

→ Ипотечное кредитование, как только пошел рост ключевой ставки, упало естественным образом в три-четыре раза. Уменьшилось число клиентов, готовых брать ипотеку под существующие проценты, хотя такие люди по-прежнему есть. Экономическая активность также снизилась».

По его наблюдениям, сложности возникли у всего рынка: «Хотя сейчас наблюдаю, что рост ставок в банках замедляется. На фоне этого недвижимость выступает надежным инструментом, и некоторые предпочитают вкладываться в нее, несмотря на то что это несколько консервативно». «Сейчас объемы закладки новых проектов падают. Я думаю, что в 2026–2027 годах начнется существенный рост спроса на недвижимость. Мы же пока придерживаемся планов, которые наметили», — заключил девелопер.

«КАЛИТКА ЗАХЛОПНУЛАСЬ» Итоговых данных по кредитованию бизнеса пока нет. Они будут обнародованы в середине февраля, пояснили Guide в ЦБ. Данные за девять месяцев говорят о росте корпоративного кредитования: компании Черноземья привлекли 1,4 трлн руб. — на 7% больше, чем годом ранее (1,3 трлн). Чаще всего за кредитами обращались организации торговли и аграрные предприятия, при этом в половине регионов в агропромышленном комплексе отмечалось снижение кредитования.

Из-за недоступности кредитов свои планы пришлось скорректировать многим аграриям. В сложившейся ситуации бизнесу, как правило, приходится рассчитывать на собственные ресурсы.

«В последнее время мы занялись садоводством, и нам нужно фруктохранилище, — рассказал гендиректор растениеводческого ООО «Нива» из Эртильского района Воронежской области Николай Слаук. — Это огромные вложения, за свои средства мы его не построим. А поскольку ставки по кредитам высокие, нам придется остановить строительство. Мы попали в тупик. В зерновом хозяйстве еще справляется старая техника, меняем запчасти — на грани фола. Но сад у нас 60 га: в прошлом году яблок было немного, в этом ждем большой урожай. Без хранилища яблоки пропадут».

По словам управляющего партнера воронежского ООО «ТМК-Сервис» (производитель греенок «Дон Крутон») Алексея Коростелева, на коне будут те, у кого есть собственные средства для реинвестиций и развития производства, ведь кредитный инструмент больше недоступен — «калитка захлопнулась», а закредитованные компании, напротив, оказались в очень уязвимом положении. «К счастью, наша компания кредитное бремя не несет, и это определенное преимущество на фоне общей неблагоприятной ситуации», — добавил он.

Вместе с тем господин Коростелев отметил снижение покупательной способности: «И, наверное, это самое тревожное. Люди вынуждены корректировать свою потребительскую корзину. Да, мы наблюдаем заметный рост зарплат, но он не покрывает рост цен на товары. Конечно, продажи продуктов питания будут падать в последнюю очередь. Но питаться тоже можно по-разному».

Предприниматель Владимир Бабаев из воронежского Острогжска (бренд «Бабаевские колбасы»), тоже старается не использовать заемные средства. «Конечно, расширение бизнеса сегодня — большая проблема. Инфляция, в том числе на стройматериалы, коснулась всех. Но, даже если



СТАВКА ПОЧТИ ПО ЛЮБЫМ КРЕДИТАМ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К НЕПОМЕРНЫМ ДЛЯ МНОГИХ 30%

материалы подорожали, стройка будет продолжаться, пусть и продлится на год дольше. И строить можно только за свои средства, ставка по банковскому кредиту — примерно 30%. На таких условиях кредитоваться не будет никто — должен быть сумасшедший проект с 50-процентной нормой прибыли. Сейчас нужно внимательно смотреть по сторонам, подтягивать слабые места, но не бросаться в новые проекты. Все наши планы сводятся к тому, чтобы удержаться на плаву с нынешним оборудованием», — отметил он.

Однако, по мнению господина Бабаева, угрожать этой консервативной стратегии могут изменения в ветеринарном и санитарном законодательстве: «Вот заставят каким-то особым образом упаковывать продукцию, например веревочку завязывать бантиком, и придется искать нужные аппараты».

Сокращение покупательной способности констатировал и гендиректор воронежской розничной сети «Центрторг» Сергей Кастрюлев. При этом, подчеркнул он, компания не пользуется кредитами. «Люди переходят на другие виды продуктов, — рассказал господин Кастрюлев. — Тем не менее мы не собираемся пересматривать планы развития. Происходящие изменения не фатальны для бизнеса, но тяжелы».

Липецкий девелопер Владимир Чеботарев (специализируется на коммерческой недвижимости) настроен более пессимистично. По его мнению, из-за высокой ключевой ставки приостановили свое развитие 90% компаний

ритейла, так как 70–80% участников рынка развивались на кредитные деньги, «которые сегодня очень дороги». «В принципе, ЦБ этого и добивается, предполагая, что спад коммерческой активности приведет к уменьшению инфляции. Но для развития бизнеса от высокой ставки нет ничего хорошего, это очевидно. Кто будет брать кредиты под 30%? И ведь одновременно ЦБ подмораживает не только торговлю, но и другие отрасли, например строительство. Мы давно развиваемся не на кредитные деньги, но на нас повлияло снижение наполняемости площадей, сказываются трудности наших арендаторов», — отметил он.

Рост ставки сказался не только на малом и среднем бизнесе. «Конечно, деньги очень дорогие, и это не позволяет развиваться в полный рост. Поэтому более рискованные по окупаемости проекты мы отложили до лучших времен», — поделился гендиректор одного из крупнейших производителей питания «Эфко» с активами в Черноземье Евгений Ляшенко, не уточнив, впрочем, о каких именно проектах идет речь. Он добавил, что приходится повышать цены: «Мы вынуждены перекладывать проценты на потребителей, иначе будет убыток».

Дорогие деньги могут помешать и модернизации промышленности. По словам управляющего воронежской ГК «Бормаш» (специализируется на проектировании, производстве, шефмонтаже и обслуживании аппаратов воздушного охлаждения, кожухотрубчатых теплообменников, емкостного, колонного и фильтрационного оборудования) Сергея Синюкова, процесс развития предприятия

будет приостановлен. «Не будет никаких закупок нового оборудования и техники — при такой процентной ставке это просто нереально. Все программы развития в этом году мы, скорее всего, будем тормозить. Примем кризисную программу: будем только ремонтировать то, что необходимо. Планы расширения производства пересмотрены. Не будем двигаться ни вперед, ни назад — пока стоим на месте».

При этом планы у ГК были масштабные: в самом конце прошлого года Сергей Синюков анонсировал модернизацию двух предприятий за 1,3 млрд руб.: 720 млн ГК собиралась вложить в Грибановский машиностроительный завод, 580 млн — направить на перевооружение производства в селе Пески Поворинского района. Полную модернизацию предполагалось завершить к 2027 году, но значительные результаты ожидалось уже в этом. ■

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» (Guide «Черноземье»)

Михаил Лукин — главный редактор газеты «Коммерсантъ»

Мария Старикова — главный редактор «Коммерсантъ-Черноземье»

Александр Прытков — редактор «Guide Итоги»

Светлана Сарибашева — рекламная служба (473) 262-76-77

Адрес издателя и редакции: 123112, Москва, Пресненская наб., 10, эт. 35, тел.: (495) 797-69-70

Адрес редакции «Ъ-Черноземье»: 394026, Воронеж, Донбасская, 2, оф. 207

Учредитель: АО «Коммерсантъ»

Фото на обложке: Константин Франковский. Цветные тематические страницы (9–32) являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС77-76924 от 09 октября 2019 г. Распространяется бесплатно. 16+ Тираж — 2000 экз.

Отпечатано в типографии ООО «Полиграфические решения», Воронеж, Электросигнальная, 19Д, (473) 200-88-80

НАИБОЛЕЕ ЗАМЕТНО РОСТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ СКАЗАЛСЯ НА ИПОТЕКАХ: В 2024 ГОДУ ЖИТЕЛИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ ОФОРМИЛИ ИХ НА 188,4 МЛРД РУБ. — НА 36% МЕНЬШЕ 2023 ГОДА



ЭКОНОМИКА