

**ПРЯМАЯ РЕЧЬ ВЫ РОСЛИ?**

**Подводить итоги экономического развития региона можно по-разному. Мы выбрали четыре отрасли, развитие которых зависит от платежеспособного спроса. И вот что из этого получилось.**

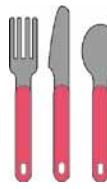


В ПЕРМИ ЗА ГОД СДАНО 462 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ, В ПЕРМСКОМ КРАЕ — 822,6 ТЫС. КВ. М (Пермьстат)

**Алевтина Романова, генеральный директор «KD Group»:**

— На самом деле существенного рывка не произошло. Результаты строительства в Перми отличаются от итогов прошлого года (в 2011 году в Перми было сдано 408,4 тыс. кв. м жилья), на мой взгляд, незначительно. Основной рост произошел за счет того, что многие проекты в кризисные годы были приостановлены и сданы только в 2012 году. Но они не увеличили предложение на рынке, поскольку на момент сдачи все квартиры в домах были распроданы. В крае существенные объемы занимает индивидуальное жилищное строительство. Из 360 тыс. кв. м сданного жилья только 150 тыс. кв. м приходится на долю многоквартирного жилья. Эти дома люди строят самостоятельно, без участия мощностей строительного комплекса. Застройщики, которые выходят в край в текущем году, сразу больших объемов не ожидают. Скорее всего, основной рост снова обеспечит индивидуальное строительство. Но заранее предсказать результаты здесь невозмож-

но. Это строительство хаотичное и трудно предсказуемое. И в отчетности появляется только после того, как частники регистрируют свои дома.



ОБОРОТ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ПРЕВЫСИЛ 24 МЛРД РУБ., ЧТО В СОПОСТАВИМЫХ ЦЕНАХ НА 6,6% НИЖЕ УРОВНЯ ПРОШЛОГО ГОДА (Пермьстат)

**Олег Поляков, руководитель сети кафе и ресторанов «Национальная кухня»:**

— Ресторанный бизнес в Перми в прошлом году активно развивался, несмотря на данные Пермьстата. Это подтверждают новые проекты, которые реализуют пермские предприниматели. Летом мы наблюдали некоторое снижение темпов роста, но в это время работают летние кафе, так что общий уровень достаточно стабилен. Вообще, те направления бизнеса, которые ближе к потребителю и его потребностям, более устойчивы к экономическим колебаниям. Резких скачков в этом сегменте я не ожидаю и в этом году. В премиум-сегменте большого прироста не будет, а демократичные кафе и рестораны покажут неплохую динамику.

Развитие рынка общепита очень остро ставит кадровый вопрос. Все понимают, что в развитии специалистов необходимо инвестировать. Но только в прошлом году нам удалось заняться этим вопросом системно. Мы организовали программу профессиональной подготовки сотрудников, которая

стимулирует карьерный рост внутри компании. И придумали «Школу поваров» и систему наставничества, когда бренд-шефы и шеф-повара передают свои знания и умения начинающим поварам.



В ПЕРМИ ПРОДАНО 49,6 ТЫС. НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, НА 8,5 ТЫС. БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2011 (АВТОСТАТ)

**Роман Хапаев, председатель совета директоров компании «Уралавтоимпорт»:**

— Наши объемы продаж выросли на 11,6%, то есть немного больше, чем рынок по стране в целом (11%). За этот год мы смогли улучшить торговые условия для наших клиентов, покупателей новых автомобилей, за счет внутренней реструктуризации и оптимизации денежных потоков. Мы довольны, что смогли это сделать, но амбиции не позволяют нам полностью удовлетвориться достигнутым в 2012 году.

В целом отрасль переживала активный подъем в первом полугодии и стабилизацию во втором. Все операторы рынка пытались найти ответ на вопрос о том, каковы причины замедления роста и выхода на плато в продажах. Именно во втором полугодии наш рынок по своей динамике и специфике стал весьма похож на западные рынки в относительно благоприятные времена, где при слабом общем росте идет активная конкурентная борьба дилеров за каждого клиента. Стоит отметить, что пре-

миальный сегмент чувствовал себя лучше массового, и рост основных игроков там был очень впечатляющим, от 30 до 44%!



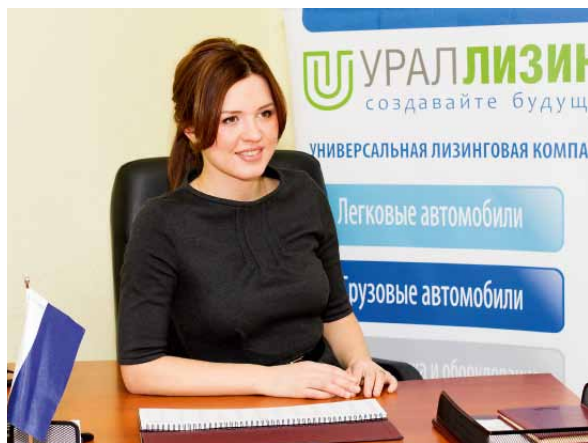
ИНФЛЯЦИЯ ПО ИТОГАМ 2012 ГОДА СОСТАВИЛА 6,6%, А ИНДЕКС ММВБ ВЫРОС ВСЕГО НА 6%

**Михаил Чечулин, генеральный директор ООО УК «Парма-Менеджмент»:**

— Российский фондовый рынок стал разочарованием года. В капитализации российских акций доминируют нефтегазовые компании. От цены барреля зависит не только состояние экономики России, но и судьба инвестиций наших портфелей. Это существенный риск, от него крайне трудно избавиться, инвестируя только в России. Акции за пределами нефтегаза выглядят спорно. Мы считаем металлургию переоцененной и пока предпочитаем не связываться с ней. Реформу электроэнергетики свернули, и она обернулась огромными потерями для тех, кто в эту реформу поверил. Второй эшелон «умер» в 2010–2011 году, в нем не осталось ликвидности. Получается, что на российском фондовом рынке почти некуда инвестировать, поэтому мы все больше смещаем акценты в инвестирование за пределами рынка российских акций. Мы выходим за пределы страны и инвестируем средства на биржах США, Германии, Гонконга и Лондона. Так, в США около 13 тыс. акций (а в листингах NYSE и NASDAQ больше 5 тыс.). Мир большой, инвестиционных возможностей много.

**УРАЛЛИЗИНГ: Итоги работы в 2012 году. Рост продолжается**

Лизинг в России подтверждает свою экономическую эффективность, растет количество заявок от среднего и малого бизнеса, все больше предпринимателей понимают, что это эффективный инструмент для расширения и роста. Об изменениях на рынке лизинга, результатах своей деятельности, достижениях и прогнозах на 2013 год рассказывает директор Пермского филиала УРАЛЛИЗИНГ Вероника Денисова.



**— Вероника Олеговна, какие изменения произошли на рынке лизинговых услуг?**

— Рынок показал умеренный, но устойчивый рост, особенно во втором полугодии 2012 года. После того как политическая ситуация стабилизировалась, компании стали инвестировать в свое развитие с новой силой.

**— Каким для вашей компании был 2012 год?**

— В первом полугодии мы заняли первое место по количеству реализуемых сделок и уже четвертый раз вошли в тройку лидеров крупнейших лизинговых компаний Урала и Сибири. Основная доля новых договоров пришлась на грузовой и легковой автотранспорт — более 50%. В прошлом году в целом по компании было заключено 1328 новых договоров лизинга на общую сумму более 3 млрд. рублей. По отношению к аналогичному показателю 2011 года рост нового бизнеса составил 21%.

**— Что в вашей компании изменилось в сегменте автолизинга?**

— В преддверии вступления России в ВТО российские покупатели медлили с приобретением новых машин, ожидая

снижения цен на импортные автомобили. Но после введения утилизационного сбора как меры по защите отечественных автопроизводителей стало очевидно, что падения цен на иномарки не произойдет, во втором полугодии 2012 года началась реализация отложенного спроса. Необходимость приобретения нового автотранспорта потребовала от бизнеса дополнительных источников финансирования, и лизинг в этой ситуации стал лучшим вариантом.

**— Каким маркам отдавали наибольшее предпочтение ваши клиенты?**

— Лизингополучатели по-прежнему предпочитают премиальные автомобили Mercedes, BMW, Audi, Lexus, Toyota. В среднем сегменте это Chevrolet, Opel, Nissan, Volkswagen, Skoda, соответствующие модели Toyota.

**— Какие тенденции в разработке лизинговых продуктов проявились в 2012 году?**

— Если в 2011 году основная борьба между лизинговыми компаниями активно развернулась в «ценовом поле», то в 2012 году лидеры рынка сосредоточили свое внимание на совершенствовании продуктов за счет укрепления отношений с поставщиками и развития новых сервисов.

**— Какие аргументы при выборе лизинговой компании были для клиентов решающими?**

— Приоритетные потребности клиентов, в принципе, остались те же: это скорость обработки заявки и гибкость по отношению к финансовой оценке бизнеса. Также клиентам сейчас очень важно получить больше, чем просто финансирование. Специалисты нашей компании помогают в поиске необходимого транспортного средства, в оформлении документов, оказывают консультации по различным вопросам, т.е. поддерживают клиента на каждом этапе сотрудничества.

**— В чем ваше главное преимущество?**

— Главное преимущество нашей компании — это индивидуальный подход к лизингополучателю. Наш приоритет — это максимальный учет интересов и потребностей клиентов. К примеру, федеральные лизинговые компании могут предложить, как правило, только три-четыре стандартных варианта графика

платежей. В УРАЛЛИЗИНГЕ для клиента разрабатывается индивидуальный график платежей, в котором учтены сезонность его бизнеса и другие обстоятельства, влияющие на прибыль компании лизингополучателя в каждом периоде. Фактически мы можем каждый ежемесячный платеж в графике сформировать с учетом возможностей и пожеланий клиента.

**— Что вы ожидаете в 2013 году на рынке?**

— Думаю, что не стоит ожидать высоких темпов роста рынка, какие были последние два года. Но и какого-либо падения не произойдет. Спрос должен сохраниться на уровне, заданном в четвертом квартале 2012 года. Объем новых сделок на рынке вырастет на 10–15%. Вряд ли какие-либо изменения в законодательстве смогут существенно повлиять на уровень спроса лизинговых услуг, в особенности это относится к лизингу легкового автотранспорта.

**— Какие есть перспективы? Какие вы ставите задачи в этом году?**

— Мы планируем по-прежнему расти в два раза быстрее рынка и увеличить объем новых сделок еще на 30%. Мы рассчитываем не только сохранить свое место в тройке крупнейших лизинговых компаний Урала, но и войти в тройку ведущих компаний Поволжья. Также продолжится развитие филиальной сети компании.

Телефон горячей линии (звонок по России бесплатный): 8-800-444-00-97

Адрес филиала: ул. Ленина, 58 а, оф. 209  
Тел.: (342) 209-53-42, факс (342) 209-53-41  
perm@urall.ru  
www.urall.ru

**Справка о компании**

Компания УРАЛЛИЗИНГ (ООО «Практика ЛК») работает на рынке с 2000 года. В течение последних трех лет входит в ТОП-3 крупнейших лизинговых компаний Урала и Западной Сибири. (РА «Эксперт-Урал», 2012 г.) Компания имеет филиалы в 13 городах России: в Екатеринбурге, Казани, Кургане, Магнитогорске, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Омске, Перми, Самаре, Сургуте, Тюмени, Уфе и Челябинске.