компаний, которые стремятся сохранить капитал для будущего своих детей. Им интересны семейные пакеты, бонусные программы и безопасность.

— Как сектор private banking будет развиваться в ближайшем будущем?

— Индустрия ждет поступательный рост, несмотря на все внешние и внутренние экономические сложности. В перспективе — расширение и усложнение продуктового ряда, внедрение цифровых технологий и консолидация рынка. Хотелось бы отметить необходимость повышения уровня защищенности клиентов, диктуемой не столько позицией регулятора, сколько пониманием ответственности перед клиентами за качество продуктов и услуг. Будет усиливаться тема специализации внутри самих банков. Все рутинные операции должны максимально поддерживаться технологически, не отнимая время, которое нужно для обслуживания клиентов. На фоне диджитализации private banking будет идти отдельной строкой, это один из немногих видов банковского бизнеса, который очень близок к клиенту. Private banking — это всегда индивидуальное обслуживание, персональный подход. |