

С. 21 → с клиентами УК БФА Анна Думчева. Согласно статистике компании, из 47 СРО, зарегистрированных в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, в УК разместили средства 10 организаций. В доверительное управление было передано более 1 млрд рублей, что составляет 38,6% от общего объема средств КФ. Иными словами, СРО сегодня само принимает решение — передавать фонд в доверительное управление или распоряжаться им по своему усмотрению. «Как представители рынка управляющих компаний, мы опираемся на №315-ФЗ, который прописывает размещение средств через УК, и считаем, что это более выгодно для СРО. На средства, размещаемые через УК, нельзя наложить арест, и это является большим плюсом для СРО», — говорит госпожа Думчева. Кроме того, УК БФА при заключении договора предоставляет гарантию сохранности фонда за счет собственных средств. Отдельно стоит отметить то, что возможности УК по предоставлению СРО ликвидности средств, то есть возможность вернуть СРО КФ в установленный законом срок в 10 дней, гораздо выше, чем у банков. Как говорит Александр Пчелинцев, бумаги, особенно надежные бумаги, продаются быстро; при этом накопленный по ним доход не теряется, а прибавляется к сумме КФ.

Руководитель аналитической службы ФГ «ДоходЪ» Всеволод Лобов считает справедливым предоставление возможности СРО самостоятельно размещать средства компенсационных фондов на банковские депозиты. «Для того, чтобы избежать казусов, нужно прописать эту возможность в законе „О саморегулируемых организациях“ наряду с возможностью использовать управляющую компанию», — говорит он и добавляет, что уже сейчас наблюдается тенденция к диверсификации вложений, когда СРО выбирает несколько банков и несколько управляющих компаний для одного фонда.

Мнения самих СРО разнятся. Ассоциация строительно-промышленного комплекса Северо-Запада размещает средства фонда на депозитах и довольна предложенными условиями и доходностью, говорит генеральный директор этой ассоциации Алексей Белоусов. «Мы размещаем эти средства на банковских депозитах в течение двух лет, и не первый год мы платим налоги. Ни одного замечания от налоговых органов мы не получили», — отмечает он. А глава НП «Объединение строителей подземных сооружений, промышленных и гражданских объектов» Сергей Алпатов уверен, что если следовать букве закона, нужно размещаться через управляющую компанию. «Банки не гарантируют сохранности средств на депозитах, а в договоре с управляющей компанией можно прописать такую ответственность», — говорит он. С ним согласен директор НП «Строители Ленинградской области» Владимир Кобзаренко. Его организация приняла решение работать через управляющую компанию. Прямое размещение средств на депозитах банков может обернуться для СРО большими проблемами — во время первого же отчета по доходам некоммерческая организация может получить претензии от налоговых органов, считает господин Кобзаренко.

КОНСЕРВАТИВНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ
Согласно №315-ФЗ, не менее 10% средств фондов должно инвестировать-



ЕВГЕНИЙ НАЗАРОВ

НА СЕГОДНЯШНИЙ МОМЕНТ СЛОЖИЛАСЬ ПРАКТИКА, ПРИ КОТОРОЙ СРО РАЗМЕЩАЮТ СРЕДСТВА ПРЕИМУЩЕСТВЕННО В ДЕПОЗИТЫ

ся в государственные ценные бумаги и не более 10% — в недвижимость, остальное может находиться на банковских депозитах с возможностью забрать эти средства в десятидневный срок. Возможность инвестировать в государственные ценные бумаги не менее 10% средств фонда сохраняется и с учетом закона №148-ФЗ, отмечает Всеволод Лобов. Так что СРО так или иначе должны использовать рынок ценных бумаг, самостоятельно через брокера или через управляющую компанию. Если банкам нет нужды разрабатывать новые предложения в рамках работы с СРО (депозит — наиболее понятный и доступный инструмент), то управляющие компании разрабатывают и предлагают абсолютно новые продукты, подогнанные под требования законодательства, потребности СРО и способные конкурировать с депозитами. «УК будут работать с компенсационными фондами, используя очень консервативную стратегию с преобладанием инвестиций в наиболее надежные облигации плюс немного рискованных инструментов (акции, инструменты

срочного рынка) для получения возможности обгонять доходность депозита. Такие стратегии должны гарантировать по крайней мере возврат первоначальной суммы инвестиций», — говорит Всеволод Лобов. УК «ДоходЪ» также использует гарантирующую стратегию, но ее доходность привязана к доходности рынка акций, то есть доля облигаций может быть относительно небольшой. УК БФА придерживается более консервативной стратегии при управлении средствами компенсационного фонда. 10% средств фонда НП «Строители Ленинградской области», которым она управляет, инвестировано в государственные облигации и 90% — в банковские депозиты с возможностью отозвать эти средства в течение 10 дней. Средства были размещены в конце прошлого года на депозит под 13% годовых.

«Основное преимущество в размещении компенсационного фонда через УК состоит в возможности сформировать портфель из депозитов нескольких банков и десятки облигаций. Такой портфель, без сомнения, будет лучше любого депозита по совокупности параметров: надежность, доходность, ликвидность», — отмечает руководитель проектов по развитию доверительного управления департамента инвестиционных продуктов «КИТ Фортис Инвестментс» Роман Лаврухин. А председатель совета НП «Строители Петербурга» Александр Дадченко считает, что главное при размещении КФ — не доходность, а сохранность вложенных средств. «Задачей СРО является не получение прибыли от вложений в ценные бумаги или размещения средств на счетах банков. Мы должны контролировать строительные организации, улучшать условия строительства, а не бегать с компенсационным фондом в попытке его куда-нибудь пристроить», — говорит он. Если обратиться к зарубежному опыту, то там тоже есть организации, аналогичные российским СРО, но все вопросы они решают через рынок страхования, добавляет он.

зита по совокупности параметров: надежность, доходность, ликвидность», — отмечает руководитель проектов по развитию доверительного управления департамента инвестиционных продуктов «КИТ Фортис Инвестментс» Роман Лаврухин. А председатель совета НП «Строители Петербурга» Александр Дадченко считает, что главное при размещении КФ — не доходность, а сохранность вложенных средств. «Задачей СРО является не получение прибыли от вложений в ценные бумаги или размещения средств на счетах банков. Мы должны контролировать строительные организации, улучшать условия строительства, а не бегать с компенсационным фондом в попытке его куда-нибудь пристроить», — говорит он. Если обратиться к зарубежному опыту, то там тоже есть организации, аналогичные российским СРО, но все вопросы они решают через рынок страхования, добавляет он.

«КУСТ» НОВЫХ КЛИЕНТОВ Для крупных банков средства компенсационных фондов не очень значительны, поэтому особой борьбы за эти деньги нет. Но им интересно работать с участниками СРО в части банковского обслуживания их проектов и текущей финансовой деятельности, говорит Юрий Красковский, управляющий филиалом «Петербургский» банка «Глобэкс». «Если вслед за СРО в банк придут участники, то такой „куст“ клиентов нам будет интересен, мы готовы будем совместно продумать программы сотрудничества, включая льготные условия работы и расширение продуктового ряда конкретно под нужды такой группы клиентов», — отмечает он.

Для крупного банка предоставление десятидневной ликвидности — это чисто технический вопрос, так как средства, которые СРО вносят на депозиты, составляют не больше 1% от пассивов, отмечает заместитель управляющего филиалом «Санкт-Петербургская дирекция» ОАО «Уралсиб» Константин Миалович. Возможности УК в части управления ликвидностью и взаимоотношений с банками шире, чем у отдельно взятых СРО, признает он, так что на самом деле вопрос сегодня заключается в выборе конкретной УК и стратегии инвестирования. «Если так или иначе 90 процентов средств размещается на банковских депозитах, нам нет разницы, каким именно образом эти деньги придут в банки», — добавляет банкир.

Привлечение средств компенсационных фондов перспективно в моменте. Именно сейчас, во время формирования фондов и принятия первичных решений о способах размещения, этот рынок особенно интересен, отмечают эксперты. Ведь компании, которым удастся выйти на этот рынок сейчас, получат наиболее благоприятные условия работы в будущем. Объем средств компенсационных фондов СРО будет только расти, но темпы и границы этого роста все же ограничены. По оценкам господина Дадченко, объем компенсационных фондов в перспективе нескольких лет будет измеряться миллиардами рублей. «Основная масса строительных компаний, которые работают на рынке легитимно, уже вступили в те или иные организации, но формирование СРО не будет завершено практически никогда, ведь на рынке будут появляться новые строительные компании, а существующие игроки будут рано или поздно реструктурировать свой бизнес», — говорит он. ■