

10 Насколько хорошо работают ипотечные программы для загородного жилья?	12 С чем связан рост объема депозитов в банках?
---	---

Для крупных городов проекты редевелопмента становятся все более актуальным направлением территориального развития. Они дают возможность не только построить жилье или торговые площади на площадке с хорошей локацией, но и создать общественное пространство с уникальной концепцией. Несмотря на то что такие проекты обходятся в полтора раза дороже строительства на свободной площадке, их перспективы остаются привлекательными для застройщиков.

Апгрейд для мегаполиса

— строительство —

Промзона как точка роста

Редевелопментом чаще всего называют застройку жильем недействующих промышленных зон, однако этот термин означает по сути любую смену функционального назначения какой-либо территории, объясняет заместитель генерального директора по девелопменту ГК «А101» Игнатий Данилиди. По словам Анастасии Семеновой, заместителя начальника отдела правового сопровождения инвестиционных проектов IPT Group, в зависимости от степени сохранения ранее существующих объектов редевелопмент можно разделить на несколько видов. Так, полный редевелопмент предполагает кардинальное изменение территории и объектов, начиная с изменения целевого назначения участка и заканчивая прокладкой новых инженерных сетей, то есть использует только земельный участок. Частичный редевелопмент предполагает развитие территорий и частично — объектов, с модернизацией и обновлением существующих инженерных и транспортных сетей. Изменение целевого назначения земельного участка производится не всегда. Например, так разрабатываются офисно-складские или логистические комплексы с административными зданиями. Использует

ся земельный участок и некоторые существующие объекты, которые, как правило, проходят реконструкцию или модернизацию. Наконец, поверхностный редевелопмент не предполагает серьезных изменений существующих объектов, модернизируются административные здания либо отдельные цеха.

В России города развивались в первую очередь как промышленные центры вплоть до конца советского периода. Для них характерно наличие большого количества промзон именно в пределах городских территорий, поясняет партнер, руководитель практики «Землепользование и недвижимость» компании LDD Дмитрий Горчаков. Как рассказала Анастасия Семенова, на 2016 год доля промышленной застройки в Москве (в границах Старой Москвы) превышала 17% (около 200 площадок), в Санкт-Петербурге — 13%. Между тем в крупнейших городах мира на долю промзон в мегаполисах приходится менее 10% территории городов.

Еще одна особенность российских городов заключается в том, что многие промзоны к настоящему моменту не функционируют. Такие территории требуют комплексного и полного редевелопмента в целях создания новой, комфортной среды для жизни и работы горожан, подчеркивает Анастасия Семенова.



Проекты редевелопмента обходятся в среднем в полтора раза дороже, чем строительство «с нуля»

Облачное будущее

Громоздкие серверы и обилие «железа» в офисах вскоре могут стать историей. Бизнес активно переносит «цифру» в облачные сервисы. Эту тенденцию ускорила девальвация рубля: затраты на создание собственной ИТ-инфраструктуры постоянно растут, тогда как услуги облаков в силу высокой конкуренции становятся все более доступными.

— ИТ —

Мировой сектор облачных вычислений является одним из самых динамичных направлений экономики, отмечает партнер группы по управлению информационными рисками KPMG в России и СНГ Тимофей Хорошев. Согласно Gartner, объем мирового рынка облачных вычислений в 2017 году составил \$260 млрд. В России рынок облачных услуг сравнительно невелик, по разным оценкам, его объем находится в пределах 25–30 млрд руб.

Преимущества облачных сервисов для бизнеса стали особенно заметны после девальвации рубля. «Одна из причин динамичного развития рынка заключается в том, что на фоне существенного удорожания оборудования стоимость облачных услуг фактически не изменилась», — говорит заместитель директора Ростовского филиала ПАО «Ростелеком», директор по работе с корпоративным и государственным сегментами Александр Грибков. — И теперь выгода от их использования более чем очевидна. Кроме того, облака становятся основой цифровой трансформации, о которой сегодня говорит не только бизнес, но и государство».

«Еще лет пять назад на волне активной автоматизации предприятия разных отраслей и разных масштабов бизнеса охотно закупали ИТ-оборудование и программное обеспечение», — рассказал региональный руководитель направления облачных услуг компании Softline в ЮФО Дмитрий Кравченко. — Все закончилось с девальвацией рубля: цены на «железо» и софт повысились, и сам факт покупки собственного серверного оборудования стал вызывать много вопросов. Владельцы бизнеса хотят четкой привязки вложений в оборудование к бизнес-результатам. У серверов, которые заказчики покупают и устанавливают у себя, эта привязка неочевидна: иногда серверы клиентов загружены менее чем на 20% от их возможностей. Облачные услуги здесь имеют преимущество. Аренда мощностей и приложений из облака — практически единственный способ не платить лишнего и закупать сервисы в таком объеме, который необходим здесь и сейчас».

Директор по продажам ActiveCloud Russia Дмитрий Яшин считает, что эффективность облачных сервисов для бизнеса можно рассмотреть с двух позиций — финансовой

Для бизнеса

БЫТЬ В ПЛЮСЕ

Пакеты услуг по выгодным ценам.

Подключите интернет вместе с услугами:

- Виртуальная АТС
- Облачное видеонаблюдение
- Управляемый Wi-Fi
- Интерактивное ТВ

от 2500 руб. мес.

Ростелеком

RT.RU | 8 800 200 30 00

Реклама 16+

Производителям светит «Меркурий»

— бизнес и власть —

С 1 июля все производители животноводческой продукции переходят на электронный документооборот через систему «Меркурий». Мера позволит защитить потребителей от фальсификата и снизить затраты производителей на оформление бумажных сертификатов, полагают эксперты. На данный момент около половины игроков рынка не подтвердили готовность к работе в системе, что может привести к перебоям поставок и росту цен.

Контроль на всех этапах

С 1 июля 2018 года организации и индивидуальные предприниматели, которые занимаются производством и транспортировкой продукции животного происхождения, обязаны перейти на электронную ветеринарную сертификацию (ЭВД) через ФГИС «Меркурий». По новым правилам оформлять ветеринарно-сопроводительные документы (ВСД) обязаны не только производители сырья — молока, мяса, рыбы, но и все участники продовольственного рынка. «Сейчас все, в чем есть хоть немного животного остатка, должно быть сертифицировано. Например, масло, сыр, творог, мороженое, консервы», — рассказывает главный специалист отдела государственной ветеринарной инспекции, ветеринарно-санитарной экспертизы и ветеринарного контроля Павел Яблоновский. Кроме того, подключиться к системе «Меркурий» должны логистические компании и торговые точки, которые работают с любой поднадзорной продукцией. «В случае наличия дистрибуционного звена дистрибьютор также должен оформить сертификат для своих клиентов — торговых сетей, HoReCa, традиционной розницы, мелкооптовой торговли», — отмечает заместитель председателя комитета МТПП по развитию предпринимательства в АПК Марина Петрова.

Цель ужесточения правил оформления ВСД — снизить процент фальсификата на рынке продовольственных товаров. После перехода на ЭВД перемещение или продажа каждой

партии товара будет проходить через «Меркурий». Электронные бланки создадут цепочку документов, по которой можно отследить продукт на любой стадии его реализации. В правительстве полагают, что переход на электронную документацию повысит качество продукции. Есть и другие преимущества. «Автоматизация процессов ускоряет процесс работы и делает механизм простым и прозрачным для всех ее участников», — считает председатель совета директоров концерна «Покровский» Андрей Коровайко. По его словам, это также означает экономии времени на получение всех официальных разрешений для транспортировки пищевых грузов. Будут созданы удобные механизмы для точного отслеживания местоположения груза на территории России, даже после разделения его на мелкие партии. Еще один важный плюс — понижение стоимости оформления ветеринарных сертификатов из-за сокращения количества людей, участвующих в процессе и полного устранения дорогостоящих физических бланков. В целом, эксперты сравнивают переход на ЭВД с внедрением системы ЕГАИС.

Ранее предполагалось, что переход на электронный документооборот произойдет в начале этого года. Однако из-за неготовности предприятий к автоматизации Госдума одобрила перенос повсеместного внедрения системы на 1 июля. В ЗАО «Тандер» (управляет сетью «Магнит») сообщают, что на данный момент в системе зарегистрировано порядка 50% его поставщиков. По данным X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»), половина из 1,5 тыс. поставщиков не подтвердила готовности к работе в «Меркурии». Среди компаний, которые не перешли на электронный документооборот, 35% входят в сотню крупнейших поставщиков. Это создает высокие риски для сбоя в поставках с 1 июля.

Большие затраты

Стоимость перехода зависит от способа работы в «Меркурии», поясняют эксперты. «У ФГИС есть веб-версия, которой любая организация пользуется бесплатно. Сложность в том, что данные по каждому документу

для ВСД, которые выписываются на каждую позицию в поставке, заносятся в систему вручную. Это очень трудоемко и может стать проблемой для производителей, которым нужно оформлять условно более 100 ВСД в день», — рассказывает эксперт сервиса «Контур. Меркурий» компании «СКБ Контур» Павел Большаков.

Компании могут воспользоваться интеграционными программами, которые автоматизируют большинство действий при работе с ВСД. Однако подобные решения обернутся дополнительными тратами для производителей. По словам Марины Петровой, использование системы требует серьезных трудозатрат и значительных денежных средств. «Затраты отразятся на себестоимости продукции, что приведет к росту цен на конечные продукты. Но ключевая проблема еще и в том, что к введению ЭВС сегодня готова половина производителей, а остальная часть — средний, мелкий и часть крупного бизнеса — не сможет внедрить «Меркурий» у себя на предприятиях к обозначенному сроку», — считает эксперт. За неверно оформленные ветеринарные документы или их отсутствие нарушители будут штрафовать. Величина штрафа — от 5 тыс. до 100 тыс. руб., при повторном нарушении — до 200 тыс. руб. «Сроки вступления в силу отдельных статей варьируются от 180 дней с момента принятия до 1 июля 2019-го», — отмечает Павел Большаков.

Мясо или молоко

Основные затраты на внедрение системы понесут производители готовой молочной продукции. Это связано с закупкой оборудования, обеспечением интернета и заработной платой новым сотрудникам. Производители и поставщики молокосодержащих продуктов будут обязаны выписывать новый сертификат при каждом дроблении партии или ее продаже, что значительно увеличит объем выписок. По словам Павла Яблоновского, у крупных производителей, таких как «Вимм-Билль-Данн», число сертификатов вырастет до миллиона.

По словам экспертов, задержки при переходе

с 12

экономика региона

Апгрейд для мегаполиса

— строительство —

Как отмечает руководитель бюро «Т+Т Architects Редевелопмент» Сергей Труханов, неиспользуемые промышленные зоны — единственный донор новых территорий для города без необходимости расширения его границ.

Единый тренд

Наибольшее количество проектов редевелопмента реализуется в Москве и Санкт-Петербурге. В качестве примера Анастасия Семенова приводит бывшие промзоны «ЗИЛ» (на территории строится жилой комплекс «ЗИЛАРТ») и «Серп и Молот» («Символ»), территорию бывшего Тушинского аэродрома («Тушино 2018» и стадион «Спартак»).

В региональных центрах также появляется все больше таких проектов. К примеру, одним из приоритетных направлений экономического развития Калининграда является ревитализация территории Правой набережной, рассказал Артур Крупин, заместитель главы администрации, председатель комитета архитектуры и строительства Калининграда. Территория Правой набережной составляет около 130 га перспективной застройки. Сегодня это зона коммунально-складских объектов, где находится несколько объектов культурного наследия. В рамках ревитализации Правой набережной планируется построить около 120 га территории жилой, коммерческой и административной недвижимости с обустройством рекреационных зон. Это долгосрочный проект по развитию большой городской территории.

На юге России также есть достаточно примеров редевелопмента. «Наша компания реализовала два проекта редевелопмента в Ростове-на-Дону: жилой комплекс „Красные ворота“, построенный на территории бывшего кирпичного завода, а также жилой комплекс „Акварель“ на месте подшипникового завода, — рассказала директор департамента по связям с общественностью ГК «Интеко» Юлия Деева. — Оба расположены недалеко от центра города и удачно вписаны в городскую жилую зону со сложившейся инфраструктурой».

Ксения Рысенко, партнер-аналитик СК «Неометрия», в качестве примеров таких проектов приводит ТЦ «Галерея» (Краснодар), на месте которого ранее находился маслозавод, ЖК «Краснодар-Сити» (Краснодар), где был завод ЖБИ, ЖК «Первый» от СК «Неометрия (Ростов-на-Дону) расположен на месте бывшей производственной базы, ЖК «Облака» в Новороссийске также находится на месте бывшего промышленного предприятия.

Компания «ЮгСтройИнвест» в настоящий момент ведет строительство микрорайона «Красный Аксай» на месте одноименного завода в Ростове-на-Дону. «Это наш первый опыт редевелопмента. Опыт удачный. Ростовчане хорошо приняли строительство „Красного Аксая“, — рассказал директор ростовского филиала ГК

«ЮгСтройИнвест» Игорь Папко. — На данный момент сдано три дома, уже введен в эксплуатацию и передан в муниципальную собственность первый детский сад на 160 мест, в ближайших планах — строительство второго детского сада на 100 мест и школы на 1100 мест».

Новичкам здесь не место

Проекты редевелопмента, как правило, более сложные и дорогие, чем строительство «с нуля». «Часто необходим частичный или полный снос имеющихся зданий и сооружений, которые могут располагаться и под землей. Однажды нам поступил на рассмотрение земельный участок со множеством подземных специализированных бункеров. Демонтаж таких сооружений очень дорог и требует серьезных временных затрат, так как должен быть согласован с соответствующими службами. Также во время реализации проектов редевелопмента в Краснодаре мы столкнулись со сложностью изменения зон промышленности на жилые зоны. В Краснодаре это обусловлено расхождением между правилами землепользования и застройки и генеральным планом. Но в целом эта проблема решаемая», — рассказала Ксения Рысенко. По мнению Дмитрия Горчакова, основные сложности связаны с юридической «запущенностью» имущественных отношений в сфере недвижимости и земельно-правовых отношений в зонах старых промышленных предприятий, сложностями с разработкой, согласованием и утверждением градостроительной документации. «В силу этих факторов указанные территории десятилетиями не могли быть включены в инвестиционный процесс. К примеру, проще было построить новый микрорайон „Бутово“, чем осуществить редевелопмент многих московских промзон, хотя по территориальному расположению они более привлекательны», — рассказал Дмитрий Горчаков.

«Конечно, проект редевелопмента связан с большими по сравнению с обычной застройкой сложностями», — добавляет Юлия Деева. — Проект проходит все согласования так же, как при любом другом строительстве. Необходимо провести археологические и экологические изыскания, причем за свой счет. Если археологи обнаружат какие-то артефакты, имеющие историческую ценность, то в лучшем случае их можно просто вывезти с территории. Однако бывают ситуации, когда обнаружен, например, фундамент древней крепости. В такой ситуации застройщик почти ничего не может сделать. Ему придется закрывать проект либо вымежевывать участок и частично производить консервацию территории. Снос и утилизация построек, рекультивация земли при необходимости — все это тоже производится за счет инвестора-девелопера. Причем в отдельных случаях земля может быть загрязнена настолько, что ее рекультивация либо невозможна, либо делает проект нерентабельным. Именно поэтому необходимо оценить все

возможные параметры и риски до заключения окончательного соглашения о покупке земли».

Игорь Папко отмечает, что освоение территорий бывших промзон зачастую связано со сложностью подведения инженерных коммуникаций. «Обычно такие территории плотно окружены старыми жилыми застройками. Это вызывает трудности с подведением новых коммуникаций, а использование старых инженерных сетей, как правило, нецелесообразно ввиду их физического износа». Кроме того, если здание относится к охраняемым объектам, то встанет вопрос о сохранении его исторического облика, что влечет от себя дополнительные расходы, добавляет также гендиректор компании «Концерн „Русич“» Борис Лесков. «Учитывая все трудности, проекты редевелопмента интересны крупным игрокам на рынке, опыт, финансирование и производственные мощности которых позволяют реализовать проект», — отмечает господин Лесков.

Мастерство и немного фантазии

В целом реализация проекта редевелопмента обходится застройщику примерно в полтора раза дороже, чем обычное строительство, приводит данные генеральный директор маркетингового агентства Media108 Всеволод Баев. Тем не менее эти затраты компенсируются удачной локацией объекта, широкими возможностями для девелопера и высоким покупательским спросом. «Большинство старых промышленных зон находится в обжитых районах, ведь раньше при строительстве объектов промышленности руководствовались тем, чтобы построить завод, а вокруг него — жилье для работников предприятий. Эти районы име-

ют уже сложившуюся инфраструктуру, поэтому с точки зрения освоения таких территорий они представляют интерес для застройщиков», — говорит Игорь Папко. «Редевелопмент выгоден для всех, — считает также Юлия Деева. — Девелоперу достается удачная площадка для реализации комплексного проекта с хорошим потенциалом и отличным спросом. Потребитель приобретает качественные и всевозможными активностями: фестивалями, выставками, театральными постановками и т. д. Это позволяет не только сделать данную площадку узнаваемой, но и сгенерировать столь необходимый трафик и повысить капитализацию проекта в целом». Важно, чтобы девелопер не просто тиражировал имеющийся опыт зарубежных и российских аналогов, но, опираясь на него, формировал на этой основе собственный, уникальный план развития проекта, добавляет Яков Литвинов. С этим мнением согласен и Сергей Труханов: «Любой проект редевелопмента в городе — это прежде всего умение органично дополнить уже сложившуюся застройку качественно новыми и необходимыми ей функциями. К примеру, строить в густонаселенном районе еще один ЖК было бы нерентабельно, а вот поместить туда офисно-торговый центр с большой долей развлекательной функции и благоустроенными общественными зонами — абсолютный успех. Именно поэтому при подходе к редевелопменту так важно проводить полноценный градостроительный анализ и искать свой подход к каждой площадке».

При разработке концепции проекта необходимо также учитывать функциональное назначение территории и качество размещенных на ней объектов, считает Игнатий Данилиди. «Так, использование старых промышленных построек под офи-

сальный процесс редевелопмента начинается не столько с квадратных метров, сколько с формирования актуального содержания, — рассказывает Яков Литвинов, управляющий партнер

«Крайс Девелопмент». — По этому пути, например, идет наша команда в реализации проекта „Город Кристалл“ — нового креативного кластера, формируемого на месте бывшего Московского ликероводочного завода „Кристалл“. Пока проект проходит все согласования и утверждения у городских властей, „Город Кристалл“ уже живет, наполняясь арендаторами и всевозможными активностями: фестивалями, выставками, театральными постановками и т. д. Это позволяет не только сделать данную площадку узнаваемой, но и сгенерировать столь необходимый трафик и повысить капитализацию проекта в целом». Важно, чтобы девелопер не просто тиражировал имеющийся опыт зарубежных и российских аналогов, но, опираясь на него, формировал на этой основе собственный, уникальный план развития проекта, добавляет Яков Литвинов. С этим мнением согласен и Сергей Труханов: «Любой проект редевелопмента в городе — это прежде всего умение органично дополнить уже сложившуюся застройку качественно новыми и необходимыми ей функциями. К примеру, строить в густонаселенном районе еще один ЖК было бы нерентабельно, а вот поместить туда офисно-торговый центр с большой долей развлекательной функции и благоустроенными общественными зонами — абсолютный успех. Именно поэтому при подходе к редевелопменту так важно проводить полноценный градостроительный анализ и искать свой подход к каждой площадке».

При разработке концепции проекта необходимо также учитывать функциональное назначение территории и качество размещенных на ней объектов, считает Игнатий Данилиди. «Так, использование старых промышленных построек под офи-

сы, лофты или апартаменты — обычная практика для центральной части Москвы. Однако использовать эти объекты под жилье, как правило, невозможно из-за существующих нормативов, а в случае с лофтами и апартаментами нужно тщательно просчитывать не только свою экономику, но и стоимость владения объектом для конечного покупателя. Здесь главный элемент — налоги, которые зависят от площади объекта, кадастровой стоимости квадратного метра в нем и категории разрешенного использования земли. Если объект будет очень дорогим в обслуживании, спроса не будет. При этом сочетание коммерческих помещений, творческих мастерских и арт-пространства способно генерировать хорошие пешеходные потоки на территории и повышать привлекательность объектов торговой инфраструктуры».

Бизнес и власть

Для проектов редевелопмента вопрос взаимодействия с властями является одним из ключевых. Помощь властей необходима, например, в случае отсутствия консенсуса владельца и арендаторов зданий на территории редевелопмента. «Поддержка властей в таких случаях — это единственный способ прийти к компромиссу и ускорить реализацию проекта, а девелоперу — перейти к активной стадии работ», — отмечает Борис Лесков. «Если власти заинтересованы в развитии промышленной территории, то они могут заранее перевести ее в статус общественно-жилой зоны, чтобы привлечь потенциального застройщика, — комментирует Юлия Деева. — Кроме того, согласно 373-ФЗ, вступившему в силу в январе 2017 года, муниципальные власти могут инициировать комплексное развитие территории, в том числе и промышленной, и заняться поиском эффективного инвестора. Закон регулирует механизмы взаимодействия между собственниками, властями и застройщиками на реорганизуемой территории. Это особенно актуально для площадок со множеством собственников и арендаторов».

Местные власти заинтересованы в проектах редевелопмента, поскольку такие проекты способствуют развитию города, избавляют его от «серых зон» и улучшают экологию, говорит Всеволод Баев. «Участие города может вестись в трех основных направлениях: подготовка комплексного освоения территории, создание транспортной инфраструктуры, а также инженерных сетей», — рассказывает Артур Крупин. — В качестве мер поддержки может выступить упрощение и ускорение выдачи исходно-разрешительной документации. Помощью девелоперам может стать льготное подключение инженерных мощностей или понятная и легкая процедура проверки проекта на соответствие градостроительным требованиям. Также одним из способов может стать строительство знаковых спортивных, досуговых или рекреационных объектов, которые могут стать отправными точками изменения имиджа территорий».

Наталья Горова



Высокую стоимость редевелопмента компенсирует удачное месторасположение объектов, что обеспечивает высокий покупательский спрос

Построить на чужие

Ипотека на строительство индивидуальных домов за городом потихоньку набирает обороты, хотя до показателей, сопоставимых с объемом выдачи кредитов на новостройки, ей еще далеко. Подстегнуть процесс могла бы государственная программа субсидирования ипотечной ставки на возведение деревянных домов. Однако именно с ней пока вышла заминка.

— ипотека —

Льготы на деревянное

С 1 апреля в России должна была заработать программа ипотеки на загородную недвижимость, разработанная Минпромторгом РФ совместно с Ассоциацией деревянного домостроения и введенная в силу постановлением правительства России N259. Согласно этому документу, те, кто планирует построить на своих участках деревянные дома заводского производства, смогут занять средства на особые условия: не под 15% (по словам вице-премьера Александра Хлопонина, такова в среднем по России банковская ставка на возведение деревянных домов), а под 10%, оставшиеся 5% банкам компенсирует государство.

Максимальная сумма кредита по программе «деревянной» ипотеки составляет 3,5 млн руб. — а это почти на 30% больше средней стоимости строительства, например, каркасного дома площадью 100–130 кв. м. На субсидирование ставки в 2018 году выделено 197 млн руб., так что, по расчетам экспертов, удастся построить до 2,5 тыс. домов. Правда, лишь тех, что производят крупные компании с оборотом не менее 200 млн

руб. — а таких по России около полутора десятков. Еще одно условие программы: стеновые материалы домокомплектов должны быть из цельного или клееного бруса либо из панелей с деревянными ламами, ориентированно-стружечных плит или плит МДФ. И, наконец, третье ограничение — время: нужно успеть подать заявку на кредит до 30 ноября нынешнего года, это предельный срок действия программы.

Субсидии с заминкой

Официальный старт ипотечной новинки фактически совпал с началом загородного строительного сезона, что вслило оптимизм и в участники рынка, и в тех, кто нынешней весной планировал начать строить дом. Однако программа до сих пор не заработала. Банки, наиболее активно кредитующие строительство индивидуальных домов, ее не предлагают. Например, на сайте Россельхозбанка нет никаких упоминаний о «деревянной» ипотеке. Не нашел ее в перечне банковских продуктов и консультант Сбербанка. Аналогичная ситуация и с Альфа-банком.

В «Зодчем» и «Тереме» (самых, пожалуй, крупных компаниях, возво-

дящих деревянные дома массового спроса) тоже затруднились ответить, куда покупателю обращаться за оформлением льготного кредита. И лишь в специализирующейся на домах из клееного бруса компании Good Wood, которая была одним из инициаторов выделения целевых субсидий, прояснили ситуацию. По их словам, заминка на старте произошла из-за банков: те не успели вовремя проработать процедуру выдачи кредитов на новых условиях. В компании выразили надежду на то, что после майских праздников субсидированная ипотека на деревянные дома все же заработает.

Ставка на реальность

Ипотечные ставки 10% годовых на возведение загородных домов и без всяких субсидий сейчас предлагают целый ряд банков. Есть даже более низкие ставки. Скажем, в Россельхозбанке минимальная ставка — 9,2%, в «Дельта Кредите», Росевробанке и Трансстройбанке — 9,75%, в Сбербанке — 10%. Но первоначальный взнос по таким кредитам начинается от 20% (а в некоторых банках — 40–50%), тогда как минимальное требование по субсидированной ипотеке —

10% от стоимости домокомплекта. Со ставкой тоже не все очевидно. Та, что называют в банках, — минимум, доступный, как правило, только зарплатным клиентам, которые к тому же воспользовались платной опцией снижения ставки (такая есть во многих банках) и выполнили ряд других дополнительных условий. Без этого ставка возрастает на три-четыре процентных пункта, а то и больше.

Впрочем, даже на таких условиях далеко не все загородные продукты устраивают банки. По данным портала «Банки.ру», если кредитование покупки готового загородного дома с участком в Подмосковье готовы рассматривать почти полсотни банков, то желающих выдавать ипотеку на строительство индивидуальных домов на землях ИЖС почти в три раза меньше. А тем более на дачи и садовые домики (хотя именно этот вид строений преобладает в структуре сделок с загородной недвижимостью). Специализированные программы для таких объектов имеются лишь в шести банках.

Споткнуться о залог

Проблемы могут возникнуть и с предметом залога. Поскольку строящийся загородный дом не подпадает под действие 214-ФЗ (регулирует доленое строительство), права требования на него оформить в ипотеку невозможно. Зато у затеявших личную стройку имеется другой понятный и прозрачный недвижимый актив —

оформленный в собственности участок. «Но именно землю банки берут в залог неохотно или оценивают максимально низко, — рассказывает руководитель офиса «Новослободское» департамента загородной недвижимости «Инком-Недвижимости» Алексей Сенчук. — Банк скорее согласится рассмотреть в качестве залога квартиру или готовый загородный дом. Обычно на таком договоре есть дополнительное условие: когда дом будет построен, именно он станет предметом залога вместо квартиры. Но для этого строение должно быть зарегистрировано и введено в эксплуатацию».

Из-за последующей смены залогов банки активно интересуются и типом строящегося дома. В аутсайдах — деревянные дома. «Считается, что слишком велики риски их утраты из-за пожара», — поясняет управляющий директор брокерского департамента «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости» Александр Москалюк. Хотя это вопрос спорный и, возможно, появление субсидированной ипотеки именно на деревянные постройки заставит банкиров пересмотреть отношение к деревянным домам. Тем более что в целом загородную недвижимость банки перестали воспринимать как нечто пугающее и непонятное.

Податься за МКАД

Изменение ситуации, правда, пока успели заметить далеко не все учас-

тники рынка загородной недвижимости. По наблюдениям девелоперской компании «Вектор инвентментс», в ее объектах доля ипотечных сделок составляет около 10% от общего объема продаж и держится примерно на таком уровне уже несколько лет. В элитном сегменте, по данным Savills, доля ипотеки еще ниже — 3–5%. Но и здесь что-то меняется. Например, Альфа-банк недавно заявил о намерении целенаправленно развивать ипотеку на высокобюджетную загородную недвижимость. «Мотивация банка понятна: сформировалась база клиентов, которые в прошлом брали кредиты на развитие бизнеса, — рассказывает директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницкий. — Все эти собственники компаний, топ-менеджеры — потенциальные покупатели высокобюджетной недвижимости и заемщики с хорошей кредитной историей». Правда, пока банк готов кредитовать готовые объекты. Для снижения рисков банк требует, чтобы первоначальный взнос составлял не менее 40–45% стоимости объекта. Зато и ставки предлагает хорошие: от 9,49%. Такие и на рынке городское жилье пока встретишь нечасто. И это лишь подтверждает появление тренда на активизацию загородной ипотеки. Что логично, ведь желающих жить за городской чертой становится все больше.

Наталья Павлова-Каткова

экономика региона

Облачное будущее

— ИТ —

и технологической: «Финансовую можно оценить так: компания может разделить свои траты на ПО и оборудование на несколько лет вперед, ей не придется единовременно выводить из оборота крупные финансовые потоки для развития ИТ. Технологическое преимущество заключается в том, что клиент получает оборудование и ПО последнего поколения, обслуживание и поддержку которого на себя берет облачный провайдер». Кроме того, как заметил исполнительный директор SONM Олег Любимов, компании могут повышать эффективность не только благодаря технологиям, стоящим за облачными сервисами, но и из-за перехода с модели CAPEX (покупка серверов и софта) на модель OPEX (использование готового сервиса по подписке). В нынешних быстро меняющихся условиях это позволяет сделать бизнес более эффективным и быстрее начинать развитие новых проектов без привлечения дополнительного финансирования.

Помимо экономической составляющей есть еще и фактор доверия к экспертизе провайдера, считает Дмитрий Кравченко. Большинство крупных игроков облачного рынка реализуют свои решения/сервисы на очень высоком техническом уровне. Организация аналогичной инфраструктуры у себя на порядок дороже и экономически не обоснована. Модель подписки (аренды облака) страхует заказчика от лишних рисков, когда ему необходимо начать новый, важный для бизнеса ИТ-проект. «В случае с облаками, если проект „не взлетает“, клиент просто отказывается от взятой в аренду облачной инфраструктуры. А если специально под проект куплено дорогое оборудование, оно мертвым грузом повисает на балансе предприятия», — отметил Дмитрий Кравченко.

В структуре отечественного рынка облачных услуг, по оценкам KPMG, сегодня преобладают услуги SaaS, «программное обеспечение как услуга». «Среди основных трендов этого сегмента — увеличение пропускной способности каналов данных, гибкость, то есть программно-конфигурируемые сети, ЦОДы, облачные вычисления, расширение сферы использования облаков», — рассказывает Александр Прибков.

Вторыми по популярности являются решения класса IaaS, «инфраструктура как услуга», комментирует Тимофей Хорошев. При использовании IaaS клиент получает виртуальную или выделенную физическую среду (HaaS), в которой он самостоятельно разворачивает необходимое системное и прикладное программное обеспечение и частично берет на себя в том числе и функции администрирования.

Также набирает популярность направление «платформа как сервис» (PaaS). «Эта направление предоставляет широкий спектр инструментов и продуктов на базе готового функционала, использование которых может способствовать развитию различных решений в облаках. Ярким примером могут служить когнитивные облачные сервисы, которые позволяют легко встраивать в свои приложения функционал распознавания речи и изображений, перевода на различные языки, механизм рекомендаций и т. д.», — рассказал консультант по облачным продуктам «ФОРС Дистрибуция» Эмин Аскеров. «Услуги класса PaaS пока занимают сравнительно небольшую долю рынка, поскольку спрос на подобные услуги в настоящее время все еще невелик и поставщики с осторожностью инвестируют в решения данного класса. Однако, опираясь на мировой опыт, в дальнейшем следует ожидать роста данного сегмента комплексных облачных услуг», — считает Тимофей Хорошев.

Уже не новичок
Как считает гендиректор компании «Облакотека» Максим Захаренко, облачные сервисы для бизнеса в России вышли на этап зрелости. В первых, речь идет о многообразии предложения. «На российском рынке представлено множество универсальных облачных платформ инфраструктурного уровня (IaaS), расположенных в ЦОДах в РФ, — комментирует Игорь Захаренко. — Платформы начали специфицироваться: для гос- и муниципальных структур, для СМБ, платформы корпоративного уровня, использующие все известные современные платформы виртуализации: VMware, Hyper-V, KVM — и предназначенные для решения различных задач. Несмотря на 242-ФЗ о первичном размещении персональных данных на территории РФ, активно работают международные гипероблачные гиганты Amazon, Azure, Oracle, IBM и др. Кроме того, расширился спектр предлагаемых сервисов. Теперь помимо мощностей практически все IaaS-провайдеры предлагают сервисы сетевого уровня, резервирование, гибридные сценарии, аренду программно-го обеспечения, администрирование и другие удобные для клиентов сервисы инфраструктурного уровня. SaaS-провайдеры не отстают. Это касается как родившихся в облаке CRM, коммуникационных, бухгалтерских и учетных систем, так и активно движущегося в облака из традиционного рынка 1С. У всех облачных провайдеров двузначный годовой рост в процентах, у некоторых и трехзначный. В 2017-м — начале 2018 года в IaaS-гонку включились Yandex, Mail.ru, сотовые операторы и др., что также подтверждает перспективность облачного рынка».

Доказательство зрелости рынка — появление все большего количества узкоспециализированных облачных сервисов. «Лучшие облачные продукты сейчас — это продукты, которые ориентированы на определенную небольшую функцию и активно ее развивают. Например, это такие продукты, как amoCRM, использующийся для продаж, программа Trello для управления проектами, виртуальная АТС Mango Office или платформа Power BI, предназначенная для аналитических отчетов», — рассказал руководитель департамента разработки «Алланс» Владислав Сысоев. «Так, в логистике облачные решения еще два года назад предлагали преимущественно размещение и ответ по заявкам на перевозку, а сегодня в облаках обрабатывается весь цикл перевозок — от размещения заявки на грузовой автомобиль до отправки транспортных документов после рейса в налоговую для проведения вычета по НДС», — рассказал, например, руководитель транспортной компании Traff Артур Мурадян. Директор по развитию системы автоматизации «1С: Фитнес клуб» Руслан Микитюк рассказал, что его компания в прошлом году перевела в облако свою программу для автоматизации работы фитнес-клубов. «Программу для автоматизации салонов красоты, которая в корпоративной версии существует больше десяти лет, готовимся запустить в облаке в ближайшее время. Чуть позже будет создано облачное предложение программы для автоматизации стоматологических клиник», — поделился планами Руслан Микитюк. О том, насколько перспективным может быть каждый отдельный сегмент, свидетельствуют темпы роста рынка виртуальных АТС. По данным «ТМТ Консалтинг», объем российского рынка виртуальных АТС (ВАТС) в 2017 году составил 5,9 млрд руб., увеличившись на 41% по отношению к 2016 году.

Для крупных и для маленьких
Облачные сервисы используют компании любого масштаба, однако то,

какие именно услуги выбирают предприниматели, зависит от размера компании. «Крупный бизнес и государственные заказчики уже обладают мощной выстроенной ИТ-инфраструктурой, — комментирует начальник отдела по развитию и продажам корпоративных решений и сервисов ПАО «ВымпелКом» по Южному региону Игорь Науменко. — При этом мы видим, что за последний год спрос на ИТ-решения не снизился, а экономические и политические мотиваторы (рост курса доллара и импортозамещение) ускорили оценку применимости решений в облаках. Сегодня крупные компании привлекают низкие начальные финансовые вложения, модель аренды, быстрый и легкий старт. В этой ситуации большинство российских ИТ-директоров крупных компаний делают ставку на гибридные облака, когда компания использует свою уже развернутую традиционную инфраструктуру, выноса по мере необходимости часть бизнес-процессов в облака публичные».

По словам Игоря Науменко, компании среднего и малого бизнеса, не имея больших бюджетов на ИТ-инфраструктуру, готовы к переходу на сервисное обслуживание, когда оператор предоставляет решение «под ключ» и избавляет их от затрат на закупку дорогостоящего оборудования, оплату труда квалифицированных ИТ-специалистов, расходов на аренду помещений, покупки ПК для персонала.

Регионы консервативны и осторожны

Активность использования облаков зависит и от расположения компании. «Москва и Санкт-Петербург традиционно опережают всю остальную Россию по внедрению новинок информационных технологий. Здесь облачные CRM используют 50% наших клиентов и более 80% используют облачные хранилища данных, — приводит данные руководитель отдела управления продуктами компании Neirika Никита Трундаев. — Однако чем дальше от Москвы и Питера, тем меньше информации и функций автоматизации пользователи перекладывают в облака. Недостаток информации в системе не позволяет таким пользо-

вателям контролировать клиентов и сотрудников из интерфейса облака в полной мере».

По мнению директора по маркетингу Xelent Ильи Рогова, меньшая степень проникновения облачных технологий в регионах связана с уровнем развития высокоскоростного доступа в интернет. С этим мнением согласен и менеджер по развитию бизнеса Orange Business Services Алексей Кречетов: «На Урале и далее на восток есть огромная потребность в качественных облаках. Московские и Санкт-Петербургские облака не устраивают клиентов своей удаленностью и, как следствие, проблемами с сетевыми задержками, а такого же уровня облаков в регионах до сих пор нет. Поэтому мы сейчас активно прорабатываем такие решения». По мере развития технологической инфраструктуры будет повышаться и проникновение облачных продуктов в регионы, уверен Илья Рогов.

При всех преимуществах облаков, перенос в них инфраструктуры может быть довольно трудоемким и непростым процессом, считают Владимир Фоменко, основатель компании King Servers. «Если компания решит перенести свою инфраструктуру в облако, то ей придется решать задачи по переносу данных, обеспечению защиты инфраструктуры, обеспечив при этом непрерывность сервиса для клиентов. При этом придется проанализировать большое количество существующих на рынке сервисов, чтобы выбрать самый лучший с точки зрения надежности и стоимости. Кроме того, при работе с облаком неизбежно меняется общая стратегия управления бизнесом — компания начинает больше зависеть от сторонних сервисов, не все руководители и сотрудники „старой закалки“ могут это принять, а значит, могут потребоваться и изменения в области кадров», — отмечает Владимир Фоменко.

К другим «препятствиям» на пути перехода в облака, по мнению Павла Терентьева, независимого эксперта ИТ-отрасли, относится высокая степень зависимости от провайдера, сложный механизм контроля данных и их интеграции в единую систему, зависимость работы компании от стабильности доступа к серверу.

Тем не менее в регионах также растет интерес к облачным технологиям. «По нашим данным, в 2017 году заказчики на юге России в два раза чаще стали делать выбор в пользу облачных решений, а не собственной локальной инфраструктуры», — рассказал региональный руководитель направления облачных услуг компании Softline в ЮФО Дмитрий Кравченко.

Безопасность превыше всего

Самым большим препятствием на пути более широкого распространения облачных технологий является вопрос безопасности. «Несмотря на то что облачные сервисы в целом соответствуют высоким стандартам информационной безопасности, есть множество угроз, связанных с их работой, — считает Яков Гродзенский, руководитель направления информационной безопасности компании «Системный софт». — К ним относятся вредоносные программы, которые могут распространяться очень быстро и нанести урон большому числу пользователей. Второй большой блок связан с безопасностью данных, в том числе персональных: к ним относятся утечки, отсутствие разграничения доступа пользователей, риски несанкционированного доступа и многие другие угрозы». По статистике около 70% пользователей облачных сервисов хотя бы раз подвергались взлому, приводят данные руководитель Flashsafe Алексей Чуркин. Облачные сервисы не защищены — в частности, облака, расположенные в США, имеют миллионы скомпрометированных аккаунтов (Dropbox и Vox), что подтверждает открытой статистикой.

Несмотря на сложности, которые могут возникнуть при переходе на облачные технологии, этого не стоит бояться, уверен директор по развитию облачных услуг компании КРОК Максим Березин. Миграция в облако несет экономическую пользу для бизнеса и позволяет преодолеть ограничения статичной ИТ-инфраструктуры. Основной фактор успешного переезда, на что нужно обратить внимание, по мнению Максима Березина, — это надежность облачного провайдера, уровень SLA и наличие у него сильных компетенций в области ИТ-консалтинга.

К тому же существует целый ряд решений, которые позволяют обеспечить безопасность данных в облаке. По словам Якова Гродзенского, наиболее важные из них — системы класса CASB (Cloud Access Security Broker). В таких продуктах применяются современные технологии поведенческого анализа (так называемые UEBA). В зависимости от производителя они могут включать контроль утечек информации, анализатор аномальной активности пользователей, непрерывный мониторинг происходящего в сервисе, анализ рисков на уровне приложений и другие возможности.

Игра в догонялки

Сегодня отставание облачных сервисов в России от американского и европейского рынков составляет от четырех до шести лет, приводит данные Илья Рогов. «Между тем на этих рынках, по самому свежему апрельскому прогнозу аналитиков Gartner, вплоть до 2021 года будут сохраняться темпы прироста от 23% до 29% в год. Эти же темпы будут актуальными и для России», — отмечает эксперт.

С развитием программы «Цифровая экономика» в России наступит время технологического обновления, и рынок ИТ и телекома получит новый драйвер роста, отмечает Никита Трундаев. «Системы развиваются очень быстро. Облака становятся удобнее и доступнее. Интерфейсы облачных платформ легки для восприятия и готовы пользователя к простому и быстрому переходу от традиционных, стационарных версий систем на новые — облачные. Я ожидаю, что рост облачных сервисов увеличится на 30% по сравнению с вполне успешным 2017 годом».

Особенно активно облачные технологии будет осваивать малый бизнес, уверен Владимир Фоменко. «Статистика показывает, что существует пространство для дальнейшего проникновения облаков в сегменте малого бизнеса в России, сегодня этот сегмент отстает от крупного и среднего бизнеса, — отмечает эксперт. — Объем рынка облачных сервисов также увеличится, при этом многие компании продолжат переходить на российские решения».

Наталья Горова



Эксперты ожидают, что рынок облачных сервисов в этом году вырастет на 30% по сравнению со вполне успешным 2017 годом

Каковы самые перспективные облачные разработки для бизнеса?

— прямая речь —

НИКИТА ТРУНДАЕВ, руководитель отдела управления продуктами компании Neirika

Самыми интересными и актуальными разработками я считаю облачные интерфейсы. Их применение повышает мобильность, и появляется возможность работать в системе из любого места и с любого оборудования: ПК, телефона, планшета. Интерфейсы подстраиваются под пользователя, показывают актуальную для него информацию, предсказывают его действия. Кроме того, они помогают ориентироваться в системе и увеличивают скорость работы. Все клиенты подключаются к единой информационной сфере компании, но видят только свои виджеты и модули, что позволяет сосредоточиться на работе и быстро передавать информацию между пользователями.

ЭМИН АСКЕРОВ, консультант по облачным продуктам «ФОРС Дистрибуция»

Наиболее интересными и перспективными, на мой взгляд, являются облачные продукты, связанные с развивающимися технологиями, которые обозначились выше, — искусственный интеллект и машинное обучение, блокчейн, интернет вещей и обработка больших данных. Cloud-сервисы имплементируют результаты длительных исследований в этих областях в продукты, которые компании-разработчики могут использовать в своих решениях для конечных пользователей. Таким образом, соблюдаются стандарты самых высоких бизнес-требований. Другим перспективным направлением являются «бессерверные вычисления», или облачные функции. Они позволяют создавать и запускать приложения и сервисы, минуя необходимость

управления инфраструктурой. Приложение по-прежнему работает на серверах, но управление ими Cloud-платформа полностью берет на себя. Использование функций Cloud позволяет значительно снизить стоимость вычислений в облаке.

ТАТЬЯНА БОЧАРНИКОВА, глава представительства NetApp в России и СНГ

Если говорить более глобально, то все большее значение приобретает использование данных для более глубокого понимания бизнес-задач и бизнес-императивов. И тут крайне важными становятся аналитика данных и анализ данных. Ключевые направления развития облачных сервисов — искусственный интеллект, машинное обучение и связанные крупномасштабных данных с платформой интернета вещей и данных о геолокации.

ДМИТРИЙ ЯШИН, директор по продажам ActiveCloud Russia

Развитие компаний в различных сферах сейчас во многом связано с развитием его ИТ — это и есть настоящая цифровая трансформация. В ритейле, промышленности, нефтегазовой сфере активно развиваются направления, связанные с Big Data (большие данные), Machine Learning (машинное обучение), IoT (интернет вещей), распознаванием лиц и голоса. Все эти технологии используют IaaS («инфраструктура как сервис») как основу и возможность оперативно развиваться. Если облака раньше были модным и прогрессивным трендом, то сейчас они стали мощным орудием — основой для развития других технологий.

МАКСИМ ЗАХАРЕНКО, генеральный директор компании «Облакотека»

Российский рынок IaaS вырастет на 30–50% минимум. Сейчас «Облакотека» развивает сервисы учета, биллинга, портал и интерфейсы самообслуживания для партнеров — профессионалов ИТ-рынка, которые точно не смогут позволить себе внедрение дорогой системы автоматизации. Также очень интересным и быстрорастущим сегментом является сервис предоставления удаленной виртуальной графической станции для проектирования и создания мультимедиа, который дает доступ широким кругам даже небольшим или частным проектировщиков к мощным графическим ресурсам для создания 3D-моделей.

АНТОН ФЕДОРОВ, руководитель отдела продаж и маркетинга облачных сервисов компании Naumen

Мы видим перспективы в развитии решений, использующих технологии машинного обучения, а также интернета вещей (IoT). В целом мы ожидаем дальнейшего роста рынка. Вендоры облачных решений будут все больше адаптировать свои коробочные решения под наиболее перспективные отрасли. Уже сейчас видна возрастающая тенденция: поставщики решений стремятся максимально влиять на формирование облачного рынка и спроса — развивают существующие сервисы, разрабатывают программы обучения по использованию новых технологий и извлечению из них максимальной ценности.

экономика региона

Вкладчики выбирают «синицу в руках»

Прошлый год и начало текущего выявили несколько тенденций в сберегательном поведении россиян. Во-первых, хранение средств в банках становится более предпочтительным, чем «под матрасом»; во-вторых, относительно невысокий процент и надежность более популярны, чем риск, в сочетании с возможностью значительно приумножить сбережения, доверие к банковской системе и Агентству страхования вкладов (АСВ) сильнее, чем панические настроения, вызванные колебанием курса валют.

— финансы —

Вклады растут

По информации АСВ, в 2017 году совокупный депозитный портфель работающих в России банков вырос на 1787,1 млрд руб., в 2016-м эта цифра составила 981,2 млрд руб.

Наибольший рост зафиксирован в декабре 2017 года. За месяц объем средств населения в банках увеличился на 4%, или на 1 трлн руб. Это месячный рекорд с декабря 2015 года.

Таким образом, в прошлом году вкладчики отнесли в банки вдвое больше денег, чем годом ранее. Представители кредитных организаций отмечают, что в первом квартале текущего года тенденция к росту депозитного портфеля продолжилась, хотя и не такими ударными темпами, как в декабре 2017-го. «После традиционного для конца года роста объема привлечения к весне наступает затишье. Ситуация в текущем году в нашем банке аналогична прошлогодней», — рассказывает Ирина Григорьева, первый заместитель председателя правления Локо-банка.

Банковский депозит оценивается большинством как наиболее надежный инструмент для сбережения средств. «Для консервативного инвестора банковские депозиты остаются наиболее привлекательным средством вложения денег. Ведь это по-прежнему самый надежный, понятный и практически безрисковый инструмент. Государство защищает интересы вкладчиков и гарантирует выплату вкладов на сумму до 1,4 млн руб. в случае банкротства финансового учреждения», — комментирует директор Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Лариса Туишева.

Наиболее сильным аргументом для граждан в этом вопросе стало создание АСВ. Аналитики АСВ конста-

тируют, что лидируют по объемам депозитного портфеля банки с госучастием. В первой тройке — по убыванию — Сбербанк (11 976,6 млрд руб., прирост 6,2%), ВТБ (2508 млрд руб., прирост 19,2%), Россельхозбанк (843,7 млрд руб., прирост 40,4%). По оценкам аналитиков Ассоциации российских банков, из шести банков, показавших в 2017 году прирост депозитов более чем на 100 млрд руб., пять — госбанки. А среди десяти с приростом объема депозитов на 50 млрд руб. и более государственными банками являются семь. Таким образом, растет доверие населения не только к банковской системе, но и к гарантиям государства. «В первую очередь, после череды не самых оптимистичных событий на банковском рынке, вкладчиков заботит надежность банка, которому они готовы доверить свои средства. Принадлежность к группе ВЭБ (99,9% акций принадлежит ВЭБу — госбанку.— Прим. ред.) позволяет позиционировать себя как надежного партнера», — резюмирует Лариса Сулацкая, управляющая филиалом «Ростовский» банка «Любэкс».

Сохранить или приумножить

Росту депозитного портфеля в прошедшем году не помешало даже снижение процентных ставок по вкладам. Так, средний уровень ставок на 1 января 2018 года по рублевым годовым вкладам на сумму 1 млн руб. составил 6,4–6,7% годовых, отмечает АСВ. Банки не исключают возможности дальнейшего снижения процентной ставки в 2018 году. Ее динамика следует за динамикой ключевой ставки ЦБ, которая сегодня составляет 7,25%. При этом в ЦБ отмечают, что, учитывая текущий уровень инфляции и целевые ориентиры до конца года, такая депозитная ставка

не только компенсирует снижение стоимости денег, но и дает прибыль. «Если опираться на цифры, то номинальная ставка — 6,7%, инфляция — в районе 2–2,5%, соответственно, реальные ставки по депозитам высокие. Если мы говорим про целевую инфляцию в 4% (когда она достигнет этого уровня), то у нас по депозитам ставка снова будет выше на 2–3%. Таким образом, реальная доходность депозитов — 2–3%, — поясняет Андрей Липин, заместитель директора департамента денежно-кредитной политики Банка России.

«По нашим оценкам, рынок растет, — добавляет управляющий розничным бизнесом ВТБ в Ростовской области Владимир Стрельников. — Розничный бизнес ВТБ в Ростовской области по итогам первого квартала 2018 года обеспечил прирост остатков средств частных клиентов на сумму более 1 млрд руб. Хотя чаще всего в первом квартале мы наблюдали либо снижение остатков, либо сохранение их на уровне начала года. Портфель привлеченных средств физических лиц с начала года увеличился на 2%, до 56,4 млрд руб.».

На фоне снижения доходности депозитов взрывного роста спроса на альтернативные инструменты сбережения и приумножения средств (ОФЗ и ИИС) не наблюдается. «Клиенты стали проявлять интерес к альтернативным инструментам, однако доля проникновения еще достаточно мала. В настоящее время лишь 20% граждан готовы попробовать вкладываться в инвестиционные продукты», — считает Лариса Сулацкая.

Медленный рост сегментов ОФЗ и ИИС участники рынка объясняют тем, что они растут в основном за счет состоятельных граждан, которых у нас пока не большинство. «Стоит отметить, инвестиционные продукты больше всего востребованы

среди состоятельных клиентов. Также растет доля такого инструмента, как накопительный счет — в статусе „до востребования“ можно не только хранить свои денежные накопления, но и приумножать на достаточно привлекательных условиях», — комментирует Владимир Стрельников. Таким образом, большинство вкладчиков не отличаются аппетитом к риску и следуют мудрости «тише едешь — дальше будешь».

Валютный патриотизм

При общем росте числа депозитов спрос на вклады в иностранной валюте снижается. «Исходя из динамики последнего года, рублевые депозиты более популярны, чем валютные. Средства клиентов на валютных счетах на 1.03.2018 сократились в годовом сравнении на 4%, до \$263 млрд. Остатки на рублевых счетах выросли на 11% г/г — до 38,7 трлн руб.», — комментирует Дмитрий Монастыршин, главный аналитик Промсвязьбанка. — Средства клиентов на рублевых счетах в 2,3 раза превышают остатки на валютных счетах переведенные в рублевый эквивалент».

Эксперты АСВ предполагают, что снижение динамики роста объема валютных вкладов произошло как в результате укрепления курса рубля, так и вследствие низких процентных ставок по вкладам в иностранной валюте. «Ставки по вкладам в евро достигли своего минимума. При этом поведенческая логика вкладчиков осталась прежней: валюта и срок вклада выбираются исходя исключительно из личных финансовых целей. Большая часть клиентов основную сумму средств размещает на рублевых вкладах со средним сроком около года, часть сбережений, по которой не планируют приобретения в обозримом будущем, размещается в долларах», — поясняет Лариса Сулацкая.



В 2017 году россияне разместили в банках депозитов на общую сумму 1787,1 млрд руб. Это вдвое больше, чем годом ранее

Рост объема валютных депозитов обеспечивают в основном вкладчики с уровнем доходов выше среднего, поясняют игроки рынка. «Мы видим высокую потребность в валютных сбережениях у клиентов, в особенности у премиальной категории и категории private banking, что обусловлено их потребностью в диверсификации и валютной ликвидности инвестиций», — рассказывает Улан Илишкин, заместитель председателя правления Росбанка, руководитель L’Hermitage Private Banking.

Сберегательный оптимизм

Если в ближайшей перспективе не случится никаких макроэкономических и политических потрясений, изменяющих картину мира, ситуация в российской экономике останется управляемой, считают эксперты. А значит, ставки по вкладам вряд ли вырастут до конца года. Тем более что финансовые аналитики уже говорят об избытке ликвидности в российской банковской системе, инвестиционное кредитование растет медленнее, чем объемы денег на счетах. «В нашей стране вклад будет сохранять лидирующие позиции еще долгие годы. Многие не готовы рассматривать инновационные инструменты сбережений, так как они не гарантируют получение дохо-

да. Но одновременно с этим мы наблюдаем появление и рост количества клиентов, готовых на часть своих сбережений осторожно попробовать другие инвестиционные инструменты», — сообщает Ирина Григорьева. С ней согласна Лариса Сулацкая: «Клиенты стали проявлять интерес к альтернативным инструментам, однако доля проникновения еще достаточно мала. В настоящее время лишь 20% граждан готовы попробовать вкладываться в инвестиционные продукты».

При этом сами банки готовы предложить клиентам еще один альтернативный инструмент приумножения сбережений. «В 2018 году несколько крупных банков начали прием заявок населения на покупку своих облигаций», — рассказывает Лариса Туишева. — Размещение этих ценных бумаг можно рассматривать как альтернативу традиционному депозиту. Так, например, Россельхозбанк выпустил для широкого круга инвесторов, включая физических лиц, новый рублевый облигационный заем по ставке до 9,25% годовых. Для начинающего инвестора, не искушенного в тонкостях фондового рынка, приобретение облигаций даст возможность получить дополнительный доход».

Лариса Никитина

Производителям светит «Меркурий»

— бизнес и власть —

С 9 на новую систему могут привести к дефициту молочной продукции на рынке. Решением данной ситуации в Россельхознадзоре считают использование программ и шлюзов — устройств для объединения двух сетей, которые будут связываться с бухгалтерской системой предприятия и формировать сертификаты автоматически. «С теми предприятиями, которые работают с использованием 1С, вопрос перехода технических уже решен. Для 1С версии 8 и выше уже создан интеграционный модуль, который позволяет сразу интегрировать информационную систему предприятия с „Меркурием“, — отмечает глава концерна «Покровский» Андрей Коровайко.

В отличие от производителей молочной продукции, предприятия, выпускающие мясные товары, не испытывают сложностей и видят в «Меркурии» перспективу для развития рынка. По словам представи-

телей компании «Тавр», внедрение ЭВС не приведет к повышению стоимости продукции. В ГК «Евродон» отметили, что переход на ЭВС для компании прошел в плановом режиме.

Производственный директор компании Александр Сохинов считает, что преимущества системы «Меркурий» оценит прежде всего производитель. «Она сможет вымыть с рынка контрафакт и тех, кто не заботился о безопасности и качестве продукта. Таким образом, на рынке останутся только отечественные производители с качественными продуктами», — считает эксперт. Игроки рынка убеждены, что максимальный эффект от внедрения системы ощутят крупные производители и распределительные центры с большим оборотом подконтрольных товаров.

Обратной дороги нет

Из-за неготовности к переходу на электронный документооборот ряда игроков Минпромторг предлагает

вести маркировку товаров в качестве временной альтернативы «Меркурию». Так, маркировать предполагается каждую единицу товара. «„Меркурий“ призван не допустить фальсификата за счет полной прослеживаемости жизненного цикла продукта: от сырья до полки в магазине или госзакупки. Маркировка позволит моментально идентифицировать товар, но не проверить его состав», — отмечает Павел Большаков.

Говоря о внедрении электронного документооборота, эксперты отмечают, что для эффективного перехода игрокам рынка потребуется дополнительное время. «Наилучшим решением со стороны регулятора в сложившейся ситуации станет перевод системы „Меркурий“ из разрезительного формата в информационный хотя бы на один год, что позволит доработать существующие недочеты и даст отсрочку производителям для постепенного перехода с минимальными потерями», — считает Марина Петрова.

Дарья Зимина



По мнению экспертов, ошутимее всего внедрение системы пройдет для производителей готовой молочной продукции

«ОБЛАКО — ЭТО СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ»

Развитие цифровых технологий открывает новые возможности для оптимизации бизнес-процессов. Особую роль играют облачные сервисы: они позволяют компаниям не только обрабатывать и хранить большой объем данных, но и сокращать издержки за счет экономии на обслуживании IT-инфраструктуры. О запуске нового сервиса BeeCloud, его преимуществах и безопасности облачных технологий рассказала коммерческий директор по развитию корпоративного бизнеса ПАО «ВымпелКом» в Южном регионе Светлана Кострицына.

— Какова сейчас ситуация на рынке облачных технологий?

— По оценкам экспертов, в 2017 году потенциал мирового рынка облачных технологий составил \$260 млрд, в то время как к 2020 году он может достичь 400 млрд. Повсеместное развитие цифровых технологий стимулирует внедрение облачных сервисов, и Россия не является исключением. Сегодня потребность бизнеса в подобных решениях крайне высока, поэтому в этом году «Билайн» выпустил на рынок новый сервис, который получил название BeeCloud, или облачный ЦОД. Он позволяет компаниям отказаться от расходов на дорогостоящее оборудование, сосредоточиться на основном бизнесе и нести расходы, связанные только с операционной деятельностью.

— Какие преимущества получают компании при использовании облачных технологий?

— В первую очередь, речь идет об экономии средств. Компании, которые развиваются, нацелены на снижение затрат, в то время как создание инфраструктуры в виде ЦОДа требует большого объема капитальных вложений. Статистика показывает, что на обновление оборудования компании тратят около 30% от первоначальной стоимости ЦОДа. Решение, которое мы предлагаем, дает возможность уйти от капитальных затрат, оставив только операционные расходы (клиент платит только за те ресурсы, которые нужны в конкретный момент, а тарификация идет по часам).

— Чем виртуальный дата-центр «Билайн» отличается от других?

— Поскольку BeeCloud предоставляет оператор связи, у нас есть как минимум два весомых преимущества. Во-первых, собственный сертифицированный ЦОД в Ярославле. Во-вторых, мы используем собственные каналы связи, это также повышает надежность, так как нет рисков по разделению зон ответственности с провайдером. Кроме того, до появления BeeCloud не было сервиса, который бы разворачивался всего за 60 секунд.

— Кроме минимизации затрат при обслуживании оборудования, на чем может сэкономить клиент?

— Важный элемент гибкости нашей системы — это масштабируемость. Клиент может самостоятельно менять количество виртуальных серверов, процессоров, оперативной памяти или объем хранилища данных в зависимости от нагрузки. В итоге компания платит ровно за то количество мощностей, которое она использовала. По нашим оценкам, эффективность бизнес-процессов за счет функции масштабируемости достигает 75%,

в то время как при классическом использовании она равна 25%.

В комплексе с этим решением предоставляется личный кабинет, зайти в него можно даже через смартфон. Не нужно быть высококлассным IT-специалистом, чтобы понять, как работает виртуальный ЦОД.— интерфейс отражает все параметры облака в режиме реального времени.

— На какие компании сервис ориентирован прежде всего?

— Основным клиентом облачных сервисов становится крупный бизнес, для которого ЦОД необходим. В первую очередь, это компании, которые занимаются разработкой и предоставлением программных IT-продуктов или хранением базы данных клиентов,— например, медицинские центры. Летом мы планируем запустить корпорочное решение для малого бизнеса и рассчитываем на то, что компании оценят преимущества нашего сервиса.

— Каковы гарантии надежности хранения информации клиентов в облаке?

— Сохранность данных волнует пользователей больше всего, однако в этом плане наш продукт полностью защищен. Собственный ЦОД, сертификация TIER-3, собственный канал связи, защита от DDoS-атак и резервное копирование позволяют обеспечить высочайший уровень безопасности нашим клиентам. Кроме того, наш SLA — 99,97%.

— От чего зависит стоимость облачного решения?

— Ценообразование зависит от числа сотрудников компании, количества серверов, а главное — от направления деятельности, поскольку каждый бизнес имеет свой профиль потребления услуг, необходимый для работы. Очень условно можно сказать, что на пять человек нужен один сервер, что стоит около 5 тыс. руб.

— Насколько BeeCloud актуален для компаний, у которых уже есть ЦОД?

— Мы можем зайти к клиенту, у которого есть собственный дата-центр, потому что наш сервис легко интегрируется в инфраструктуру компании. В таком случае мы предлагаем развернуть облако, например, под ближайшую акцию с пиковой нагрузкой, чтобы клиенты могли ощутить разницу. Сейчас на юге России девять компаний уже тестируют наше облачное решение. При чем это предприятия из самых разных отраслей. Думаю, что в этом году число клиентов, которые захотят подключиться к BeeCloud, будет только расти.

Реклама