

экономика региона

Стандарт покусился на рекламу

Рынок наружной рекламы Новосибирска оказался под угрозой из-за грядущего вступления в силу нового ГОСТа, который фактически запрещает рекламные щиты на проезжей части и тротуарах. Таким образом, до 90% придорожных баннеров региона должны быть ликвидированы до 1 июля 2019 года. Участники рынка новые требования восприняли с негативом и потребовали у Росстандарта доработать свод правил. Власти пошли навстречу представителям отрасли и пообещали внести поправки.

— тенденции —

Рынок под угрозой

1 июля 2019 года должны вступить в силу новые положения ГОСТ Р 50597-2017 «Дороги автомобильные и улицы», которые предусматривают демонтаж рекламных конструкций в черте городов. Он запрещает размещать рекламные щиты на расстоянии менее 5 м от края автодороги, на одной опоре с дорожными знаками и светофорами, а также ближе 100 м от них. В документе большинство придорожных щитов названы «посторонними предметами», которые необходимо удалить с тротуаров, обочин дорог и остановок общественного транспорта в течение двух часов с момента обнаружения. По мнению авторов, новые правила должны повысить безопасность дорожного движения и снизить смертность в ДТП, в том числе из-за наезда автомобилей на рекламные опоры.

По оценке Национальной ассоциации визуальных коммуникаций (НАВК), в которую входят крупные операторы наружной рекламы Russ Outdoor, Gallery, «Лайса», «Постер» и Transit Media Group, новый дорожный ГОСТ приведет к уничтожению существенной части рынка наружной рекламы и Новосибирск не станет исключением. «Более 90% рекламных конструкций по всей стране будут подпадать под требование демонтажа. Просто говорить о падении доходов здесь не приходится — владельцев рекламных конструкций ждет банкротство», — говорит президент ассоциации и директор правового департамента Russ Outdoor Елена Михайлова.

По оценке Ассоциации коммуникационных агентств, в 2018 году российский рынок наружной рекламы вырос на 3%, до 43,8 млрд руб. При этом рынок «наружки» Новосибирска, как и в целом местный рекламный рынок, оказался на третьем месте в стране после Москвы и Санкт-Петербурга.



Более 90% рекламных конструкций по всей стране будут подпадать под требование демонтажа. Просто говорить о падении доходов здесь не приходится — владельцев рекламных конструкций ждет банкротство

Об этом говорят данные исследования, в котором проанализированы четыре «традиционных» медиасегмента — телевидение, радио, пресса и наружная реклама — в крупнейших городах за исключением столицы. В прошлом году суммарный объем региональных рекламных бюджетов в Новосибирске сократился на 4% и составил 2,3 млрд руб. за вычетом НДС. Причем самый крупный сегмент — наружная реклама — уменьшился на 2% и достиг 977 млн руб. Наибольшие затраты на «наружку» — в сферах недвижимости и строительства, оптово-розничной торговли, услуг, туризма и развлечений.

Всего в Новосибирске насчитывается около 18 тыс. рекламных конструкций, размещенных на основании разрешений городских властей, сказали в комитете рекламы и информации мэрии. По данным «Эспар-аналитик» на август прошлого года, на рынке наружной рекламы города работают 13 подрядчиков, причем на пять крупнейших игроков приходится более 90% поверхно-

стей: 43% рынка занимает группа «Дизайн-мастер», 23% — «Рим-С», 14% — «Арт-бизнес-лайн», 9% — Russ Outdoor, 2% — Gallery.

В комитете рекламы и информации мэрии полагают, что сокращение количества наружных рекламных конструкций приведет к увеличению интереса рекламодателей к распространению информации через другие сегменты — радио, телевидение, прессу и интернет. Однако участники рынка наружной рекламы считают, что в полной мере заменить этот вид визуальной коммуникации невозможно. «Наружная реклама стала органичным элементом дизайн-кода городов, и поэтому наиболее инвестиционно емкой частью рекламной индустрии в целом», — указывает заместитель гендиректора «Лайсы» Михаил Манжелей.

Демонтаж «наружки» скажется и на городской власти, использующей эти конструкции для освещения городских программ и мероприятий, а также для размещения социально значимой рекламы, в частности касающейся безопасности дорожного движения. «Это неизбежно приведет к существенным бюджетным потерям, так как сделает невозможным исполнение условий ранее заключенных договоров на установку и эксплуатацию рекламных конструкций на недвижимом иму-

ществе, находящемся в государственной и муниципальной собственности», — говорит представитель НАВК Елена Михайлова.

Надежда на лучшее

Согласно прогнозу группы АДВ, рынок наружной рекламы в России в 2019 и 2020 годах вырастет на 5% и 6% соответственно. При этом отмечается, что прогнозировать его будущее можно, только если новый дорожный ГОСТ все же не вступит в силу. Национальная ассоциация визуальных коммуникаций ранее обратилась к вице-премьеру Дмитрию Козаку с просьбой определить с ГОСТами — старым и новым, противоречащими друг другу. Сейчас размещение рекламных конструкций регулируется федеральным законом «О рекламе» и ГОСТом Р 52044-2003, который разрешает установку таких конструкций вдоль дорог. Однако с 1 июля вступят в силу новые правила, и на какой из ГОСТов необходимо ориентироваться, участники рынка не знают.

Кроме этого, по их мнению, для сохранения отрасли нужно исключить из дорожного ГОСТа вопросы регулирования рекламы. «Невозможность заключения долгосрочных контрактов, непредсказуемость правил конкуренции, нормативно-правовые противоре-

чия стоят на пути развития индустрии», — считает управляющий директор ООО «Русс аутдор» Жан-Эммануэль де Витт. По мнению гендиректора группы Gallery Марии Комаровой, конструктивным процессам в отрасли могут привести «только прозрачные и стабильные правила игры»: «Чтобы бизнес мог развиваться, чтобы всем участникам рынка было комфортно — и муниципальным властям, и бизнесу, и потребителям, необходимо сохранить последовательность и обоснованность нормативно-правового регулирования».

Власти все же пошли навстречу участникам рынка. По словам специального представителя руководителя Росстандарта в Сибири Василия Моргуна, ГОСТ по содержанию автодорог будет доработан к 1 июля для сохранения отрасли наружной рекламы. «В соответствии с действующей правовой базой, принятое решение о внесении изменений, которые должны снять противоречия между двумя стандартами и должны быть внесены, рассмотрены и приняты до 1 июля. В случае если эти изменения не будут подготовлены и приняты, действие стандарта будет отложено на необходимый срок», — заявил чиновник на круглом столе о наружной рекламе на Красноярском экономическом форуме.

Илья Галагуз

Вклады на ключе

— банки —

с10 Картину сегодняшнего дня дополняет Алексей Ребенок, который замечает, что на рынке вкладов возобновились как предложения с длительными сроками (на 4–5 лет), так и вклады со ступенчатой процентной ставкой, предлагающие дифференцированные ставки на разных сроках вложений.

«Пик выгодных предложений по депозитам уже пройден», — резюмирует Анна Тихонова. Однако директор по розничному бизнесу филиала «Новосибирский» АО «Альфа-банк» Сергей Пирогов осторожно замечает: ставки по депозитам зависят от многих факторов, в том числе макроэкономических, поэтому сложно спрогнозировать их динамику.

В поисках доходности

Оценивая рыночную ситуацию на длительный период, Григорий Иванюк констатирует: за последние несколько лет процентные ставки по депозитам физических лиц упали почти в два раза.

При этом Ирина Демчук наблюдает, что в связи со снижением депозитных ставок в целом интерес клиентов все больше стал смещаться в сторону альтернативных инстру-



За последние несколько лет процентные ставки по депозитам физических лиц упали почти в два раза

ментов — более рискованных, но и потенциально более доходных (инвестиции в ценные бумаги российских и зарубежных компаний, гос облигации, индивидуальный инвестиционный счет, накопительное и инвестиционное страхование жизни и др.).

«Инвестиционные продукты сегодня можно назвать более доходным инструментом по сравнению с традиционными банковскими депозитами», — соглашается Сергей Пирогов. Он отмечает, что в регионе растет интерес граждан к инвестиционным продуктам, однако предостерегает: начинать вло-

жения лучше с небольших сумм. «Инвестирование — это риск, и если что-то пойдет не так, то потери от небольших сумм будут невелики. Лучше сначала научиться чувствовать и понимать рынок, а увеличить сумму инвестирования можно всегда», — рекомендует директор по розничному бизнесу.

Евгений Шеин не отрицает, что большинство банков сегодня предлагают партнерские продукты — инвестиционное и накопительное страхование жизни, которые действительно имеют ряд преимуществ: потенциальная возможность получить доходность выше, чем по депозитам, юридические особенности и пр. «Но, как правило, этот инструмент хорош для вложений на срок более

года и как альтернатива другим вложениям», — напоминает управляющий операционным офисом Абсолют банка в Новосибирске.

В то же время Анна Тихонова отмечает: интерес к программам накопительного и инвестиционного страхования в лучшем случае находится на прежнем уровне или даже падает. Однако за последний год она наблюдает рост интереса клиентов к брокерскому обслуживанию, услугам доверительного управления, индивидуальным инвестиционным счетам.

Тему брокерского обслуживания продолжает начальник управления ликвидности банка «Левобережный» Андрей Безряков. «На наш взгляд, наиболее интересным направлением для частных инвесторов, которые хотят получать стабильный доход и точно спланировать сроки вложений, является покупка облигаций», — рассуждает эксперт. Он советует клиентам, готовым рискнуть ради более высокого дохода, рассмотреть вложения в акции в расчете на дивидендные выплаты и рост курсовой стоимости. Андрей Безряков считает, что наиболее сбалансированным является комбинированный портфель этих двух видов ценных бумаг и предлагает о дополнить-

ных возможностях при инвестициях через индивидуальные инвестиционные счета — возврат уплаченных налогов в сумме до 52 тыс. руб. ежегодно.

При этом управляющий филиалом «Сибирский» банка «Открытие» уверена: тренд на диверсификацию инвестиционных портфелей не означает, что у традиционных банковских вкладов нет перспектив, — в обозримом будущем они будут востребованы и останутся самым массовым инструментом сбережения. «Сверхприбылей депозиты не приносят, но ставки по ним вдвое и более превышают инфляцию, а доходность компенсируется минимальными рисками и страховыми гарантиями государства на сумму в пределах 1,4 млн руб. Вклады, в отличие от инструментов фондового рынка, доступны некавалифицированным инвесторам, не имеющим экономической подготовки и специальных знаний», — объясняет Ирина Демчук свою позицию.

«Пока вклады остаются самыми популярными и востребованными продуктами, они застрахованы, не требуют участия в управлении, по ним установлены фиксированные доходности», — поддерживает коллегу Евгений Шеин.

Игорь Степанов

Деньги в дом

— инвестиции —

с9 По оценке Тимура Нигматуллина, среди объектов в регионе драйвером роста на вторичном рынке является комфорт-класс, элитное жилье просело в 2018 году на 1,8%. На первичном рынке, напротив, сегмент премиум опережает все другие типы (рост за 2018 год на 11%). «По всей видимости, это связано с локальным дисбалансом в спросе и предложении», — высказал предположение он.

Больше всего запросов по среднему объему инвестиций в диапазоне 10–30 млн руб. При этом безусловный лидер по запросам — торговая, офисная и складская недвижимость. Как правило, стоимость таких площадок существенно ниже себестоимости строительства. «Спрос на складскую недвижимость является результатом расцвета электронной коммерции, для обеспечения бесперебойной работы которой необходимы большие складские площади», — пояснила Ольга Хрипченко.

Привлекательность инвестиций

Олег Харченко считает, что застройщики будут искать крупных инвесторов, способных финансировать весь проект до завершения строительства, не привлекая дольщиков, так как банки готовы работать далеко не со всеми. «В этом году инвесторы будут выходить из завершенных проектов по новостройкам, что складит изменение цен и вымывание ассортимента застройщиков, но может негативно отразиться на продажах у

последних. По-прежнему будет популярна коммерческая доходная недвижимость, так как есть прогнозы на стабильную ставку рефинансирования и низкую доходность в других инвестиционных инструментах», — дал прогноз спикер.

Говоря о специфике инвестиций в недвижимость в России в целом, эксперт в области инвестиций и управления капиталом Кирилл Шмидт отмечает, что такие варианты, как покупка квартиры для сдачи в аренду и размещение средств на депозите, никогда не сравнивались напрямую. «Если вы инвестируете в жилую недвижимость и сдаете квартиру в аренду, то ваш доход с учетом уплаты налогов, периодического ремонта и обновления техники всегда колебался в районе 2–3% годовых в рублях. Но эти небольшие проценты никого не пугали, потому что такие инвесторы всегда в большей степени рассчитывали на рост недвижимости как таковой», — комментирует он. — Но когда недвижимость перестанет расти в цене, перед людьми встанет вопрос об альтернативных инструментах инвестирования. И если вклад можно открыть со ставкой выше 7% годовых, то доходность от сдачи квартиры будет приносить владельцу в рублях примерно 3% в год. Однако восприятие недвижимости как беспроигрышного варианта инвестирования глубоко укоренилось в сознании россиян. Возможно, ситуация поменяется, но вряд ли это произойдет очень быстро, поскольку в России наблюдается дефицит инвестиционных инструментов».

Маргарита Решетинская