



11 Как сетевые гостиничные операторы развивают свои бренды на рынке региона?

12 Почему инвесторы готовы вкладывать миллиарды в интернет вещей?

Долгие годы методы и формы государственной поддержки не устраивали аграриев. Земледельцы отмечали, что эффективной формой господдержки АПК является получение заемных средств под невысокие проценты. В 2017 году был запущен новый механизм кредитования АПК по системе льготных кредитов со ставкой 5% годовых. Однако ряд вопросов льготного кредитования пока остается нерешенным.

Сектор АПК прирастет льготными кредитами



Несмотря на центральную роль сельского хозяйства в регионе, на Юге исторически не все банки плотно работают с аграрным сектором

— финансы —

Финансы для АПК

Как отмечает заместитель директора по корпоративному бизнесу РЦ «Южный» Райффайзенбанка Вадим Подобедов, несмотря на центральную роль сельского хозяйства в регионе, на Юге исторически не все банки плотно работают с аграрным сектором. Как следствие, при большом многообразии банков выбор у фермеров относительно ограничен.

Однако сейчас, когда отрасль сельского хозяйства на подъеме, банки начали доверять крестьянам и активнее предоставлять средства, считает руководитель сельскохозяйственных проектов ИТ Group Антон Зяблов. «Безусловно, на Юге есть территории рискованного земледелия. Однако грамотный менеджмент (а в АПК приходят профессиональные управленцы), внедрение передовых технологий, доступная хорошая техника, в том числе и отечественная, эти риски минимизируют», — считает управ-

ляющий филиалом АКБ «Фора-банк» (АО), руководитель дирекции по ЮФО и СКФО Сергей Бондаренко. — Поэтому, на наш взгляд, сельское хозяйство в России уже не воспринимается как черная дыра, в которую сколько ни вкладывай, все глухо. Так было лет десять назад, но не сейчас. Сегодня отношение банков к АПК принципиально иное: да, это бизнес со своими уникальными особенностями, но все же бизнес. Его тоже можно (и нужно) оценивать с точки зрения доходности, эффективности, целесообразности, окупаемости и других критериев».

Как отмечает к. э. н., заместитель начальника управления по работе с корпоративными клиентами банка «Центр-инвест» Людмила Лабунько, в сельском хозяйстве банк, помимо управления традиционными для финансового сектора рисками, должен учитывать сезонность, что создает сложность в управлении ликвидностью и влияние колебаний глобальных цен на товарную продукцию. Однако все эти вопросы можно решить. «Кредитные программы в нашем банке разрабатывались с учетом специфики сельского хозяйства и потребностей клиентов АПК. Некоторые клиенты с нами уже 15–20 лет. Более того, банк кредитует не только дей-

ствующих сельхозтоваропроизводителей, но и тех, кто начинает свой бизнес в этой отрасли».

Активнее становятся и сами заемщики. «В 2017 году сельхозпроизводители региона активно привлекают кредитные ресурсы Россельхозбанка», — комментирует и. о. директора Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Лариса Тушева. — За прошедшие девять месяцев 2017 года мы предоставили кредитов на сумму 37,7 млрд руб., что практически в два раза превышает показатель за аналогичный период прошлого года. Существенный рост кредитования аграрного сектора обусловлен повышением доступности кредитных средств, а также заметным возрастанием деловой активности сельхозпроизводителей».

Кредиты по-новому

По мнению Антона Зяблова, если говорить о коммерческом кредите, который не субсидируется государством, то можно сказать, что спрос на кредиты среди аграриев удовлетворен в полной мере. «Процентная ставка в зависимости от качества обеспечения находится в рыночном коридоре 12–18%. Конечно, 16%, 17% и 18% — это дорого, но за десять лет работы в аграрном бизнесе других ставок я не наблюдал», — отмечает эксперт.

Дешеветящая ипотека пока не слишком помогла застройщикам

Рынок ипотеки в Южном федеральном округе (ЮФО) растет быстрее, чем в целом по стране, хотя не совсем в том направлении, которое было бы желательно для застройщиков, переживающих профицит предложения жилья. Основной интерес жители Юга проявляют к вторичной недвижимости, несмотря на то что ставки по ипотеке в этом сегменте несколько выше, чем при покупке жилья в новостройках.

— финансы —

«Первичка» на вторых ролях

По данным агентства «Эксперт РА», прирост ипотечных выданных за восемь месяцев 2017 года по ЮФО превышал среднероссийские показатели — плюс 28% против плюс 22% в целом по стране. При этом на первичном рынке жилья в ЮФО за период с 2015 года по первое полугодие 2017 года не произошло значительной просадки стоимости квартир, тогда как цены на вторичное жилье показали существенное снижение. Ситуация на Северном Кавказе (СКФО) отличается: здесь просели цены не только на вторичном, но и на первичном рынке, хотя динамика выдачи ипотечных кредитов несколько хуже общероссийской — плюс 18% за период с 1 января по 1 сентября. «Драйвером роста стали сделки с вторичным жильем», — отмечает ведущий аналитик по банковским рейтингам «Эксперт

РА» Екатерина Шурихина, отмечая, впрочем, что эта тенденция характерна для рынка в целом. Пока лидирует ипотека для покупки квартиры на вторичном рынке, отмечают и в ипотечном центре Промсвязьбанка.

Более половины ипотечных кредитов в Ростовской области выдано на покупку вторичного жилья, отмечает управляющий розничным бизнесом ВТБ в Ростовской области Владимир Стрельников. Доля выдачи ипотеки на жилье в новостройках у ВТБ в донском регионе составляет 42%, еще 6% проходят по программе «Ипотека для военных». Хотя при этом, добавляет господин Стрельников, трендом нынешнего года являются совместные проекты банков со строительными компаниями, благодаря которым банки предлагают процентные ставки ниже рыночных на 0,5–1%. Средняя сумма ипотечного кредита ВТБ в Ростовской

ЮРИЙ АВДЕЕВ: «ПОТЕНЦИАЛ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ БИЗНЕСОМ РЕАЛИЗУЕТСЯ НЕ ПОЛНОСТЬЮ»

Портфель гарантий, выданных банком ВТБ в Ростовской области, за три квартала 2017 года достиг 27 млрд руб., в два раза превысив аналогичный показатель за прошлый год. По мнению экспертов рынка, это связано с тем, что корпоративные клиенты стали предпочитать госбанки с более высоким и надежным рейтингом, нежели прочих игроков. О том, насколько развит рынок гарантий и какие преимущества получают компании, использующие этот банковский инструмент, рассказал управляющий корпоративным филиалом ВТБ (ПАО) в Ростове-на-Дону Юрий Авдеев.

— Юрий Викторович, насколько сегодня развит рынок банковских гарантий?

— Банковские гарантии широко используются как в международной, так и в российской банковской практике. Этот способ обеспечения обязательств законодательно закреплён в рамках таможенного, налогового законодательства, активно используется в контрактных отношениях как с государственными и муниципальными заказчиками, так и по коммерческим контрактам.

В Ростовской области рынок стабильно прирастет именно за счет гарантий, выдаваемых в соответствии с требованиями российского законодательства. При этом потенциал гарантии как обеспечительного инструмента в обычной коммерческой деятельности клиентов, считаю, в полной мере не реализуется.

— Почему так происходит?

— До сих пор многие работают на доверии в силу сложившихся обычаев в региональном бизнесе. И случаются кейсы, когда непроверенный контрагент подводит своих партнеров на первой же сделке. И тут я каждый раз задаю вопрос таким предпринимателям: почему вы не используете гарантии для минимизации рисков по сделке, как то, например, рисков неисполнения контракта или платежных?

— Какие преимущества получают предприятия, используя банковские гарантии, и в каких сферах чаще всего применяют?

— Гарантии — универсальный способ обеспечения исполнения обязательств, предусмотренных контрактом или возникающих в силу закона. Гарантии способна защитить интересы и заказчиков в рамках контрактов на исполнение обязательств, и поставщиков по договорам поставки, так как в форме гарантии данные стороны контракта получают независимое обязательство надежного банка.



Управляющий корпоративным филиалом ВТБ в г. Ростове-на-Дону Юрий Авдеев

Также отмечу, что на сегодня крупнейшие заказчики, монополисты при проведении тендеров, ставят перед участниками условие о предоставлении гарантий в обеспечение конкурсной заявки и исполнения заключаемого договора.

Определенную часть нашего портфеля в ЮФО составляют гарантии исполнения контрактов в рамках законодательства в сфере закупок и по внешнеторговым контрактам наших клиентов.

— В чем отличие банковской гарантии от кредита?

— Это два разных продукта, которые компании должны использовать умело в своей обычной деятельности. Нередко условиями контракта или тендерной документации в качестве обеспечения исполнения обязательств предусмотрен аванс или денежный залог.

В отсутствие собственных денежных средств клиент имеет возможность обратиться в банк за получением заемных средств либо банковской гарантии. При этом стоимость банковской гарантии ниже стоимости кредита, привлекаемого на цели формирования такого обеспечения. Генеральная лицензия Банка России № 1000. Реклама

Больше чем просто шопинг

— конъюнктура —

Для рынка торгово-развлекательных центров наступают сложные времена. Сокращается количество возводимых торговых комплексов, падает трафик и доходность в действующих. Существенное давление на рынок оказывают экономическая стагнация и бурное развитие онлайн-торговли. Сейчас торговые комплексы ориентируются не столько на функциональный шопинг, сколько на развлекательную часть, меняя концепции ТЦ и придумывая новые форматы для проведения досуга.

Лучше меньше

В России в этом году наблюдается снижение количества возводимых торговых центров. По данным компании JLL, в первом полугодии 2017 года на рынок качественных торговых центров вышло 334 тыс. кв. м арендопригодных площадей, что на треть меньше по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. До конца 2017 года торговые центры, по предварительной оценке JLL, пополнились 806,2 тыс. кв. м площадей, что тоже на треть ниже итогов второго полугодия прошлого года. Кроме того, по данным компании Colliers International, более 3 млн кв. м торговых площадей в регионах России заморожено на разных этапах строительства, и более 4,5 млн кв. м площадей так и осталось на стадии анонсированных проектов.

Сложившуюся на рынке коммерческой недвижимости ситуацию эксперты связывают прежде всего со стагнацией в экономике, которая снизила активность как ритейлеров, так и девелоперов. По словам аналитика ГК «Финам» Алексея Коренева, снижение платежеспособности потребителей влечет за собой падение прибыли и загруженности площадей торговых комплексов. Так, директор по консалтингу и развитию инвестиционной компании Key Capital Эвелина Ишметова в качестве одной из тенденций на рынке торгово-развлекательных центров отмечает снижение доходности с 1 кв. м торговой площади. Партнер, директор департамента консалтинга компании GVA Sawyer Марианна Романовская говорит и об уменьшении числа сетевых операторов, не приостановивших развитие на российском рынке, особенно

в сегментах одежды и обуви. Это проявляется прежде всего в уменьшении их интереса к небольшим объектам (менее 35 тыс. кв. м). Игорь Коновалов, гендиректор «ИНПРОМЭСТЕЙТ» (компания владеет и управляет торговыми центрами в Краснодаре, Таганроге, Саранске, Брянске, Ульяновске), связывает эту ситуацию с высокой стоимостью заемных средств, насыщением рынка в отдельных городах и санкционным режимом, в котором несколько лет живет страна. «Раньше многие западные ритейлеры стремились закрепиться на нашем рынке, сейчас же Россия перестала быть для них стратегически важным направлением. И хотя многие иностранные бренды продолжают работать в нашей стране, не стоит рассчитывать, что на рынок будут активно выходить все новые и новые сильные игроки», — считает эксперт.

Как отмечает руководитель направления аналитики торговой и складской недвижимости компании JLL Оксана Копылова, снижение темпов строительства торговых площадей в России также связано с переходом рынка в стадию относительного насыщения. «Хотя на карте страны еще довольно много локаций, в которых качественные торговые объекты практически отсутствуют, в наиболее привлекательных для девелоперов и ритейлеров городах, в первую очередь в миллионниках, первичный дефицит в качественных торговых площадях уже ликвидирован», — комментирует Оксана Копылова. Руководитель управления развития коммерческой недвижимости ГК «Интрад» Юрий Тараненко отмечает перенасыщенность торговых площадей в Краснодаре (более 1,1 тыс. кв. м на 1 тыс. жителей) и большую плотность в Ростове-на-Дону (порядка 450–500 кв. м на 1 тыс. жителей). «В 2008 году в Краснодаре открылся ТЦ „Галерея Краснодар“, успех которого стимулировал других игроков активизироваться. Так появились ТЦ „Галактика“ и ТЦ суперрегионального формата „Оз молл“, — приводит пример Юрий Тараненко. — Учитывая время старта этих проектов, рынок не предвещал ничего, кроме роста. Но кризис изменил расстановку сил, что повлекло за собой серьезную вакансию во многих объектах на протяжении длительного срока».

Что касается Ростова-на-Дону, то Юрий Тараненко отмечает здесь больше число торговой недвижимости, которая не классифицируется как «качественная». «Множество мелких объектов на фоне таких крупных игроков, как „Мега“, позволяет удовлетворить спрос, но вместе с тем не дает перспектив для развития рынка с точки зрения новых проектов», — считает эксперт.

Развлечения дополняют шопинг

Общим глобальным трендом развития торговых центров является повышение многофункциональности. «Если еще пятьдесят лет назад ритейлер шел прежде всего в сторону укрупнения, стремясь за экономическими преимуществами, то в последние годы реализуется все больше смещается в сторону больших досуговых возможностей», — отмечает Антон Быков, ведущий аналитик ООО «Аналитиксервис». «Доля операторов F&B и развлечений еще пять-семь лет назад не превышала 8% от общей арендопригодной площади, на сегодняшний день их доля может достигать 10–16%. И тенденция к увеличению показателя будет усиливаться. К примеру, доля ресторанных и развлекательных зон в новых торговых центрах Европы уже сейчас составляет 20–25%», — сообщает Оксана Копылова.

Российские торговые центры также перестают быть в привычном смысле объектами торговли. «Например, мы часто проектируем объекты, в которых соотношение развлекательной и торговой составляющих составляет 60/40. Почти все заказчики закладывают в новый объект крупные детские зоны, мини-парки с игровыми автоматами, большие фудкорты и лаунж-зоны», — делится опытом глава бюро MAD Architects Мария Николаева. По словам аналитика Fогex Optimum Ивана Капустянского, каждый современный ТРЦ пытается также создать у себя уникальную «достопримечательность», которая бы стала местом притяжения потребителей, при этом шопинг отходит на второй план.

В ряде случаев, по словам Марианны Романовской, помещения для досуга могут стать опцией замены «пустоты» на месте отсутствующих торговых операторов галерейного формата. Однако девелоперам, развивающим этот формат, надо учитывать, что по сути операционного бизнеса данного